

Кондратьев, Ильин. Азбука социального психолога-практика

В электронной версии были исправлены грубые опечатки, допущенные в оригинале.

М. Ю. Кондратьев  
В. А. Ильин

**Азбука  
социального  
психолога-  
практика**

Справочно-энциклопедическое  
издание

Per Se

Москва  
2007

УДК 159.9  
ББК 88  
К 64

**Кондратьев М. Ю., Ильин В. А.**

**К64** Азбука социального психолога-практика. — М.: ПЕР СЭ, 2007. — 464 с.  
ISBN 978-5-9292-0162-2

Настоящее учебное издание содержит, прежде всего справочно-энциклопедический материал, позволяющий психологу-практику, в своей профессиональной работе сталкивающемуся с собственно социально-психологической проблематикой, решить по меньшей мере три основные задачи: во-первых, достаточно легко и быстро сориентироваться в проблемно-предметном поле при поиске конкретных и ключевых понятий, являющихся содержательным интерпретационным ключом для объяснения основных социально-психологических феноменов и процессов, определяющих жизнедеятельность реально функционирующей группы; во-вторых, осознанно и выверенно соотносить свою авторскую теоретико-методологическую позицию с теми основными научными направлениями и школами, которые на сегодняшний день определяют координационный периметр современного психологического знания; в-третьих, получить необходимую информацию о минимально необходимом методическом обеспечении практикоориентированного психологического исследования малой группы и ознакомиться с универсальным алгоритмом обработки и интерпретации нарабатываемых подобным способом эмпирических данных. «Азбука» рассчитана на самый широкий круг читателей, интересующихся вопросами прикладной социальной психологии и адресована в первую очередь социальным психологам-практикам и студентам, аспирантам и преподавателям вузов, по роду своей учебно-профессиональной и профессиональной деятельности связанным с социально-психологической отраслью психологической науки.

ISBN 978-5-9292-0162-2

© М. Ю. Кондратьев, 2007  
© В. А. Ильин, 2007  
© ООО «ПЕР СЭ», оформление, 2007

## Содержание

Предисловие	5
Часть 1. Основные концепции и теоретико-исследовательские направления.	7
Часть 2. Основной категориально-понятийный аппарат практической социальной психологии	27
Часть 3. Диагностико-коррекционный комплекс как алгоритм профессиональной деятельности социального психолога-практика	409
Заключение, или «не ставя точки...»	460
Указатель статей	461

## Предисловие

Традиционно учебные издания по психологии представляют собой либо учебники, либо учебные пособия, либо учебно-методический материал, существенно реже — справочно-энциклопедические издания. При этом уж тем более нечасто эти публикации акцентированно рассчитаны на психолога-практика. Как правило, в качестве адресатов называются психологи-исследователи и преподаватели психологии, студенты, специализированные везде. В связи с этим собственно теоретическая часть, если и не является основной в подобных книгах, то, во всяком случае, занимает существенную долю их объема.

Настоящее издание ориентировано на четко очерченный контингент: это либо студенты психологических факультетов, которых готовят к тому, чтобы они в рамках своей профессиональной деятельности в дальнейшем выполняли функции именно психологов-практиков (и при этом, прежде всего, в качестве социального психолога), либо уже состоявшиеся и профессионально функционирующие социальные психологи-практики. Сразу хотим заметить, что читателям, интересующимся практической социальной психологией в качестве хобби эта книга никак не адресована, попросту не для них написана.

Еще на одном моменте хотелось бы остановиться. Эта книга обозначена авторами как «Азбука» не потому, что она адресована людям в психологическом плане безграмотным, а потому что даже такое объемное издание никак не может претендовать на то, что содержит достаточный объем информации, необходимой для профессиональной деятельности социального психолога-практика. Конечно, основной текст книги подобран таким образом, чтобы читатель — профессиональный социальный психолог-практик имел возможность найти ответы на основные вопросы, возникающие по ходу его профессиональной деятельности практически в любой организации, будь то образовательное, производственное или любой иное учреждение как государственной принадлежности, так и коммерческого профиля.

Книга состоит из трех основных частей.

В первой из них изложены в доступной форме основные концептуальные подходы, позволяющие проанализировать социально-психологическую составляющую практически любого социального взаимодействия в рамках любой социальной структуры. При этом изложение базовых для социальной психологии направлений и теорий осуществлено не в парадигмальном, а скорее в практикоориентированном плане, что дает возможность читателю достаточно четко сориентироваться в теоретико-ракурсном рассмотрении возникающих в рамках его реальной профессиональной деятельности вопросов, имеющих отчетливо выраженное социально-психологическое звучание.

Что касается второй части книги, то она выстроена в следующей логике. На каждую из букв, так как речь идет именно об «Азбуке», приходится пять понятийно-категориальных статей. Каждая из этих статей состоит из двух частей — собственно азбучно-энциклопедической статьи и тезисно-лапидарного очерка из экспериментально-исследовательского опыта проработки данного конкретного понятия в рамках социально-психологической науки. Здесь следует отметить, что относительно некоторых конкретных букв в данной «Азбуке» не удалось подобрать по пять реально значимых в психологическом плане терминов и поэтому авторы ограничились «усеченным» вариантом представленности в «Азбуке» таких букв.

Третья, заключительная часть книги представляет собой изложение системно подобранного комплекта методического инструментария, позволяющего в результате его использования нарисовать необходимый профессионально работающему с группой психологу социально-психологический портрет конкретного сообщества и статусно-ролевую позицию в этом сообществе практически каждого из его членов. Методический инструментарий, описанный в данной части книги, представлен в логике определенной структурной схемы: сжатое концептуальное обоснование появления методики, процедура проведения, обработка данных.

Помимо этого, здесь же представлены материалы, раскрывающие основные принципы сопоставительно-интерпретационного анализа эмпирических материалов, которые позволяют выработать алгоритм психолого-коррекционного воздействия на реально функционирующую группу и ее членов на базе конкретно полученных эмпирических данных.

Книга рассчитана на психологов-практиков и студентов психологических факультетов высших учебных заведений.

## **Часть 1**

### **Основные концепции и теоретико-исследовательские направления**

*В первой части «Азбуки» представлен краткий обзор научных направлений в современной психологии, который ни в коей мере не претендует на сколько-нибудь полное отражение тенденций и результатов развития психологической науки. Совершенно сознательно поставив задачу минимизировать его объем, мы при подборе «статейных» тем для включения в «Азбуку» руководствовались двумя главными соображениями.*

*Во-первых, нас интересовали наиболее основательные, универсальные подходы как в смысле их «удельного веса» в мировой психологии, так и с точки зрения «укорененности» в широком культурном контексте и обыденном сознании.*

*Во-вторых, ряд концептуальных моделей, на наш взгляд, было более целесообразно содержательно представить во второй части «Азбуки» не в форме отдельной теоретико-методологической статьи, а через описание наиболее ярких социально-психологических феноменов межличностных отношений.*

*И, наконец, в-третьих, каждый из «прописанных» подходов включает набор техник для решения широкого целого спектра прикладных задач (эффективность которых подтверждена многолетней практикой).*

*Следует также отметить, что бихевиоризм, безусловно являющийся классическим научающим направлением, дан отдельной статьей в силу совершенно особой самостоятельной роли, которую он играет в психологической науке и практике. Аналитическая психология, которую часто и достаточно обоснованно причисляют к психоаналитическому направлению, дана отдельной позицией по причине стабильно высокого интереса к идеям К. Юнга, особенно к его учению о психологических типах, и востребованности типологии Майерс — Бриггс в современной социально-психологической практике.*

Направления, вошедшие в настоящую часть «Азбуки», даны в традиционном алфавитном порядке. В начале каждой статьи дается краткая общая характеристика соответствующего подхода, затем излагается его суть и особенности и в этой логике перечисляются и расшифровываются ключевые понятия. Некоторые из ключевых понятий, относящихся к тому или иному направлению, вошли во вторую часть «Азбуки», где дано их развернутое описание. Все статьи завершаются краткой обобщающей характеристикой вклада описываемого направления в целом в теорию и практику социальной психологии.

**Аналитическая психология** — направление в современной психологии, в основе которого лежат взгляды К. Юнга. Развивая идею З. Фрейда о бессознательном, К. Юнг существенно ее модифицировал и разработал собственную оригинальную концепцию личности.

В отличие от З. Фрейда, К. Юнг считал, что наиболее интенсивное развитие личности происходит не в раннем детстве, а в зрелом возрасте. Соответственно на первый план в его схеме выступает не взаимодействие ребенка с родителями, а многоплановая система социальных отношений взрослой личности во всем ее разнообразии. При этом целью полноценного развития К. Юнг считал обретение цельности личности в процессе индивидуации — преодоления раскола между сознанием и бессознательным, неизбежно возникающим, по мысли К. Юнга, в детском возрасте.

Раскол, или расщепление такого рода во многом обусловлены влиянием социальной среды. Так, в частности, вступая в школьный возраст и стремясь занять максимально комфортную позицию в среде сверстников, ребенок сознательно выбирает те личностные качества и поведенческие стратегии, которые вызывают желаемую им реакцию со стороны его социального окружения. Таким образом, формируется персона — та составляющая личности, которая полностью осознается, субъективно ею принимается и целенаправленно предъявляется миру. При этом те аспекты личности, которые не отвечают критерию социальной желательности, не просто скрываются, но активно отвергаются на внутриличностном уровне и, в конечном счете, вытесняются в бессознательное. Именно таким образом формируется тень — структура несовместимая с самопринятием и самооценкой эго.

В ходе индивидуации, по мысли К. Юнга, происходит поэтапное осознание и принятие тени или, иначе говоря, смещение «центра личности» к срединной точке между эго и бессознательным. Тем самым существенно расширяется личностный потенциал, поскольку, с точки зрения К. Юнга, «...бессознательный человек, т. е. его тень не состоит только из исключительно морально предрассудительных тенденций, но выражает также ряд хороших качеств, таких как нормальные инстинкты, соответствующие реакции, основанные на реальности инсайты, творческие импульсы и т. д.»<sup>1</sup>.

Если процесс индивидуации благополучно завершен, и раскол между сознанием и бессознательным преодолен, возникает интегрированная личность, или, говоря терминами аналитической психологии, самость.

Данная проблема имеет актуальное значение для таких прикладных аспектов социальной психологии, как психология лидерства, командообразование, конфликтология. Индивид, не осознающий и отвергающий свою тень, как правило, демонстрирует крайне ригидные формы поведения, плохо адаптируется к командной работе, неспособен к полноценной творческой деятельности, восприятию инновационных идей и альтернативных точек зрения. В этой связи теоретическая модель К. Юнга и некоторые разработанные им психотерапевтические техники широко применяются в практике коучинга, обучающих и тренинговых программ по развитию лидерских качеств, командообразованию и т. п.

Не менее важное значение для решения указанных задач имеет учение К. Юнга о психологических типах личности. В основу своей типологии К. Юнг заложил три биполярных параметра: экстраверсия — интроверсия, сенсорность — интуитивность, мышление — чувственность. Каждый человек, с точки зрения К. Юнга, имеет врожденную предрасположенность к тому или иному полюсу соответствующего параметра.

**Экстраверсия — Интроверсия** определяет базовую установку индивида по отношению к миру (данный параметр также называют основной позицией): ориентацию вовне, либо внутрь себя. Не следует путать данный параметр с аналогично обозначаемой личностной суперчертой в концепции Г. Айзенка.

**Сенсорность — Интуитивность** характеризует личность с точки зрения предпочитаемого способа сбора и восприятия информации. Представители сенсорного типа при сборе информации ориентированы на факты, на то, что действительно происходит («здесь и сейчас»), и использование пяти чувств: зрение, слух, осязание, обоняние и вкус. Люди интуитивного типа при сборе и оценке информации предпочитают полагаться на «шестое чувство» — догадки, озарения, прогнозы при минимальном внешнем стимуле. В отличие от живущего в режиме «здесь и сейчас» представителя сенсорного типа, интуитивисты предпочитают иметь дело с будущим, рассматривая не столько факты, сколько возможности.

**Мышление — Чувственность** характеризует процесс принятия решения. Представители «мыслительного» типа принимают решения на основе логического анализа имеющихся данных. Качество решения для них связано с объективностью, соответствием существующим нормам, последовательностью и обоснованностью. Люди «чувствующего» типа принимают решения, прежде всего, исходя из личных убеждений и субъективных ценностей. Качество решения определяется для них степенью эмоциональной комфортности для себя и окружающих, гармонией в отношениях. Согласно имеющимся данным, этот параметр отчетливо коррелирует с гендерным фактором применительно к европейской культуре — примерно две трети мужчин относятся к «мыслительному» типу, а две трети женщин — к «чувствующему».

Согласно типологии К. Юнга каждый человек имеет ведущую, наиболее развитую, освоенную и предсказуемую, или, иначе говоря, доминирующую функцию личности, или доминанту. В роли доминанты может выступать любая из психологических функций, составляющих два последних параметра (сенсорность — интуитивность, мышление — чувственность). Сочетание каждой потенциально доминантной функции с одним из полюсов первого параметра (экстраверсия или интроверсия), образуют восемь возможных комбинаций, которые К. Юнг обозначил как психотипы. Характерные особенности каждого психотипа он описал в своих работах.

В дальнейшем типология К. Юнга была расширена и доработана американскими психологами И. Майерс и К. Бриггс. К исходным параметрам они добавили еще один — результат — процесс (иногда называемый также решение — восприятие), характеризующий общий стиль жизни индивида. Люди, стиль жизни которых ориентирован на результат, стремятся к завершенности всякого дела, даже если для этого необходимо выполнить тяжелую и малоинтересную работу. Для них характерен планомерный подход к деятельности и последовательность в решении задач.

Люди, ориентированные на процесс, получают удовольствие от самой деятельности. Если этого не происходит, то они легко отказываются от начатого дела и переключаются на что-то более интересное. Им свойственны высокая адаптивность, гибкость, спонтанность. Даже выбрав какой-то определенный план действий, они предпочитают до последнего не ставить все точки над *i*, сохраняя альтернативные возможности.

И. Майерс и К. Бриггс разработали опросник (Myers — Briggs Type Indicator — MBTI), позволяющий выявить индивидуальную предрасположенность по каждому из четырех параметров, и детально описали психологические особенности 16 возможных типов личности. Методика Майерс — Бриггс получила широкое распространение в организационной психологии и психологии менеджмента. Разработанный

ими подход применяется в рекрутинге, командообразовании, при разрешении конфликтных ситуаций, в процессе адаптации молодых специалистов и т. п.

В целом аналитический подход, несмотря на неоднократно звучавшие в его адрес упреки в чрезмерной метафоричности и недостаточной научной обоснованности, вызывает неизменный интерес как у психологов-практиков, так и у педагогов, политологов, культурологов, представителей различных творческих профессий. Его потенциал развития явно не исчерпан и дальнейшие исследования в данной парадигме могут привести к существенным научно-практическим результатам.

**Бихевиоризм** (англ. behavior — поведение) — направление в психологии, центрированное на изучении поведенческих реакций и их детерминант. Зарождение данного направления связано с экспериментами американских исследователей начала XX в. Э. Торндайка и Д. Уотсона, а также с учением И. П. Павлова о рефлексах. Окончательное оформление как самостоятельная концепция бихевиоризм получил в трудах Б. Скиннера.

Согласно представлениям последнего, человек является своего рода «черный ящик», внутреннее содержание которого практически недоступно объективному научному исследованию. Это относится как к собственно психическим, так и к нейрофизиологическим процессам. Исходя из этого, по мнению бихевиористов, необходимо отказаться от попыток понять внутреннюю мотивацию поведения и сосредоточиться на внешних факторах. По Б. Скиннеру, объяснить поведение (а следовательно, в какой-то мере опосредствованно понять устройство «черного ящика») можно, проанализировав взаимосвязь между наблюдаемым внешне действием и его последствием.

Б. Скиннер считал, что в отличие от классических экспериментов И. П. Павлова с животными, где поведенческая реакция следовала за стимулом (такое поведение Б. Скиннер обозначал как респондентное) человек обычно демонстрирует оперантное поведение, сутью которого является активное воздействие на окружающий мир с целью достижения желаемых изменений. То есть, по сути дела, поведенческий акт по времени предшествует физическому проявлению стимула, под влиянием которого он происходит. Если в результате предпринятого действия наступают желаемые последствия, то данная форма поведения получает положительное подкрепление, тем самым повышается вероятность повторения данной поведенческой реакции всякий раз, когда у субъекта возникает потребность в получении положительного подкрепления данного типа. Если же в результате поведенческого акта ожидания индивида не оправдываются или, более того, имеют место последствия противоположные, в терминах Б. Скиннера аверсивные желаемым, можно говорить о негативном подкреплении, порождающем тенденцию к отказу от данного вида поведения.

Аверсивные стимулы в бихевиоральном подходе также называются наказанием. Систему использования обществом и его уполномоченными представителями наказания для пресечения социально табуированного поведения индивидов Б. Скиннер обозначал как аверсивный контроль. Весьма критически относясь к управлению поведением, основанному на аверсивном контроле, Б. Скиннер разработал собственную систему модификации поведения, основанную на переучивании индивида с проблемным поведением за счет использования положительных подкрепляющих стимулов.

Модель модификации поведения Б. Скиннера включает в себя два основных этапа: функциональный анализ и вмешательство. Первый является определяющим и наиболее сложным, поскольку многие поведенческие паттерны в реальности не сводятся к простым оперантным реакциям, в основе которых лежит один конкретный

11

стимул. На практике результат одного поведенческого акта может не просто подкреплять или подавлять предшествующую ему реакцию организма, но и порождать другие реакции. Таким образом возникают сложные последовательности взаимосвязанных поведенческих актов и опосредствующих их стимулов.

Кроме того, сами стимулы могут иметь характер как первичного (непосредственного), так и вторичного (опосредствованного) подкрепления. Причем один и тот же стимул может выступать одновременно в двух ипостасях. Скажем, автомобиль как положительное подкрепление усилий приложенных для его приобретения не только удовлетворяет потребность в средстве передвижения, но и может служить символом успеха, престижа и т. п., тем самым подкрепляя самооценку владельца. Надо заметить, что деление стимулов на первичные и вторичные в бихевиоризме содержательно перекликается с первичными и вторичными потребностями в модели иерархии ценностей А. Маслоу. С учетом перечисленных нюансов в рамках функционального анализа необходимо точно определить «симптомы» — поведенческие реакции или паттерны, от которых следует избавиться и детально идентифицировать систему стимулов, их подкрепляющих. Не менее важно точно сформулировать формы нового, замещающего поведения и разработать систему его положительного подкрепления.

Целью вмешательства является реорганизация внешней среды таким образом, чтобы исключить воздействие стимулов, подкрепляющих нежелательное поведение и максимизировать положительное подкрепление замещающего поведения. В идеале, с точки зрения Б. Скиннера, вмешательство должно строиться именно таким образом, однако на практике, как правило, предусматриваются и используются меры аверсивного контроля над проблемным поведением.

Несмотря на то, что взгляды Б. Скиннера подвергались жесткой критике за присущий им механицизм и крайний радикализм (саму концепцию Б. Скиннера часто обозначают как радикальный бихевиоризм), его идеи нашли широкое практическое применение в психотерапии, образовании, психологии рекламы, организационной и юридической психологии. Тем не менее, последователи Б. Скиннера предприняли попытки интеграции бихевиорального подхода и направлений в психологии, изучающих интрапсихические процессы. В частности, А. Стаатс разработал теорию психологического бихевиоризма, в рамках которой учитывается влияние генетической заданности, личностного развития и социального научения на поведенческие реакции. Особое внимание А. Стаатс уделял проблеме психологической адаптивности и поведению индивида в группе. Предложенная им жетонная система подкреплений, изначально использовавшаяся в психиатрических клиниках, впоследствии получила широкое применение в практической социальной психологии.

Суть этой системы заключается в том, что индивид за желаемый поведенческий акт получает жетон — стимул второго порядка, являющийся символическим выражением части желаемого стимула первого порядка. Если у индивида в течение определенного времени накапливается количество таких «частей» эквивалентное целому, он имеет право обменять свои жетоны на реальный материальный либо социальный бонус. Впоследствии данная система подкрепления была модифицирована для использования в групповом контексте. В этом случае суммируются жетоны, заработанные всеми членами

группы, и бонус получает вся группа как социальное целое. В данной модификации жетонная система подкрепления широко используется при работе с детскими и подростковыми группами, в организационной психологии при создании кружков качества, разработке систем мотивации персонала, в командообразовании и т. п.

12

Еще одним эффективным практическим нововведением А. Стаатса стала процедура тайм-аута. В ее основе лежит идея о том, что для устранения нежелательного поведения часто бывает достаточным извлечение индивида на какое-то время из среды, в которой данное поведение проявляется. Это, по мнению А. Стаатса, автоматически приведет к тайм-ауту в действии стимула, подкрепляющего проблемное поведение. В результате такое поведение не только ситуативно прекратится, но, возможно, и не возобновится при возвращении в изначальную среду. Использование тайм-аута позволяет отказаться от функционального анализа в модели модификации поведения Б. Скиннера, что особенно актуально для условий школьного обучения, не позволяющих в большинстве случаев проводить эту достаточно сложную и требующую специальной подготовки процедуру. Идея тайм-аута также широко используется в современной конфликтологии, в ведении переговоров, в процессе командной работы и для решения иных прикладных социально-психологических задач.

В целом бихевиоральный подход был и остается востребованным в сферах образования, менеджмента, маркетинга и других значимых областях человеческой деятельности. Не случайно бихевиоризм на протяжении длительного времени считался, наряду с психоанализом, одним из наиболее фундаментальных и авторитетных направлений в психологии. Уверенное владение техниками модификации поведения по сей день является обязательным условием профессиональной подготовки практических социальных психологов.

**Гештальтпсихология** (нем. *gestalt* — образ, форма; *gestalten* — конфигурация). Данное направление психологической науки возникло в первой половине XX в. и получило развитие, прежде всего, в трудах М. Вертхаймера, В. Келера, К. Коффки, К. Левина и др. В его основу легли исследования зрительного восприятия, доказавшие, что люди склонны воспринимать окружающий мир в виде упорядоченных целостных конфигураций, а не отдельных фрагментов. Образно говоря, человек изначально воспринимает лес вообще и, лишь затем может выделить отдельные деревья как части целого. Такие конфигурации и получили название «гештальтов». На базе исследований восприятия были сформулированы два основополагающих принципа гештальтпсихологии.

Первый из них — принцип взаимодействия фигуры и фона — гласит, что каждый гештальт воспринимается как фигура, имеющая четкие очертания и выделяющаяся в данный момент из окружающего мира, представляющего собой по отношению к фигуре более размытый и недифференцированный фон. Формирование фигуры, с точки зрения гештальтпсихологии, означает проявление интереса к чему-либо и сосредоточение внимания на данном объекте с целью удовлетворения возникшего интереса.

Второй принцип, часто называемый законом прегнантности или равновесия, базируется на том, что человеческая психика, как и любая динамическая система, стремится к максимальному в наличных условиях состоянию стабильности. В контексте первого принципа это означает, что, выделяя фигуру из фона, люди обычно стремятся придать ей наиболее «удобоваримую», с точки зрения удовлетворения изначального интереса, форму. Форма такого рода характеризуется простотой, регулярностью, близостью и завершенностью. Фигуру, отвечающую данным критериям часто называют «хорошим гештальтом».

Впоследствии эти принципы были дополнены теорией научения К. Коффки, концепцией энергетического баланса и мотивации К. Левина и введенным последним принципом «здесь и сейчас», согласно которому первостепенным фактором,

определяющим поведение и социальную функциональность личности, является не содержание прошлого опыта (в этом кардинальное отличие гештальтпсихологии от психоанализа), а качество осознания актуальной ситуации. На этой методологической базе Ф. Перлзом, Е. Полстером и рядом других гештальтпсихологов была разработана теория цикла контакта, ставшая базовой моделью практически всех практикоориентированных подходов в гештальтпсихологии.

Согласно данной модели весь процесс взаимодействия индивида с фигурой — от момента возникновения спонтанного интереса до полного его удовлетворения включает в себя шесть стадий: ощущение, осознание, энергию, действие, контакт и разрешение.

На первой стадии спонтанный интерес к объекту носит характер смутного, неопределенного ощущения, часто беспокойства, тем самым, вызывая начальное напряжение. Потребность понять и конкретизировать источник ощущения побуждает индивида к сосредоточению внимания на вызвавшем его объекте (переход на стадию осознания). Целью осознания является насыщение фигуры значимым содержанием, ее конкретизация и идентификация. По сути дела, процесс выделения фигуры из фона сводится к двум первым стадиям контакта.

Уже в процессе осознания происходит мобилизация энергии, связанной с изначально возникшим напряжением и необходимой для сосредоточения и удержания внимания. Если выделенная в результате осознания из фона фигура оказывается значимой для субъекта, то изначальный интерес стимулируется, а напряжение не только не снижается, а, напротив, возрастает, постепенно приобретая характер «заряженной энергией озбоченности». В результате наступает третья стадия цикла, на которой энергия системы достигает своего пика, а фигура в субъективном восприятии максимально «приближается» к индивиду. Тем самым создаются условия для перехода к стадии действия.

На этой стадии индивид переходит от собственно восприятия или перцептивного поведения к попыткам активно воздействовать на вызвавшую интерес фигуру, что должно привести к адаптации последней к физическому, либо психологическому «присвоению» или ассимиляции. Под ассимиляцией Ф. Перлз понимал избирательную интеграцию не целостного, сохраняющего изначальную структуру объекта, как это имеет место в классическом понятии интроекции, а тех его компонентов, которые реально отвечают потребностям индивида. Для этого необходимо расчленение фигуры на составляющие, образно говоря, ее «пережевывание», что и является квинтэссенцией действия в рассматриваемой схеме. Например, в контексте социальных отношений, вступая в контакт с определенным человеком, индивид должен не только осознать свои потребности, но и определить, какие из них данный партнер объективно может и субъективно готов удовлетворить.

В результате действия, направленного на вызвавшую интерес фигуру, возникает максимально насыщенное переживание, в рамках которого интегрируются впечатления, полученные от сенсорного осознания и моторного акта. В логике данной модели контакт есть точка максимально возможного в наличствующих условиях удовлетворения исходного интереса или потребности.

Завершающая стадия разрешения (у некоторых авторов обозначается как завершение) предполагает рефлексии опыта, полученного на стадии контакта, и его интеграцию на внутриличностном уровне. Именно так в логике гештальтпсихологии происходит научение.

По завершении цикла контакта фигура перестает быть актуальной и привлекать

к себе внимание — гештальт завершается, что то же самое, разрушается. В результате возникает возможность нового ощущения и возобновления цикла. С точки зрения гештальтпсихологии вся жизнь человека представляет собой непрерывную цепь таких циклов.

На основании представленной модели Ф. Перлзом и его последователями была разработана оригинальная система психотерапии, нашедшая широкое применение. В социальной психологии данная схема и психотехники, связанные с настоящим подходом применяются для исследования стилей коммуникации, групповых норм, межличностного и межгруппового взаимодействия. Они также нашли широкое применение в сфере организационного консультирования, коучинга и профессиональной подготовки практических социальных психологов.

**Гуманистическая психология** — направление, возникшее в начале 60-х гг. XX века в США и позиционируемое его основоположниками в качестве «третьей силы» в психологии, альтернативной психоанализу и бихевиоризму. В его основе лежит философия экзистенциализма, противопоставлявшая себя внеличностному «объективному» методу научного познания. На ее базе А. Маслоу сформулировал ряд базовых принципов гуманистической психологии.

Первый из них — принцип становления — предполагает, что потенциал развития остается неисчерпанным на протяжении всей человеческой жизни — всякий раз по достижении определенной цели открываются новые возможности, имплицитно заложенные в самой личности. В силу этого человек по большому счету независим от внешних условий и свободен в выборе этих возможностей, одновременно неся всю полноту ответственности за их реализацию.

Второй принцип — принцип уникальности каждого индивида и человеческой природы — подчеркивает первостепенное значения изучения субъективного опыта конкретной личности как альтернативы поиску общих закономерностей и теоретическим обобщениям аналитических подходов в психологии. В данном аспекте гуманистическая психология смыкается с идеями Г. Олпорта. Кроме того, в этой же логике человек представляет собой совершенно особый вид живых существ, кардинально отличающийся от животных. Следовательно, использование данных, полученных в экспериментах с животными, для объяснения человеческого поведения, как это имеет место в бихевиоризме, совершенно неправомерно.

Третий принцип — принцип холизма — провозглашает подход к человеку как к единому целому. С этой точки зрения дифференциация человеческого организма и психики и изучение отдельных компонентов последней (психических процессов, поведенческих актов и т. д.) являются неоправданными и искажающими реальность.

Согласно четвертому принципу — принципу позитивного отношения к человеческой природе — все люди по природе своей предрасположены к добродетели и каждому человеку присуще творческое начало. Именно оно, с точки зрения гуманистической психологии, является главной движущей силой личности, а не бессознательные и разрушительные импульсы, как полагал З. Фрейд.

Пятый принцип — психологии психического здоровья — обосновывает необходимость концентрации внимания психологов на изучении здорового человека, поскольку, по мнению А. Маслоу, исследование исключительно психической патологии, которым ограничивались представители других школ, может дать только однобокую, «увечную» психологию. Более того, без четких и ясных представлений

о психическом здоровье невозможна по-настоящему эффективная терапия психических расстройств.

При том, что изложенные принципы, безусловно, отвечают идее гуманизма и действительно позволяют преодолеть механистичность, присущую бихевиоризму, и чрезмерную центрацию на бессознательных процессах ортодоксального фрейдизма, в чистом виде они представляются чересчур идеалистичными и абстрактными. Не случайно, декларируя свою приверженность данным принципам, А. Маслоу сконцентрировался на исследованиях мотивации, в результате которых им была разработана концепция иерархии потребностей.

Согласно этой концепции, все потребности человека являются врожденными и могут быть объединены в пять классов, которые, в свою очередь, образуют единую иерархическую систему. Данная структура может быть представлена в виде пирамиды (пирамида Маслоу), в основании которой лежат физиологические потребности (в пище, сне, сексе и т. п.). Вторую ступень пирамиды образуют потребности в безопасности. К ним обычно относятся потребность в стабильности, ясности и предсказуемости ситуации, в защите от болезней, преступных посягательств и т. п. На третьей ступени пирамиды находятся потребности в принадлежности и любви, которые отражают стремление к установлению близких, доверительных и долгосрочных отношений со значимыми другими. Четвертый уровень пирамиды образуют потребности в самоуважении, включающие в себя как собственно самоуважение, так и уважение со стороны других людей. Наконец, на вершине пирамиды располагается потребность в самоактуализации. Под самоактуализацией А. Маслоу понимал стремление индивида к максимальной реализации своего человеческого потенциала в процессе становления.

Согласно концепции А. Маслоу, потребности, расположенные «выше», могут быть осознаны и реально стать мотивирующими только при условии удовлетворенности потребностей, расположенных «ниже» (именно эту идею отражает пирамидальная структура — невозможно начать строительство верхних ступеней пирамиды при отсутствии нижних). При этом потребности первых четырех уровней А. Маслоу обозначал как дефицитарную мотивацию (или D-мотивы), т. е. мотивацию, направленную на устранение дефицита, ощущения недостатка чего-либо: пищи, безопасности, внимания и т. д. Потребности пятого уровня он характеризовал как бытийную (B-мотивы, от англ. becoming — становление) или метамотивацию. Она призвана максимально расширить и обогатить жизненный опыт индивида. В отличие от D — мотивации, предполагающей избавление от напряжения за счет устранения дефицита, B — мотивация способствует возникновению напряжений через увеличение числа объектов, вызывающих интерес. Тем самым генерируется энергия, необходимая для самореализации индивида.

Концепция иерархии потребностей и разработанные на ее основе психодиагностические методики, в частности «Опросник личностной ориентации (Personal Orientation Inventory — POI) Э. Шострома, нашли широкое применение в социальной психологии, в первую очередь, в таких ее областях, как организационная психология и психология менеджмента. Несмотря на то, что идеи А. Маслоу неоднократно подвергались критике как утопичные и не отвечающие строгим критериям научного

познания, они остаются востребованными благодаря их простоте, внутренней логичности и удобству в практическом применении.

Наиболее полное отражение принципы гуманистической психологии нашли в творчестве американского психолога К. Роджерса. В отличие от А. Маслоу, он

считал, что универсальным мотивом, движущим людьми, является тенденция актуализации. Под ней он понимал стремление максимально развить и реализовать лучшие качества личности, присущие ей с момента рождения, что содержательно близко к потребности в самоактуализации в пирамиде А. Маслоу. Под влиянием тенденции актуализации люди воспринимают переживания, способствующие их личностному развитию (Я-интенсифицирующие) как позитивные и стремятся к ним, одновременно избегая переживаний, субъективно воспринимаемых как препятствие для развития (Я-отрицающие). Такого рода «сортировку» К. Роджерс обозначал как организмический оценочный процесс.

В своих работах К. Роджерс жестко постулировал, что единственной подлинной реальностью для индивида, определяющей его поведение, является субъективная интерпретация объектов внешнего мира и предшествующего опыта, а следовательно, исключительно внутренний мир или, иными словами, психическая реальность конкретного человека заслуживает внимания психолога.

Исходя из этих соображений, К. Роджерс разработал систему клиент-центрированной терапии, целью которой провозглашалось понимание самовосприятия клиента и помощь ему в воссоединении со своим организмическим оценочным процессом.

С точки зрения социальной психологии особый интерес представляет вклад К. Роджерса в разработку Я-концепции. Он также разработал оригинальную концепцию воспитания, основанную на безусловном позитивном внимании, т. е. принятии индивида таким, как он есть, без критики и оговорок как единственном способе не препятствовать актуализации ребенка и не разрушать организмический оценочный процесс.

Хотя взгляды К. Роджерса одно время были крайне популярны, его максимализм и идеализм вызывали критику даже у представителей гуманистической психологии. В частности, Р. Мэй отмечал, что ортодоксальные рожерианские психотерапевты оказывались неэффективными в случае проявления клиентами интенсивных негативных эмоций и агрессии. Попытки использования рожерианских идей и подходов в организационном контексте не получили сколько-нибудь широкого распространения, хотя сам К. Роджерс заявлял об успешности шагов, предпринятых им в данном направлении.

Если попытаться в целом оценить вклад гуманистического направления в психологическую науку, то безусловного внимания заслуживает попытка его представителей, образно говоря, развернуть психологию лицом к человеку. В этой связи особо следует отметить отказ от психопатологической направленности традиционной психологии и акцент на изучении здоровой личности. Неизменно привлекательными остаются присущий гуманистической психологии оптимизм и относительная простота ее технологий. Это особенно важно в педагогической практике. Вместе с тем гуманистический подход представляется ограниченным с практической точки зрения в силу того, что, будучи эффективным как инструмент развития и самоактуализации здоровых людей, он не дает психологу-практику действенных средств коррекции дисфункциональных процессов как внутриличностного, так и социально-психологического порядка. Он может служить скорее позитивной общепсихологической базой и хорошим практическим дополнением к другим направлениям практической психологии.

**Научающее направление в психологии** — включает в себя разнообразные подходы, в основе которых лежит идея научения, под которым понимается и сам процесс «наработки» и накопления индивидуального опыта, и результат этого

процесса. Одним из первых подходов такого рода, наряду с бихевиоризмом, стала психоаналитическая теория научения, разработанная в середине прошлого века Д. Доллардом и Н. Миллером. По сути дела, они попытались интегрировать психоаналитическую концепцию и бихевиоральный подход с целью свести феномены, изучаемые в психоанализе к наблюдаемым и измеряемым извне поведенческим реакциям. Решая данную задачу, Д. Доллард и Н. Миллер выделили четыре базовых фактора процесса научения, а именно: драйв, сигнал, реакцию и награду.

Под драйвом понимается мощный начальный стимул, толкающий к действию. При этом драйвы могут быть врожденными или первичными, такими как голод, усталость, боль и т. п., и приобретенными (вторичными) — например, дефицит внимания, неудовлетворенное тщеславие, одиночество и т. д. Активизация драйва, вызывает рост напряжения, тем самым побуждая к действию. Легко заметить, что содержательно понятие драйва перекликается с иерархией потребностей в концепции А. Маслоу и представлениями о цикле контакта в гештальтпсихологии.

Сигналы — это ничто иное, как ситуативные стимулы, благодаря которым человек в состоянии определить, как именно он должен вести себя для снижения напряжения, обусловленного активизацией того или иного драйва в конкретных условиях.

Реакция представляет собой наблюдаемые и измеряемые извне аспекты поведения, которые могут трансформироваться в результате научения. При этом в каждой ситуации потенциально возможны несколько реакций, составляющих определенный поведенческий диапазон. К примеру, в конфликтной ситуации он может лежать в континууме от физической агрессии до бегства. Наиболее вероятная из всех возможных для конкретного человека в данной ситуации реакция называется доминантной.

Награда в психоаналитической теории обучения всегда сводится к снижению напряжения, вызванного активизацией драйва, и в этом смысле не зависит от формы внешнего подкрепления. Согласно представлениям Д. Долларда и Н. Миллера, чем скорее та или иная реакция подкрепляется наградой, т. е. снижает напряжение, тем вероятнее она станет доминантной в схожих обстоятельствах.

Д. Доллард и Н. Миллер исходили из того, что необходимым условием научения является неудовлетворенность драйва наличествующей доминантной реакцией, т. е. отсутствие награды. С этой точки зрения они переосмыслили психосексуальную периодизацию детского развития З. Фрейда и разработали оригинальную концепцию обучения.

Авторы психоаналитической теории обучения внесли существенный вклад в исследование и развитие психотерапии невротических расстройств, рассматривавшихся ими как результат неадекватного научения в детстве.

С точки зрения социальной психологии наибольший интерес представляют предпринятые ими исследования агрессии. Именно Д. Доллард и Н. Миллер сформулировали ставшее классическим определение агрессии и выдвинули гипотезу о том, что агрессия является следствием фрустрации. Данная гипотеза впоследствии была развита, детализирована и экспериментально проверена как самими авторами, так и другими исследователями, в частности, М. Карлсоном, Л. Берковитцем и др. Несмотря на то, что в современной психологии представлены и альтернативные взгляды на природу



агрессии, гипотеза фрустрации — агрессии в ее современном виде остается одним из фундаментальных представлений социальной психологии.

Следующим шагом в развитии научающего направления стала теория социального научения Д. Роттера. Подобно Г. Айзенку и Р. Кеттелу, он считал основной задачей психологической науки предсказание поведения. Однако в отличие от

адептов теорий черт, Д. Роттер полагал, что прогноз должен строиться не на исследовании внутриличностных особенностей индивида, а на анализе взаимодействия четырех универсальных переменных, к которым может быть сведено все многообразие факторов, обуславливающих содержание и результаты контакта индивида с внешней средой в конкретной ситуации. К этим переменным он относил потенциал поведения, ценность подкрепления, ожидание и психологическую ситуацию.

Потенциал поведения определяет вероятность проявления той или иной поведенческой реакции на внешний стимул с целью получить определенное подкрепление. Как и авторы психоаналитической теории научения, Д. Роттер считал, что в каждой конкретной ситуации потенциально возможен определенный спектр реакций. Наиболее вероятна та из них, которая обладает на данный момент наивысшим потенциалом поведения.

Ценность подкрепления выражает степень желательности того или иного вознаграждения в данных обстоятельствах. В отличие от Д. Долларда и Н. Миллера, Д. Роттер отрицал наличие универсальной награды, связанной со снижением напряжения, и полагал, что в каждом отдельном случае один вид подкрепления может быть субъективно предпочтительнее другого.

Ожидание — субъективная оценка вероятности получения желаемого подкрепления в результате поведенческого акта. Поскольку Д. Роттер рассматривал человека как существо по преимуществу рациональное, именно ожиданием в сочетании с ценностью подкрепления в его концепции определяется потенциал поведения.

Психологическая ситуация характеризует субъективное восприятие индивидом социальной ситуации. Подобно К. Роджерсу, Д. Роттер полагал, что реально значимыми для человека являются не объективные внешние обстоятельства, а их интерпретация на уровне психической реальности, которой и обуславливаются поведенческие реакции.

Исследуя проблему ценности подкрепления, Д. Роттер внес существенный вклад в изучение потребностей, разработав их классификацию. Он выделил шесть классов потребностей: статус признания; защита-зависимость; доминирование; независимость; любовь и привязанность; физический комфорт. При том, что данная классификация не носит иерархического характера и выглядит менее логичной и последовательной, чем пирамида А. Маслоу, работа над ней позволила Д. Роттеру по-новому взглянуть на проблему адаптации и фрустрации. В частности, слабая адаптация индивида по Д. Роттеру, является результатом сочетания высокой субъективной ценности того или иного класса потребностей и низким уровнем ожиданий относительно вероятности их удовлетворения в результате целенаправленного поведения.

Особое значение в контексте социальной психологии имеет введенное Д. Роттером понятие локуса контроля и связанные с ним представления об экстерналности и интерналности. Д. Роттер не только предложил и теоретически обосновал данное понятие, но и разработал компактную и удобную методику измерения ориентации локуса контроля. Работы Д. Роттера нашли широкое применение в практике школьного и профессионального обучения, организационной психологии и психологии труда, а также дали импульс дальнейшим социально-психологическим исследованиям.

Одной из наиболее известных и популярных на сегодняшний день концепций научения является социально-когнитивная теория А. Бандуры. Подобно Б. Скиннеру, он начал с критики динамических подходов. Однако, в отличие от радикальных бихевиористов, он не отрицал значения внутриличностных детерминант поведения. При этом, с точки зрения А. Бандуры, поведение индивида само по себе

не просто является производной от воздействия внешних факторов в сочетании с личностными особенностями, но, в свою очередь, влияет как на окружающую среду, так и на саму личность. Эту модель развития А. Бандура обозначил как концепцию взаимного детерминизма. Поскольку в данной модели все переменные являются не только взаимодополняющими, но и взаимозамещающими, А. Бандура выдвинул предположение о том, что эффективное научение возможно без непосредственного внешнего подкрепления через наблюдение и моделирование. Данное утверждение стало ключевым пунктом социально-когнитивной теории. В сущности, речь идет о том, что осваивать те или иные поведенческие стратегии как дети, так и взрослые могут не методом «проб и ошибок», а посредством выбора подходящих моделей, наблюдения и их воспроизводством в соответствующих ситуациях.

Развивая и детализируя данную идею, А. Бандура выделил четыре аспекта, опосредствующие эффективность научения через наблюдение, а именно — внимание, сохранение, моторно-репродуктивные процессы, мотивационные процессы.

Внимание в данном контексте подразумевает двусторонний процесс взаимодействия наблюдателя и модели, который одновременно зависит от психологических особенностей наблюдателя таких как, восприятие, сенсорные способности, потребности, предшествующий опыт и т. п., и привлекательности модели как в атрибутивном (яркость, харизматичность, статустность), так и в содержательном (эффективность поведения) плане.

Сохранение — долговременное запоминание наблюдателем поведенческой стратегии модели. Описание механизмов данного процесса в рамках социально-когнитивной теории в целом совпадает с соответствующими представлениями в отечественной общей психологии.

Моторно-репродуктивные процессы — способность индивида достаточно точно воспроизвести модель поведения, хранящуюся в памяти на уровне действий. Она во многом обусловлена физическими возможностями и тренированностью индивида. В первую очередь, это относится к сложным моторным действиям (спортивные состязания, вождение автомобиля и т. п.). Данная способность может развиваться за счет многократного повторения определенных упражнений (при этом крайне важным является наличие обратной связи от компетентного лица — тренера, инструктора и т. д.), а также посредством дополнительного наблюдения и мысленного «прокручивания» последовательности действий.

Мотивационные процессы, по сути дела, описывают роль подкрепления в научении через наблюдение. С точки зрения А. Бандуры, хорошо усвоенная и отработанная поведенческая модель будет воспроизводиться тем чаще, чем вероятнее, с субъективной точки зрения, она позволит получить желаемое подкрепление. В данном отношении теория А. Бандуры созвучна взглядам Д. Роттера. Однако в отличие от последнего, А. Бандура придавал большое значение косвенному подкреплению, которое имеет место, когда награждается наблюдаемое поведение модели, а также самоподкреплению. Под ним понимается способность людей не просто адекватно оценивать собственные действия, но и самому себе устанавливать за них определенные вознаграждения, либо наказания.

Развивая данную идею А. Бандура внес большой вклад в исследования самооценки, самонаблюдения и других аспектов саморегуляции личности. В дальнейшем, разрабатывая собственную схему поведенческой терапии, А. Бандура ввел понятие

самоэффективности, под которой понимается убежденность индивида в том, что он способен планировать и реализовывать в определенной, четко заданной

20

последовательности действия, обеспечивающие управления ситуациями, которые могут возникнуть. Люди с высокой степенью самоэффективности, с точки зрения А. Бандуры, обладают конкурентными преимуществами за счет выраженной установки на достижения, уверенности в собственной компетентности, восприятия возможной неудачи как стимула к поиску альтернативных решений для достижения поставленных целей. Именно на повышение самоэффективности личности, по мнению А. Бандуры, и должна быть направлена психотерапия. В дальнейшем его последователи Д. Уотсон и Р. Тарп разработали пятишаговую программу модификации поведения, получившую известность как программа самоконтроля.

В сфере социальной психологии широкую известность получили исследования А. Бандуры социальной природы агрессии, а также процессов социализации личности.

Работы А. Бандуры позволили пересмотреть многие подходы к обучению не только детей, но и взрослых. Они дали мощный толчок к развитию и распространению тренинговых форм обучения, в частности, ролевого моделирования.

Вместе с тем, позиции А. Бандуры присуща некоторая эклектичность. Его взгляды на природу агрессии как результат научения через наблюдение, представляются излишне категоричными. Хотя эксперименты самого А. Бандуры и его многочисленных последователей достаточно убедительно показали наличие взаимосвязи между предрасположенностью к агрессивному поведению и частотой просмотра телевизионных программ со сценами насилия, вопрос о причинно-следственных отношениях в рамках данной взаимосвязи остается до сих пор открытым.

В целом научающее направление стало существенным вкладом в развитие социальной психологии, ее методологической, понятийной и собственно эмпирической базы. Идеи представителей данного направления нашли практическое применение во многих прикладных сферах, при этом проблематика научения в широком смысле остается и на сегодняшний день актуальным предметом практикоориентированных социально-психологических исследований.

**Психоаналитическое направление** (греч. *psyche* — душа; лат. *analysis* — разложение, расчленение) — наиболее мощное и многообразное течение в современной психологии, включающее концепции, родоначальником которых является **психоанализ**.

В настоящее время термин психоанализ обычно употребляется в двух основных значениях: 1) теория личности, разработанная З. Фрейдом; 2) психотерапевтический метод лечения личностных расстройств. Некоторые авторы выделяют также третье значение данного термина — метод изучения неосознаваемых мотивов, мыслей и чувств индивида.

В основу психоаналитической теории З. Фрейдом была положена идея о бессознательном как ведущей детерминанте поведения и, одновременно, источнике внутриличностных конфликтов. Им была разработана топографическая модель личности, в рамках которой выделялись собственно бессознательное, предсознательное или доступная память, включающие неосознаваемый здесь и сейчас материал, который, однако, может стать легко доступен сознанию индивида в результате минимальных целенаправленных усилий либо спонтанно, под воздействием внешнего стимула и, наконец, собственно сознание. Последнее, по мысли З. Фрейда, состоит из актуальных в текущий момент времени мыслей, чувств, переживаний. Согласно представлениям З. Фрейда, сознание охватывает минимальный объем информации, хранящейся в мозге и потенциально доступной индивиду. Позднее

21

топографическая модель трансформировалась в ставшую классической для психоанализа трехчленную структурную модель, включающую в себя ид — источник примитивных биологических влечений и инстинктов, целиком относящийся к сфере бессознательного, эго — рациональную и наиболее осознаваемую часть личности, призванную адаптировать побуждения ид к социальным, экономическим и иным ограничениям, налагаемым внешним миром, и суперэго, представляющее собой интернализованную систему норм, правил и ограничений, накладываемых на индивида семьей и обществом, которая частично осознается, частично остается в бессознательном. Существенно важно при этом, что З. Фрейд рассматривал ид, эго и суперэго не как некие статичные структуры, а скорее как внутриличностные взаимосвязанные и взаимозависимые динамические процессы. При этом взаимодействие данных процессов нередко носит антагонистический и конфликтный характер. В этой связи подход З. Фрейда, как и другие подходы, рассматривающие личность в качестве своего рода поля борьбы антагонистических по своей природе и содержанию психических процессов, часто обозначают как психодинамический.

Еще одной базовой идеей З. Фрейда стала гипотеза о том, что функционирование человека во всем своем многообразии — от интрапсихических процессов до внешних поведенческих актов — обеспечивается одним видом психической энергии, источником которой является нейрофизиологическое возбуждение. Последнее, в свою очередь, обусловлено врожденными телесными потребностями, психические образы которых — инстинкты — укоренены в ид. Проще говоря, именно ид является источником психической энергии человека. При всем многообразии инстинктов, с точки зрения З. Фрейда, они могут быть объединены в две базовые категории — инстинкты жизни (Эрос) и инстинкты смерти (Танатос). Первые направлены на обеспечение жизненных процессов и, в конечном счете, на продление рода. В силу этого З. Фрейд особо выделял сексуальный инстинкт, а энергию жизненных инстинктов — либидо — первоначально характеризовал исключительно как сексуальную энергию, являющуюся, по его мнению, решающей движущей силой развития личности.

Согласно З. Фрейду, ребенок рождается с определенным количеством сексуальной энергии, которая в процессе развития в детстве последовательно концентрируется в различных эrogenных зонах, тем самым создается напряжение, побуждающее к определенным формам поведения с последующим формированием специфического личностного опыта. В соответствии с данной идеей, З. Фрейд разработал ставшую классической, возрастную периодизацию развития, включающую оральную, анальную, фаллическую и генитальную стадии. Впоследствии он добавил латентную стадию (охватывает период от 6 до 12 лет), которую поместил между фаллической и генитальной.

Что касается инстинктов смерти, то, хотя сам З. Фрейд и придавал им большое значение, считая биологически обусловленными, они остались наименее исследованными в его собственных работах, что, по-видимому, во многом и привело к тому, что именно эта часть психоаналитической теории подвергалась самой резкой критике. Показательно, что данному аспекту сегодня не уделяют большого внимания даже ортодоксальные психоаналитики.

При том, что классический психоанализ безусловно центрирован на внутриличностных психических процессах, а критики З. Фрейда неизменно выдвигали в его адрес упреки в чрезмерной приверженности биологическому детерминизму и абсолютизации роли наследственных факторов и иррациональных влечений в человеческой природе, такие аспекты психоаналитической концепции, как проблема

бессознательной мотивации, влияние детских травм на поведение взрослого человека, роль сексуального фактора в межличностных отношениях и ряд других, имеют важное прикладное значение для социальной психологии.

С этой точки зрения особо следует отметить введенное З. Фрейдом понятие защитных механизмов эго, часто называемых также психологическими защитами. Под защитными механизмами в психоанализе понимаются стратегии, направленные на минимизацию чувства тревоги, вызванного угрозой для эго. В зависимости от источника такого рода угроз обычно выделяют три вида тревоги: реалистическую как эмоциональную реакцию на действительную опасность, исходящую из внешнего мира, невротическую, связанную с опасностью осознания отвергаемых индивидом импульсов ид (чаще всего сексуального или агрессивного характера) и моральную — страх перед угрозой наказания со стороны суперэго (обычно в виде чувства стыда и / или вины). З. Фрейд считал, что действие защитных механизмов направлено, прежде всего, на подавление невротической и моральной тревоги, что достигается частичным блокированием импульсов ид в сознательном поведении и вытеснением их в бессознательное, в сочетании с искажением целей, объектов и содержания «остаточных» импульсов до степени делающей их приемлемыми для суперэго. Дальнейшие исследования как представителей собственно психоаналитического направления, так и других психологических школ показали, что защитные механизмы играют важную роль и как средство преодоления реалистической тревоги.

Более того, сами по себе защитные механизмы чаще всего изначально являются реакцией на тревогу, возникающую у ребенка в ситуации социального взаимодействия, прежде всего, с родителями. Если избранная стратегия оказывается эффективной, ребенок прибегает к ней снова и снова. Постепенно она становится не просто автоматической, но и перестает осознаваться. В результате всякий раз, когда актуальная ситуация и связанные с ней переживания ассоциируются (часто неосознанно) с предшествующим опытом, запускаются сформировавшиеся таким образом защитные механизмы. В зависимости от возрастной стадии, на которой формируются те или иные защитные механизмы, в современном психоанализе выделяют первичные (примитивные защиты), возникающие в раннем детском возрасте, и вторичные (защиты высшего порядка), связанные с более зрелым возрастом. С точки зрения социальной психологии, наибольший интерес представляют защитные механизмы идеализации (приписывание выдающихся достоинств эмоционально значимым людям), проекции (приписывание собственных внутренних состояний кому-то другому), расщепления (тенденция воспринимать мир в черно-белых тонах), поскольку действие данных механизмов присутствует не только в межличностных, но и в межгрупповых отношениях.

Дальнейшее развитие как собственно психоанализа, так и родственных ему самостоятельных направлений в психологии (прежде всего, индивидуальной психологии А. Адлера, межличностного психоанализа К. Хорни и гуманистического психоанализа Э. Фромма), привело к осознанию значимости социально-психологических факторов в контексте личностного развития, а также к попыткам адаптировать базовые принципы и методы психоанализа для исследования социальных процессов.

Наибольший интерес в данном отношении представляет собой психосоциальный подход, разработанный американским психологом Э. Эриксоном.

Свою концепцию Э. Эриксон строил на базе эпигенетического принципа, согласно которому абсолютно всё, что развивается, определяется изначально заложенным планом-замыслом этих изменений, и все без исключения компоненты

этого будущего целого, способного к запланированному функционированию, появляются и формируются в определенное время, свое время, время доминирования. Существенно важно, что данный принцип Э. Эриксона считал универсальным, действующим как на онтогенетическом, так и на социогенетическом уровнях, позволяющим рассматривать эти две линии развития в их органической взаимосвязи. С учетом данных соображений им была разработана оригинальная периодизация развития личности, в рамках которой жизненный цикл человека представляется в виде последовательности восьми возрастных кризисов, каждый из которых можно рассматривать как поворотную точку в процессе развития. В основе каждого кризиса лежит конфликт между позитивным, витальным началом в человеческой природе и негативным, деструктивным началом в их специфических, присущих данному возрасту проявлениях, а именно: доверие против недоверия, автономия против стыда и сомнения, инициатива против вины, компетентность против неуспешности, идентичность против спутанности идентичности, близость против изоляции, генеративность против стагнации, целостность против отчаяния.

Разрешение этих конфликтов, согласно Э. Эриксону, определяется генетической заданностью, результатами предшествующего развития и социальным влиянием. Последнее проявляется на двух уровнях — через непосредственное социальное окружение индивида (в первую очередь, референтные фигуры и группы), а в более широком социальном контексте — через базисные институты общества. Согласно концепции Э. Эриксона, каждой стадии индивидуального развития соответствует совершенно определенный социальный институт, в рамках которого проявляется соответствующий базисный конфликт на уровне социума. Так, проблема доверия связана с религией, автономии с институтами политики и права, инициативы с экономикой, компетентности с технологией, идентичности с идеологией, интимности с семьей, генеративности с образованием и целостности с культурой.

Если на уровне перечисленных базисных институтов общества имеет место позитивное разрешение соответствующих конфликтов, или, говоря словами Э. Эриксона, они обладают достаточной институциональной витальностью (жизнеспособностью), то в обществе создаются условия, способствующие в целом благоприятному разрешению возрастных кризисов индивида. Позитивное разрешение каждого кризиса в онтогенезе означает подкрепление врожденной детской витальности и обретение индивидом специфической эго-силы, энергию которой он, в свою очередь, в процессе социального функционирования вкладывает в соответствующие институты общества, поддерживая тем самым витальность последних.

В противном случае позитивные тенденции индивидуального развития могут подавляться социальными институтами, которые, будучи в результате лишены подкрепления детской витальностью, неизбежно деградируют.

По сути дела, Э. Эриксон представлял личность и общество как взаимосвязанные и взаимозависимые системы, развитие и функционирование которых основано на общем эпигенетическом принципе. Он также ввел в научный обиход понятие идентичности, являющейся своего рода эпицентром взаимодействия этих систем, поскольку фундаментальные положения психосоциальной теории не только открыли новые перспективы в сферах социального проектирования, образования, организационной и политической психологии, но и дали серьезный импульс к дальнейшему развитию психоаналитического направления в контексте социально-психологических исследований. В частности, последователи Э. Эриксона Д. Кот и Ч. Левин в настоящее время активно разрабатывают новое направление, названное ими психоаналитической

социальной психологией, задачей которой является детальное изучение взаимосвязи личности и общества.

Если попытаться в целом охарактеризовать значение психоаналитического направления, то надо признать, что оно выходит далеко за пределы собственно психологии. Работы З. Фрейда и его последователей оказали огромное влияние на искусство, педагогику, юриспруденцию и другие важнейшие сферы жизнедеятельности человека практически во всем мире. При этом оно остается одним из наиболее динамично развивающихся течений в мировой психологической науке, в рамках которого периодически возникают инновационные идеи и подходы как теоретико-концептуального, так и сугубо прикладного порядка.

**Теории личностных черт** — направление в психологии, базирующееся на идее о том, что люди предрасположены вести себя определенным образом в различных ситуациях. Такого рода предрасположенность, сформировавшаяся в процессе развития конкретной личности, в рамках данного направления обычно и называют чертами.

Первая развернутая концепция черт личности была разработана на рубеже 30-х — 40-х гг. XX века уже упоминавшимся в статье о гуманистическом направлении в психологии американским психологом Г. Олпортом. Согласно его представлениям, черта личности не только обуславливает определенную поведенческую реакцию на широкий спектр внешних стимулов, субъективно воспринимаемых как схожие, но и является мотиватором, побуждающим человека искать и создавать явления внешнего мира (например социальные ситуации), адекватные наличествующей черте.

Г. Олпорт разделял черты на общие, или измеряемые, которыми обладает множество людей в большей или меньшей степени, и индивидуальные, или морфологические, уникальные для каждого индивида и наиболее полно, с точки зрения Г. Олпорта, отражающие особенности его личности. В дальнейшем, развивая свою теорию, Г. Олпорт стал применять термин «черты личности» только для обозначения общих черт, а для черт индивидуальных он ввел новый термин — индивидуальные диспозиции (по этой причине теории черт стали часто обозначать как диспозициональное направление в психологии, что не следует путать с получившей распространение в отечественной психологии диспозиционной концепцией В. А. Ядова). Г. Олпорт различал три вида индивидуальных диспозиций: кардинальные, центральные и вторичные.

Кардинальные диспозиции — максимально генерализованная, первазивная (всепроницающая) черта личности, определяющая всю жизнь человека. Ею наделены очень немногие люди, которые, как правило, становятся нарицательными для определенного стиля жизни или поведенческих стратегий, например, дон Жуан, Фома Неверующий, маркиз де Сад и т. п.

Центральные диспозиции — хорошо узнаваемые другими людьми устойчивые характеристики, позволяющие достаточно полно и точно описать личность. На основании результатов своих исследований Г. Олпорт пришел к выводу, что количество центральных диспозиций для каждого конкретного индивида колеблется в пределах от пяти до десяти. Центральные диспозиции наиболее универсальны и в содержательном плане близки к чертам личности.

Вторичные диспозиции — менее устойчивые и менее узнаваемые по сравнению с центральными. К ним обычно относятся вкусовые предпочтения, ситуативно обусловленные краткосрочные установки и т. п.

По своим убеждениям Г. Олпорт был близок к представителям гуманистического направления. В силу этого в своих работах он предвосхитил многие принципы гуманистической психологии. В частности, Г. Олпорт настаивал на необходимости изучения психически здоровых людей, вводя понятие зрелая личность. С его точки зрения, поведение зрелого субъекта автономно и осознанно, в то время как личностно незрелый, невротичный индивид руководствуется неосознанными мотивами, связанными с детскими переживаниями. Согласно Г. Олпорту, зрелая личность развивается в процессе становления, продолжающегося всю человеческую жизнь. Он также был привержен принципу холизма, рассматривая здоровую личность как интегрированное целое разнородных частей. Организующее и объединяющее начало в человеческой природе, одновременно являющееся главной движущей силой развития личности, Г. Олпорт обозначал как проприум.

Развивая теорию черт, Г. Олпорт внес существенный вклад в развитие социальной психологии, в частности, в изучение проблемы адаптации и социального влияния. Его труды «Природа предвзятости» и «Психология слухов» (в соавторстве с Л. Постманом) стали классическими работами по данной проблематике. Заинтересовавшись в контексте изучения зрелой личности проблемой ценностей, он на базе типологии ценностей Э. Шпрангера еще в 1931 г. разработал «Тест изучения ценностей», модификации которого до сих пор находят применение в организационной психологии.

Дальнейшее развитие теорий черт связано с творчеством Г. Айзенка и Р. Кеттела. Если Г. Олпорт, ставя во главу угла индивидуальные диспозиции, использовал, главным образом, идиографический метод исследования, направленный на углубленное изучение конкретного человека, то Г. Айзенк и Р. Кеттел, опирались, прежде всего, на позволяющий выявить закономерности, характерные для значительных по своему составу сообществ. С этой целью они обследовали большие выборки испытуемых и использовали для выявления закономерностей сложные математические процедуры, в частности, факторный анализ. При этом и Г. Айзенк, и Р. Кеттел исходили из убеждения, что основная функция психологии является прогностической, т. е. главной задачей выступает необходимость предсказать поведение человека в той или иной ситуации.

Г. Айзенк считал, что все элементы или черты личности объединены в иерархическую структуру и могут быть сведены к универсальным суперчертам. Поскольку такие суперчерты в большей или меньшей степени присущи всем людям, он обозначил их как типы. Первоначально Г. Айзенк выделил два типа: экстраверсия — интроверсия и нейротизм — стабильность.

Первый тип непосредственно связан с процессами возбуждения и торможения, или, в терминах Г. Айзенка, «корковой активацией». С его точки зрения, интроверты более возбудимы, чем экстраверты, в силу чего склонны избегать сильной внешней стимуляции, связанной, в частности, с социальными ситуациями. Экстраверты, испытывая дефицит возбуждения, напротив, постоянно ищут дополнительных стимулов во внешней среде.

Второй тип отражает особенности реакции нервной системы на тот или иной стимул. Люди, склонные к нейротизму острее, чем стабильные личности реагируют на стресс и иные вызывающие беспокойство ситуации, и их реакция носит более устойчивый и длительный характер. При определенном внешнем сходстве психологического «наполнения» этих двух типов, Г. Айзенк характеризует их как **ортогональные измерения личности**, т. е. считает, что между ними отсутствует корреляционная связь.

Впоследствии Г. Айзенк добавил к двум исходным типам третий — **психотизм**, связанный с интенсивностью выработки андрогенов. Однако к настоящему времени данное предположение остается во многом гипотетическим, не имеющим достаточного эмпирического подтверждения. Предполагается, что высокий уровень психотизма опосредствует склонность к нонконформизму, а в крайних случаях к девиантному поведению.

Г. Айзенком разработан ряд психодиагностических методик для выявления индивидуальных особенностей по трем типам личности. Наиболее известен из них «Личностный опросник Айзенка» (Eysenck Personality Questionnaire — EPQ), его использование существенно продвинуло исследования психопатологии и криминального поведения.

Р. Кеттел, в отличие от Г. Айзенка, разрабатывавшего свою схему на базе предварительно сформулированных допущений, считал, что выявить универсальные черты личности можно исключительно эмпирически, сведя посредством факторного анализа массив данных, полученных в результате обследования большого числа испытуемых различными методиками, к минимально возможному числу переменных. Таким образом, по мнению Р. Кеттела, можно свести многообразные и изменчивые поверхностные черты, наблюдаемые и фиксируемые извне, к ограниченному количеству универсальных и стабильных исходных черт, конфигурация и выраженность которых и определяет сущность личности.

В результате длительных многоплановых исследований Р. Кеттел выделил 16 исходных черт или личностных факторов, которые легли в основу разработанной им и получившей широкое распространение психодиагностической методики «Шестнадцать личностных факторов» (16 PF).

Дальнейшие исследования в данном направлении, в частности, работы американских психологов П. Коста и Р. Мак-Крэ, привели к вычленению пяти исходных факторов, получивших название «Большая пятерка». В нее вошли нейротичность (N), экстраверсия (E), открытость (O), согласие (A), сознательность (C). Для измерения степени выраженности каждого фактора был разработан опросник NEO — PI. Модель «Большой пятерки» получила широкое распространение в организационной психологии и психологии менеджмента не только благодаря своей простоте, но и достаточно высокой валидности и прогностической надежности.

Несмотря на это, практически все теории личностных черт неоднократно подвергались жесткой критике. В частности, в адрес Г. Олпорта выдвигались упреки в эклектичности и чрезмерной приверженности идеографическому методу исследования. Более того, сама идея черт подвергалась сомнению. В частности, в работах У. Мишеля приводились серьезные доказательства того, что поведение опосредствуется ситуационными факторами в гораздо большей степени, чем личностными чертами.

Концепции Г. Айзенка и Р. Кеттела многим специалистам представляются слишком сложными, перегруженными статистическими процедурами и при этом излишне «углубленными» в нейрофизиологию, в силу чего они тяжело адаптируются к практическому применению. Более того, неоднократно высказывались сомнения в надежности и валидности теста 16 PF, несмотря на огромный объем выборки испытуемых и мощный статистический аппарат, на которых базировалась его разработка.

Тем не менее работы апологетов теорий черт стали, по сути дела, классикой современной психологии, а разработанные ими психодиагностические методики до сих пор используются в социально-психологических исследованиях самого широкого спектра применения.



## Часть 2

### Основной категориально-понятийный аппарат практической социальной психологии

*Во второй, наиболее объемной части настоящей «Азбуки» помещены в алфавитном порядке около ста статей, раскрывающих психологическую суть основных «рамочных» понятий, с помощью которых практический психолог-практик может описать и проинтерпретировать ту психологическую реальность, с которой он сталкивается в рамках своей профессиональной деятельности. Несомненно, этот список не является исчерпывающим и даже полностью достаточным, но безусловно необходимым. При этом следует отметить, что каждая из статей выстроена по аналогичной с другими схеме — сначала собственно словарно-энциклопедическая часть, а затем — краткое, конспективное описание некоторых исследований, подчеркивающих «рабочий» характер данного конкретного понятия в рамках современной исследовательской практики.*

**Авторитет** [от лат. *autoritas* — влияние, власть] — 1) влияние индивида, основанное на занимаемом им положении, должности, статусе и т. д.; 2) внутреннее признание окружающими за индивидом права на принятие ответственного решения в условиях значимой совместной деятельности. В первом значении понятие «авторитет» в социальной психологии нередко соотносится с представлением о власти и с ролью руководителя. В этом смысле определенным авторитетом обладает любой индивид, который легко добивается от партнеров по взаимодействию и общению подчинения и мнение которого воспринимается ими как подлежащее немедленному и беспрекословному исполнению. Но сам по себе факт послушания в условиях ролевого давления не гарантирует от того, что в ситуации ослабленного контроля поведение индивида качественно не изменится. При этом падение ролевого статуса носителя властного авторитета нередко приводит к принципиальному снижению степени его влияния, т. е. основой последнего являлась именно и только его формально-статусная позиция. Подобный тип влияния в социальной психологии определяется как «авторитет власти». Во втором значении авторитет может и не совпадать с властью — им может пользоваться индивид, не наделенный соответствующими официальными полномочиями, но обладающий, несмотря на это, подлинной «властью авторитета». Обязательной составляющей такого собственно личностного авторитета является высокая ценность индивида для окружающих и как источника значимой для них информации, и как позитивно референтного лица, чье мнение рассматривается в качестве важного ориентира, необходимого для обоснованного принятия решения. Степень социального влияния конкретного



лица резко возрастает, если происходит интеграция ролевого и личностного авторитета. Отношения авторитетности — качественно более высокая ступень развития межличностной значимости, чем собственно референтные отношения. Авторитетному лицу авансируется доверие, его мнение признается изначально верным, воспринимается как прямое

руководство к действию, а успех ожидается и предвидится. Такие отношения являют собой пример ярко выраженного личностного предпочтения и имеют глубоко эмоциональную окраску. Авторитет такого индивида обусловлен его «идеальной» представленностью в сознании других и значимостью для этих других тех преобразований, которые он осуществил своей деятельностью в интеллектуальной и эмоциональной сферах личности окружающих. Авторитет того или иного лица может признаваться не только в той области, в которой он был изначально завоеван. Возможен процесс «иррадиации авторитета», т. е. переноса его на те сферы жизнедеятельности, где право данной личности на авторитетное влияние не проверялось. В том же случае, когда индивид признается авторитетным лишь в одной из сфер жизнедеятельности и не выступает в качестве такового в других, в социальной психологии принято говорить о «спецификации авторитета». При этом спецификация авторитета в реально функционирующих малых группах наиболее ярко проявляется в условиях многоплановой групповой деятельности, а иррадиация авторитета — в условиях жестко структурированной групповой монодеятельности, что нередко приводит к высокой степени персонализированности элиты в сознании деперсонализированной основной части членов общности. Авторитет является одним из трех факторов (наряду с аттракцией и властными полномочиями), характеризующих основания межличностной значимости «другого» и для отдельной личности, и для группы в целом.

Проблематика авторитета и отношений авторитетности уже целый ряд десятилетий является традиционной в рамках социальной психологии. Так, например, классический эксперимент по исследованию авторитета как фактора социального влияния провел еще в 1963 г. американский психолог С. Милграм. Испытуемому объясняли, что целью исследования, в котором ему предстоит принять участие, является поиск методов улучшения памяти. По словам представительного и строгого экспериментатора, облаченного в белый халат и окруженного сложными лабораторными приборами, уже доказано положительное влияние на память такого метода, как поощрение. Целью же данного эксперимента является изучение влияния наказания. Для этого испытуемый вместе с другим случайно выбранным добровольцем должен, прежде всего, вытянуть жребий, который рассудит, кто будет исполнять роль «учителя», а кто «ученика». «Ученик» должен постараться максимально точно запомнить пары слов из длинного списка, после чего «учитель» в случайном порядке начинает зачитывать первые слова в парах. Задача «ученика» — правильно дополнить каждую из пар. Все это выглядело бы вполне банальной и скучной процедурой, если бы не одна деталь: за каждый неверный ответ «ученик» получает удар током. При этом сила разряда увеличивается с каждым неверным ответом. Функцию «палача» выполняет «учитель». Для этого в его распоряжении имеется электрогенератор, и он имеет возможность варьировать напряжение от 15 до 450 вольт. Надписи на приборе сообщают о степени воздействия силы разряда на человеческий организм. Так, например, напряжение в 15—60 вольт вызывает «легкий шок», а в 375—420 вольт — «жестокий шок», опасный для жизни. Перед началом исследования, экспериментатор показывает испытуемому, играющему роль «учителя», как правильно обращаться с прибором и в доказательство того, что все работает, «угощает» последнего

легким разрядом в 75 вольт. Согласно инструкции экспериментатора, «учитель» должен увеличивать напряжение на 15 вольт при каждом неверном ответе ученика.

С. Милграм, разработавший и реально осуществивший целую серию экспериментов подобного рода, не был привлечен к уголовной ответственности: вся эта жуткая сцена была «постановочной» от начала до конца. Реальным испытуемым был только один человек и именно ему неизменно доставалась роль «учителя». Вторым «испытуемым», которому всегда выпадал незавидный жребий «ученика», был ассистент экспериментатора. Естественно, никакого электрического разряда при включении тумблера электрогенератора «учителем» «ученик» не получал.

Подлинной целью эксперимента было выяснение того, насколько далеко готова пойти та или иная личность в своей готовности подчиниться авторитету исследователя. При этом, как отмечал С. Милграм, «первоначальная процедура не предполагала обратной связи от жертвы. Мы полагали, что вербальные и цифровые обозначения на контрольной панели электрогенератора станут достаточно мощным противовесом давлению экспериментатора. Однако этого не случилось. При отсутствии протестов со стороны участника практически все испытуемые, подчиняясь требованию экспериментатора, беспечно нажимали рычаги, словно не видя надписей под ними: “Очень высокое напряжение” и “Опасно для жизни”. ... Необходимо было ввести какую-то дополнительную силу, которая укрепила бы сопротивление испытуемого приказам экспериментатора. ... Такой силой стали протесты жертвы. Сначала это были протесты в форме слабых возражений, однако, этого оказалось недостаточно для того, чтобы уравновесить силу давления экспериментатора. Поэтому мы решили, что протесты жертвы должны быть более резкими и настойчивыми. К нашему ужасу, даже самые отчаянные протесты жертвы не помешали некоторым испытуемым применить к ней самое суровое наказание»<sup>1</sup>.

В ходе дальнейших экспериментов было показано, что свыше 60% испытуемых, следуя указаниям экспериментатора, увеличивали силу тока вплоть до максимального значения в 450 вольт, несмотря на отчаянные крики жертвы и даже пугающую тишину, наступавшую после рубежа в 370 вольт.

То, что в данном случае речь идет именно о подчинении авторитету роли подтвердили результаты модифицированной исследовательской процедуры. Так, в одном из вариантов эксперимента, «исследователь велел Учителю остановиться, в то время как жертва храбро настаивала на том, чтобы Учитель продолжал. Результат говорит сам за себя: 100% испытуемых отказались выдать хоть один дополнительный электрический разряд, когда этого требовал всего лишь такой же испытуемый как они. В другом случае исследователь и второй испытуемый менялись ролями таким образом, что привязанным к креслу оказывался экспериментатор, а второй испытуемый приказывал Учителю продолжать (при этом исследователь бурно протестовал). И вновь ни один испытуемый не прикоснулся к кнопке»<sup>2</sup>.

В экспериментах С. Милграма мы сталкиваемся с поразительными результатами воздействия на личность «авторитета власти» и «власти авторитета» в их совокупности. Экспериментальная ситуация сознательно структурирована таким образом, что всячески подчеркивается ролевой статус экспериментатора. При этом как на формально-рефлексивном уровне он прямо и официально представляется в качестве руководителя эксперимента, так и на уровне многочисленных невербальных сигналов, адресованных скорее подсознанию испытуемого (уверенный тон, белый лабораторный

халат, папка в руках — и все это на фоне сложного оборудования непонятного назначения). Вместе с тем совершенно очевидно, что в рассматриваемой ситуации реальный властный ресурс собственно ролевой позиции экспериментатора явно недостаточен для того, чтобы подвинуть массу людей на жестокие и, более того, несущие прямую угрозу для жизни действия в отношении незащитного человека. В экспериментах С. Милграма на «авторитет власти», продуцируемый ролью организатора и руководителя эксперимента, накладывался гораздо менее формализованный (хотя, по-видимому, в большинстве случаев, и деперсонализированный) авторитет, связанный с «идеальной» представленным в сознании испытуемых образом ученого как лица заслуженного и высококомпетентного в соответствующей области, «знающего что делает» и к тому же

преследующего социально значимые, «прогрессивные» цели. Подобное наложение порождает своего рода резонансный эффект в плане роста влияния авторитета, что и наблюдалось в описанных экспериментах.

По мнению С. Милграма, резонансный эффект такого рода может привести к тяжелым последствиям: «Я видел как достойные люди, подчиняясь требованиям авторитетного лица, с ошеломляющим постоянством совершают бессердечные, жестокие поступки. ... Если в нашем исследовании некий экспериментатор смог подчинить себе взрослых людей, заставив их подвергнуть болезненным ударам тока пятидесятилетнего человека вопреки его протестам, то на какие же поступки может толкнуть граждан правительство, которое обладает куда большим авторитетом и огромными властными полномочиями?»<sup>1</sup>. При всей актуальности и справедливости данного замечания, описанный резонансный эффект может иметь большое значение для достижения и позитивных целей. По сути дела, интеграция «власти авторитета» и «авторитета власти» является важным условием эффективности лидерства в любой сфере человеческой деятельности.

*В рамках своей профессиональной деятельности практический социальный психолог, сталкиваясь с феноменом авторитета, должен рассматривать подобную систему отношений в реально функционирующем сообществе как существенный ресурс реализации принятой им программы психологического сопровождения данной конкретной группы, а не только как характеристику особенностей межличностных отношений в ней. В зависимости от уровня социально-психологического развития группы, ее композиционных показателей, специфики совместных действий ее членов практический социальный психолог именно через авторитетное лицо способен наиболее эффективно решать стоящие перед ним профессиональные задачи, избегая при этом применения, как правило, малопродуктивного приема воздействия, что называется, «в лоб».*

**Авторитарность** [от лат. *autoritas* — влияние, власть] — социально-психологическая характеристика личности, отражающая ее стремление максимально подчинить своему влиянию партнеров по взаимодействию и общению. Авторитарность связана с такими личностными чертами, как агрессивность, завышенная самооценка и уровень притязаний, склонность к следованию стереотипам, слабая рефлексия и т. п. На поведенческом уровне авторитарность нередко проявляется в стремлении индивида во что бы то ни стало добиться доминирования в группе, занять максимально высокое положение, опираясь при этом не столько на свои личные достоинства, достижения, сколько на преимущества своей ролевой позиции. Наиболее ярко авторитарность проявляется в авторитарном давлении руководителя (лидера) на подчиненных (ведомых), устранении других людей от участия в

решении важнейших вопросов как стратегических, так и тактических. При этом авторитарная личность полностью готова беспрекословно подчиняться указаниям «сверху» в рамках той управленческой системы, членством в которой она удовлетворена и «винтиком» которой она себя с гордостью считает, но при условии, что ей будет предоставлена возможность осуществлять полновластное давление «вниз» по иерархическому властному вектору «руководство — подчинение». Именно эту особенность авторитарной личности отмечал Адорно, фиксируя ее с помощью специальной шкалы «фашизма». Другими словами, авторитарность как личностная характеристика не исчерпывается лишь стремлением к доминированию, но и предполагает готовность к подчинению вышестоящим, как раз и делегирующим за это авторитарной личности право подавлять нижестоящих. Такой руководитель строго контролирует решение любой задачи, жестко пресекает инициативу членов группы, видя в ней акт своеволия и посягательство как на его личный авторитет, так и на авторитет той власти, представителем которой в данной общности он себя воспринимает. Помимо этого, в современной семейной психологии и семейной психотерапии авторитарность рассматривается как типичная «горячая картофелина» — деструктивный поведенческий паттерн, передаваемый из поколения в поколение в процессе семейного воспитания. В практическом плане проблема авторитарности тесно связана с такими явлениями, как авторитарный стиль воспитания и авторитарный стиль управления. И то, и другое предполагает жесткую статусно-ролевую иерархию, контроль и подавление инициативы и автономии индивидов, занимающих подчиненное положение. Тем самым не только ограничиваются возможности развития, самоактуализации личности, но и нередко провоцируется устойчивое неприятие любых общепринятых авторитетов и социальных норм. Как показывают последние исследования, наиболее тяжкие преступления достаточно часто совершаются лицами, выросшими в условиях авторитарного воспитания.

Понятно, что проблематика авторитарности и ее проявлений наиболее развернуто исследуется в рамках психологии управления и политической психологии. В то же время и в рамках социальной психологии развития и, в частности, социальной возрастной психологии эти вопросы активно и достаточно давно изучаются и обсуждаются. Так, например, очень точный портрет типичной авторитарной матери дал в своей работе «Идентичность: юность и кризис» Э. Эриксон. «Описывая пациентов с некоторыми патогенетическими тенденциями, мы склонны спрашивать себя, что общего у них с их родителями. Я думаю, можно сказать, что в наших случаях общим для значительного числа матерей является ряд черт, прямо не зависящих от их реального социального статуса. Во-первых, это провозглашаемое стремление к власти, претенциозность или намерение “держаться за что-то”. Они, как правило, склонны отвергать понятия чести и интеллектуальности в пользу видимости здоровья или статуса, благопристойности и “счастья”; фактически они пытаются заставить своих детей претендовать на “природную” и “правильную” социальность. Во-вторых, они обладают специфическим качеством пронизательной вездесущности; их обычные голоса, равно как и тишайшие вздохи, на деле оказываются острыми, занудными или раздражающими, от которых нигде нет убежищ. ... Матери, подобные этой, любят своих детей, но любят отчаянно и назойливо. Они сами настолько изголодались по одобрению и признанию, что изводят своих малышей бесконечными жалобами, особенно по поводу отцов, почти умоляя детей оправдать свое материнское существование их собственным существованием»<sup>1</sup>.

Как видно из приведенного описания, авторитарность в контексте детско-родительских отношений отнюдь не всегда является синонимом прямых жестокости и физического насилия. В частности, в своем исследовании детства А. Гитлера, Э. Фромм отмечает, что его отец — Алоис Гитлер «...не был тираном, хотя и был авторитарной личностью; он верил в такие ценности, как долг и честь, и считал своим долгом определять судьбу своих сыновей до наступления их зрелости»<sup>1</sup>.

Однако, будучи по самой своей природе, в сущности, симбиотической зависимостью садо-мазохистского характера, авторитарность часто порождает жестокость и насилие. Так, например, английский путешественник Дж. Флетчер, так описывал нравы простого, «черного» люда в Московском царстве конца XVI в.: «Видя грубые и жестокие поступки с ними всех главных должностных лиц и других начальников, они также бесчеловечно поступают друг с другом, особенно со своими подчиненными и низшими, так что самый низкий и убогий крестьянин (как они называют простолюдина), унижающийся и ползающий перед дворянином, как собака, и облизывающий пыль у ног его, делается несносным тираном, как скоро получает над кем-нибудь

верх. От этого бывает здесь множество грабежей и убийств. Жизнь человека считается ничем. Часто грабят в самих городах на улицах, когда кто запоздает вечером, но на крик ни один человек не выйдет из дому подать помощь, хотя бы и слышал вопли. Я не хочу говорить о странных убийствах и других жестокостях, какие у них случаются. Едва ли кто поверит, что подобные злодеяния могли происходить между людьми, особенно такими, которые называют себя христианами»<sup>2</sup>.

Перед нами, по сути дела, классическое описание общества, основанного на авторитарной иерархии. Это, разумеется, не случайно. Авторитарность с давних времен являлась главной составляющей традиционного воспитания и социального устройства на Руси. По словам известного отечественного историка И. Е. Забелина, «...старинная родительская философия и житейская практика со стороны всяческой власти стояла на том, чтобы не давать воли малому, т. е. малому или меньшему во всех отношениях, и домашних, и общественных. ... Это было коренное, несомненное начало, руководившее прежде всего воспитанием детей, следовательно родительской властью, а потом всяким начальством, всяким управлением в житейской среде, начиная с домовладычества и восходя до владычества в каком либо воеводстве или наместничестве, или даже в государстве. На этом начале крепко стоял смысл всякой власти, сколь бы ни была она мала или велика. Оно господствовало везде и не допускало никаких других понятий о подчиненных, подвластных, как только о детях, о малолетних или домочадцах, которыми управлять — значило не давать им воли»<sup>3</sup>.

Представление о покорности и полном подчинении вышестоящему — «старшему» как о главной нравственной добродетели и проявлении житейской мудрости превратилось в устойчивый архетип российского коллективного бессознательного, что отчетливо проявляется в пословицах и поговорках: «Покорись, да в ноги поклонись»; «Повинюсь, да в ноги повалюсь»; «Послушание паче поста и молитвы»; «Не делай свое хорошее, а делай мое худое» и т. п. Этим во многом объясняется живучесть авторитарных установок и в современном российском обществе. Авторитарность по-прежнему рассматривается многими родителями и педагогами как наиболее эффективное, а часто и единственно возможное, средство выполнения

своей миссии и достижения поставленных целей. Аналогичных взглядов придерживаются многие руководители бизнес- и государственных структур.

Между тем, по практически единодушному мнению специалистов в области организационной психологии и психологии менеджмента, авторитарный стиль руководства наименее эффективен из всех возможных. Как пишет известный американский специалист Д. Гулман, «Давайте проанализируем, как он (авторитарный стиль управления — В. И., М. К.) влияет на климат в организации. Больше всего страдает гибкость корпоративной среды. Крайняя форма иерархичной деспотии в принятии решений убивает все новые идеи в зародыше. Люди чувствуют, что босс не испытывает к ним ни малейшего уважения, и поэтому не питают никаких иллюзий: “Мне нет смысла даже заикаться о своих идеях, — все равно они будут отвергнуты”. Пропадает также и чувство ответственности перед организацией: не имея возможности проявлять инициативу, сотрудники теряют ощущение причастности к судьбе компании и мало заботятся о качестве своей работы. ... Авторитарное лидерство наносит вред и системе стимулирования. Для самых лучших работников факторы мотивации не ограничиваются деньгам и — для них важно еще и удовлетворение от хорошо выполненной работы. Авторитарный же стиль руководства не щадит профессиональную гордость. Наконец, этот стиль лидерства лишает начальника одного из важнейших инструментов грамотного управления — возможности показать сотрудникам, что их работа является частью значимой коллективной миссии, и тем самым повысить их мотивацию. Такой стиль руководства приводит к потере ясного представления задач организации, к ослабевающей приверженности общим целям и, наконец, приводит к отчуждению людей от своей работы. Сотрудники задают вопрос: “Да какое мне до всего этого дело?”»<sup>1</sup>.

Следует добавить, что последние исследования в области корпоративного управления, проведенные, в частности, крупнейшим международным консалтинговым агентством McKinsey, доказали полную несостоятельность весьма распространенного и тиражируемого утверждения о якобы эффективности и, более того, необходимости авторитарного руководства в экстремальных условиях функционирования организации. В действительности авторитарная иерархия с ее многоуровневой системой принятия решения, тотальным контролем и доминирующим принципом мышления («Как бы чего не вышло») оказывается совершенно несостоятельной в экстремальных ситуациях, каждая из которых характеризуется выраженным давлением временных ограничений в сочетании с высокими требованиями к инициативности, самостоятельности, готовности к принятию ответственности на всех уровнях. Более того, данные требования на глазах становятся необходимым условием успешности и повседневного функционирования в современном мире. По словам одного из экспертов агентства, Т. Петерса, «для того, чтобы сохранить хоть какой-то шанс удержать контроль над событиями в наше бурное время, необходимо отказаться от большей части средств и методов контроля»<sup>2</sup>.

Деструктивные последствия авторитарности проявляются не только в специализированных областях человеческой деятельности, но и в негативных социально-психологических явлениях, вызывающих широкий общественный резонанс. В частности, так называемая «дедовщина» в российской армии является прямым следствием авторитарных установок, доминирующих и, более того, порой сознательно культивируемых в армейской среде. В ходе ряда полевых экспериментов

34

было установлено, что в наибольшей степени к насилию и издевательствам над солдатами первого года службы склонны те из старослужащих, кто, будучи «первогодком», проявлял наибольшую склонность к подчинению требованиям «дедов», причем не только и даже не столько уступая физическому давлению, сколько в силу внутренней готовности признать легитимность такого рода требований. Совершенно очевидно, что и здесь речь идет о типичных авторитарных личностях.

Таким образом, проблема авторитарности на практике затрагивает самые различные и существенно важные сферы жизни общества. В связи с этим она остается одним из приоритетных направлений исследовательской и прикладной деятельности социальных психологов.

*Практическому социальному психологу, работающему в реально функционирующих группах и организациях разного типа, необходимо уметь диагностировать категорию авторитарных членов сообщества, что позволяет, с одной стороны, адекватно осознавать действительные мотивы конкретных проявлений активности отдельных личностей, а с другой — корректировать, а порой и купировать как сами эти проявления, так и их последствия и в пространстве диадических контактов, и в пространстве внутригруппового партнерства в целом.*

**Агрессивность** [от лат. *aggressio* — нападать] — стабильная, устойчивая характеристика, свойство, отражающее осознаваемую или неосознаваемую предрасположенность личности к достаточно последовательному агрессивному поведению, целью которого является причинение объекту физического или психологического вреда. Подобный физический или психологический



ущерб, который наносит или готова нанести агрессивная личность, может быть «частичным», «локальным», а порой и «абсолютным», когда речь идет об уничтожении объекта агрессии, будь то личность или общность людей, либо какой-то неодушевленный объект агрессивного нападения. Агрессивность в ряде случаев может рассматриваться не только как устойчивая личностная черта, но и как конкретно-актуальное состояние, а поведение агрессивной направленности, им вызванное, как деяние, осуществленное в состоянии аффекта. В логике противоправного поступка в этом случае для его оценки требуется заключение судебно-психологической экспертизы. При этом необходимо понимать, что агрессивность на протяжении тысячелетий играла одну из решающих ролей в процессе выживания человека. Меняющиеся нормы реагирования на проявление агрессивности, содержание и степень жесткости суждений по поводу подобной поведенческой активности в существенной мере отражались в том, что традиционно рассматривается в психологической науке как процесс социализации. Понятно, что агрессивность как стабильная личностная черта проявляется в реальном контактном поведении. В то же время столь же очевидно, что развивающаяся человеческая особь такой характеристикой, как агрессивность, изначально не обладает. Именно в связи с этим проблематика агрессивности и агрессивного поведения наиболее полно разработана в рамках концепции социального научения (А. Бандура и др.). В частности, в рамках этого подхода было однозначно показано, что модели агрессивного поведения усваиваются детьми практически с момента их рождения. По сути дела, речь идет о том, что люди «учатся» вести себя агрессивно и что для понимания того, почему активность данной личности носит агрессивный характер, необходимо учитывать целый ряд факторов: каким образом были усвоены образцы подобных действий, что конкретно в каждом индивидуальном случае побудило и спровоцировало подобную активность и в связи с чем данный стиль поведения и конкретные действия получили

подкрепление и, в конечном счете, «закрепление». Не менее значимым моментом в этом плане является тот факт, что для того, чтобы реализовать агрессию на поведенческом уровне, необходимо владеть определенными навыками, обеспечивающими успешность, результативность агрессивного поведения, конкретного акта агрессии. Как показывают исследования самого А. Бандуры и его последователей, решающее значение здесь имеют факторы социального научения и, прежде всего, внешнего поощрения и наказания (при этом не обязательно адресованные самому субъекту, а, например, просто им наблюдаемые). В современной обыденной лексике существует ряд широко употребляемых словосочетаний, в рамках которых смысловое значение агрессивности приобретает позитивное звучание, подчеркивающее силу, мощность, целеустремленность (например, агрессивная игра форварда в футболе или хоккее, агрессивный стиль вождения автомобиля и т. д.).

В рамках классических экспериментов, направленных на изучение психологической природы агрессивности и агрессивного поведения и особенностей их формирования и складывания, в частности, в исследованиях А. Бандуры и его последователей, доказывающих, что содержание внешних стимулов, в частности телевизионных программ, значимо влияет на уровень агрессивности, испытуемые обычно «...смотрели фрагмент программы либо с демонстрацией насилия, либо возбуждающей, но без показа насилия. Затем им давали возможность выразить агрессию по отношению к другому человеку, чаще при помощи регулируемого электрического разряда, который, как они знали, будет болезненным. Хотя были случайные исключения, исследователи обычно обнаруживали, что испытуемые, которые смотрели программу, показывающую насилие, действовали более агрессивно, чем те, кто видел программу без демонстрации насилия». Однако, по справедливому замечанию американских социальных психологов Л. Хьюелла и Д. Зиглера, «хотя такое исследование очень наглядно, у него есть некоторые серьезные ограничения. Воздействие сохраняется в течение краткого промежутка времени и действия, посредством которых экспериментатор предлагает нанести вред другому человеку (например, нажатие кнопки для электрического разряда), далеки от реальной жизни. Следовательно, уместно спросить, насколько существенна информация о влиянии телевидения и агрессивных фильмов, полученная при помощи этих исследований, для повседневной жизни»<sup>1</sup>.

Эти сомнения относительно эвристичности подобных экспериментов, выглядят тем более основательными в связи с тем, что в ряде других исследований агрессивности, построенных по схожему сценарию, не было получено однозначного подтверждения влияния просмотра сцен насилия на уровень личностной агрессивности.

Так, в рамках эксперимента, поставленного американским исследователем В. Джозефом в 1987 году, группе мальчиков из начальной школы было объявлено о замене ожидавшегося мультфильма просмотром другой телепрограммы (в задачи эксперимента входило изучение влияния фрустрации на агрессивное поведение). При этом одной части испытуемых был показан фрагмент передачи, включающей сцены насилия, а другой — фрагмент передачи, в котором насилия не было. Сразу после просмотра обеим группам было предложено сыграть в хоккей на полу. Во время игры, экспериментаторы методом целенаправленного наблюдения фиксировали проявления агрессивности у испытуемых. Выяснилось, что «программа, в которой показывалось насилие, привела к повышению насилия в группах, куда входили мальчики, которых ранее их учителя оценивали как агрессивных. Напротив, мальчики, которые считались малоагрессивными, реагировали

на программу с насилием пониженной агрессией (по сравнению с контрольной программой без насилия), если только не оказывались в группах, где были высокоагрессивные мальчики. Эти результаты заставляют предположить, что фрустрация приводит к агрессии у некоторых мальчиков, но не у всех, и что просмотр сцен насилия способствует этой агрессии, но опять же лишь у некоторых мальчиков»<sup>1</sup>.

В какой-то степени прояснить ситуацию позволяет лонгитюдное исследование, проводившееся на протяжении 30 лет в США группой психологов и социологов во главе с Л. Ироном. Как сообщают Л. Хьюелл и Д. Зиглер, «в 1960 году они провели обследование среди школьников третьего года обучения (875 мальчиков и девочек) в полугорном городке северной части штата Нью-Йорк. Они изучили некоторые поведенческие и личностные характеристики этих детей, а также собрали данные об их родителях и домашнем окружении. Основным открытием этого начального исследования было то, что восьмилетние дети, предпочитавшие телевизионные программы, показывающие насилие, числились среди наиболее агрессивных в школе. Через десять лет ученые провели повторное обследование 427 из этих детей, чтобы изучить связь между количеством и содержанием телевизионных программ, которые они смотрели в возрасте восьми лет, и тем, насколько агрессивны они были теперь. Они обнаружили, что частое наблюдение насилия в восьмилетнем возрасте в какой-то степени предсказало агрессивность в возрасте 18 лет. Дети, отнесенные к агрессивным своими восьмилетними сверстниками, оценивались как агрессивные и подростками, знавшими их в 18-летнем возрасте, то есть наблюдалась стабильность в агрессивном поведении на протяжении 10 лет. Более поразительным, однако, было открытие, что дети, считавшиеся агрессивными в восьмилетнем возрасте, в три раза чаще привлекали внимание полиции в течение последующих 10 лет, чем те, кто был неагрессивен. Фактически наилучшим предсказателем мужской агрессивности в возрасте 18 лет, даже после контроля на враждебность по другим факторам, была степень насилия в телевизионных программах, которые они предпочитали смотреть в восьмилетнем возрасте.

Не так давно Л. Ирон и его коллеги сообщили о втором исследовании свыше 400 индивидов из той же группы, которым к этому времени было приблизительно по 30 лет. Как и ранее, агрессивное поведение было стабильным на протяжении всего времени, прошедшего от предыдущего обследования, а наиболее агрессивные дети не только имели неприятности с законом, но также были более жестоки со своими женами и детьми 22 года спустя. Более того, исследователи обнаружили значительную связь между количеством программ, показывающих насилие, которые смотрели дети в восьмилетнем возрасте, и вероятностью того, что они будут обвинены в серьезном преступлении в возрасте 30 лет. Следовательно, тяжесть уголовных преступлений, совершенных в возрасте 30 лет, прямо зависит от количества телевизионных программ, демонстрирующих насилие, которые были просмотрены в восьмилетнем возрасте. Ирон признает, однако, что статистическая природа его исследования, построенная на вычислении корреляции, не позволяет говорить о каких-то определенных причинно-следственных отношениях»<sup>2</sup>.

В целом результаты описанных экспериментов позволяют однозначно утверждать, что демонстрация насилия в большинстве случаев является своеобразным катализатором агрессивности. Вместе с тем, собственно агрессивность как стабильная личностная черта, а также количественные и качественные особенности ее

проявлений в социальной среде, зависят от множества переменных, лишь одной из которых (хотя и бесспорно достаточно значимой) является социальное научение.

С точки зрения ортодоксального фрейдизма, агрессивность правомерно рассматривать как форму сублимации инстинкта смерти — т. е. она носит врожденный характер. Эта идея получила частичное подтверждение в серии экспериментов, направленных на изучение влияния различных эмоций на агрессивное поведение: «После того, как в одном из опытов экспериментатор предложил испытуемым записать свои мысли насчет умирания и тем самым заставил их осознать свою смертность, они повели себя более агрессивно по отношению к предполагаемому объекту, своему товарищу»<sup>1</sup>. Знаменитая гипотеза фрустрации — агрессии, сформулированная Д. Доллардом и Н. Миллером также имеет в своей основе представления З. Фрейда об инстинкте смерти (Тонатосе).

По мнению Д. Майерса, «хотя склонность людей к агрессии может и не квалифицироваться как инстинкт, агрессия все-таки обусловлена биологически»<sup>2</sup>.

В то же время, безусловно, на проявления агрессивности большое влияние оказывают условия среды и ситуационные переменные. Так, например, внешние воздействия, вызывающие боль (как физическую, так и психологическую) усиливают агрессивность: «Леонард Берковиц и его сотрудники продемонстрировали это на студентах Висконсинского университета, которым предлагалось подержать одну руку либо в чуть теплой, либо в холодной до боли воде. Те, кто опускал руку в ледяную воду, сообщали о растущем раздражении и досаде, и о том, что готовы буквально осыпать проклятиями другого участника эксперимента, издававшего неприятные звуки. Полученные результаты позволили Берковицу сделать вывод о том, что скорее аверсивная стимуляция, чем фрустрация, является спусковым механизмом враждебной агрессии»<sup>3</sup>. Помимо этого ряд наблюдений и экспериментов показывает, что на агрессивность влияют такие средовые факторы, как жара и теснота.

С точки зрения социальной психологии, наибольший интерес, представляет, естественно, влияние группы на агрессивность личности. Совершенно очевидно, что существует целый ряд специфических групп, в том числе и закрытого типа, в которых повышенная агрессивность является не просто одобряемым личностным качеством, позволяющим индивиду занять высокое статусное положение в неформальной структуре сообщества, но, по сути дела, необходимым условием физического выживания. Помимо этого, данная тенденция присуща не только корпоративным сообществам, находящимся в явном состоянии изоляции, например, криминальным группировкам. В той или иной степени проявляется практически в любых группах низкого социально-психологического уровня развития, в которых недостаточной степени опосредствованы задачами, целями и содержанием просоциальной совместной деятельности. Этому способствуют такие групповые эффекты, как поляризация, деперсонализация, «размывание» ответственности. Причем, как показал ряд исследований, увеличение размера группы способствует усилению агрессивности. Так, как пишет Д. Майерс, «когда Брайен Маллен анализировал сообщение о 60 судах Линча, имевших место в период с 1899 по 1946 год, он сделал интересное открытие: чем большая по численности толпа наблюдала за линчеванием, тем более ужасными были истязания и убийства»<sup>4</sup>.

На сегодняшний день есть все основания утверждать, что при определенных условиях агрессивность может распространяться посредством социального заражения и приобретать характер массовидного явления. Это отчетливо видно на примерах асоциальных молодежных группировок — футбольных фанатов, скинхедов и т. п. Достаточно вспомнить массовый погром, имевший место в Москве во время чемпионата мира по футболу 2002 года. На несколько часов центр города оказался фактически во власти беснующейся толпы, сметавшей все на своем пути. Крайняя социальная опасность подобной массовой агрессивности не требует доказательств. Однако и гораздо более локальные проявления агрессивности в групповом контексте чаще всего носят деструктивный характер. Даже в тех сферах деятельности, где, как уже отмечалось, агрессивность в целом оправдана и целесообразна, чрезмерные ее проявления разрушают групповое взаимодействие и препятствуют достижению общей цели.

*Практический социальный психолог должен в рамках своей профессиональной деятельности не просто сам не стимулировать агрессивные проявления конкретных личностей в курируемой им общности и не только пресекать спонтанные проявления агрессивности на поведенческом уровне, но и целенаправленно выстраивать свое коррекционно-поддерживающее влияние таким образом, чтобы деструктивная межличностная активность не свела «на нет» ни благоприятный социально-психологический климат, ни действенную групповую эмоциональную идентификацию, ни способность адекватно атрибутировать ответственность за успехи и неудачи в групповой деятельности, ни все другие содержательные социально-психологические параметры процессов конструктивного просоциального группообразования и личностного развития в рамках той общности или организации, с которой работает социальный психолог-практик.*

**Активность личности** [от лат. *actīvus* — деятельный] — форма проявления активности, выражающаяся в волевых актах и личностном самоопределении и обусловленная представлением о себе самом как о «субъекте — причине» того, что происходит и должно происходить в окружающем мире. Более того, согласно концепции персонализации, «активность личности проявляется также в том, что своими поступками и деяниями личность “продолжает” себя в других людях, приобретая в них свою “отраженность”. В отличие от общественно значимых, однако стандартизированных актов поведения человека, активность личности характеризуется тем, что человек поднимается над стандартом, реализуя неординарные усилия для достижения общественно заданной цели и/или действуя надситуативно, то есть за пределами своих исходных побуждений и

целей»<sup>1</sup>. Подобная надситуативная активность — не что иное, как готовность и способность человека не ограничиваться заданными конкретной ситуацией требованиями и ориентироваться на прагматические цели, существенно превышающие по своему уровню конкретную актуальную задачу. Помимо того, что в рамках реализации надситуативной активности личность, как правило, относительно легко преодолевает различные психологические барьеры, она способна подняться до подлинно творческой деятельности, интеллектуального «прорыва», продемонстрировать склонность к действенному альтруизму, «бескорыстному» риску, добиться резкого качественного повышения эффективности своей деятельности. Одна из форм проявления надситуативной активности, выражающаяся в стремлении индивида или группы превзойти официально предъявляемые обществом нормативные требования к тому или иному виду деятельности — сверхнормативная

активность. Это один из важнейших показателей высокой эффективности группы, характеризующий деятельность общности высокого уровня социально-психологического развития. Сверхнормативная активность может проявляться, например, в превышении средней индивидуальной и групповой нормы выработки. В группах низкого уровня развития предъявления индивидуальной сверхнормативной активности, как правило, воспринимаются негативно и оцениваются как предательство групповых интересов, рассматриваются как демонстративное поведение, имеющее целью выделиться, самоутвердиться за счет других членов общности, завоевать признание вне группы в ущерб ее престижу. Экспериментально сверхнормативную активность можно зафиксировать лишь в тех видах деятельности, где имеются четко разработанные официальные нормативы ее выполнения.

В современной социальной психологии проблема личностной активности получила наиболее детальное освещение в рамках теории спонтанности. Под спонтанностью понимается адекватная реакция индивида на новую для него ситуацию и новая, креативная реакция на старую, привычную ситуацию (Дж. Морено, Г. Лейтц и др.). По сути дела, и в первом, и во втором случаях речь идет именно о способности индивида воспринимать себя как субъекта. При этом, по мнению Дж. Морено, «индивид с высокой степенью спонтанности будет извлекать максимум из ресурсов, находящихся в его распоряжении, — из интеллекта, памяти или навыков, и может оставить далеко позади обладателя лучшими ресурсами, но наименьшим образом их использующего. В творчески одаренного индивида проникает спонтанность и вызывает в нем реакцию. На свет было произведено немало больше Микеланджело, но лишь один из них стал автором великих картин, из всех рожденных Бетховенов лишь один написал великие симфонии и лишь один из многих смог стать тем самым Иисусом из Назарета. Всех их объединяют творческие идеи, мотивация, интеллект, навыки и образование, а разъединяет та самая спонтанность, которая в удачных случаях дает возможность ее носителю воспользоваться в полном объеме имеющимися у него ресурсами, в то время как неудачники остаются в проигрыше, будучи обладателями своих сокровищ: они испытывают недостаток в разогревающих процессах (согласно теории спонтанности каждый по-настоящему значимый деятельный акт требует предварительного «разогрева» (по полной аналогии с обязательной разминкой спортсмена перед стартом — В. И., М. К.)»<sup>1</sup>.

Для тестирования индивидуального уровня спонтанности Дж. Морено была разработана достаточно сложная поэтапная экспериментальная процедура. С использованием психодраматических техник моделировался ряд экстремальных, постепенно усложняющихся ситуаций типа: «в Вашем доме возник пожар — огонь подбирается к комнате, где спят ваши дети — ваша жена охвачена паникой — телефон не работает — звонок входной двери заклинило и т. д.» Ассистенты Дж. Морено фиксировали реакцию испытуемых и время, затраченное ими на принятие решения после очередной «вводной». На первом этапе эксперимента, таким образом, было протестировано более 300 испытуемых. На основе анализа их результатов и сопоставления с отчетами о поведении людей в реальных ситуациях аналогичных моделируемым в ходе эксперимента были выведены критерии оценки реакций по трем параметрам: временному, пространственному и содержательному. При этом, с точки зрения Дж. Морено, «расчет времени для реакции на возникающую ситуацию оказался главным фактором уместности. Необходимо было установить амплитуду минимальной и максимальной *допустимой* продолжительности каждого

отдельного процесса разогрева в акт и общую ситуацию. ... Субъект получал положительную оценку, если его действия находились в пределах временного диапазона; отрицательная оценка давалась при продолжительности конкретного действия ниже минимума или выше максимума. Если процесс разогрева в представлении об опасности для детей проходит слишком медленно, то возникающее действие — вынести их в безопасное место — может запоздать. С другой стороны, при поспешности процесса разогрева каждое действие невозможно выполнить полностью, и результатом будет хаотичная серия непоследовательных действий»<sup>2</sup>.

Не менее важной при оценке реакции применительно к моделируемым в эксперименте ситуациям исследователям виделась и способность испытуемых к четкой ориентации в пространстве. В силу этого, «на основе наблюдений реальных ситуаций была также создана пространственная схема положений индивидов и их движений относительно изменяющихся целей. На нее наносили план дома и окрестностей, позицию субъекта в начале теста, позиции любого другого субъекта, входящего в ситуацию, местоположение каждого объекта в тесте, а также наиболее короткие маршруты к целям, раковина на кухне, комната детей, соседи и т. д. Для каждого акта была установлена амплитуда допустимых обходных путей, начиная от наиболее короткого из них. Субъект получал положительную оценку при попадании его движений в допустимые пределы и отрицательную, если лишние движения вредили цели действия»<sup>3</sup>.

Наиболее интересными с точки зрения характеристик активности личности представляются содержательные параметры оценки реакций. Как отмечает Дж. Морено, «огромное разнообразие реакций требовало системы подсчета, определяющей наибольшее соответствие действий в данный момент, в пределах систем ценностей, доминирующих в нашей культуре. ... Наименее допустимым было бегство с целью спасения собственной жизни, соседствующее с другим, наименее допустимым, — спасение собственности; на высшем уровне оказался человек, спасающий чью-либо жизнь (в одном из вариантов эксперимента, согласно сценарию, в доме ночуют несколько гостей — В. И., М. К.), и близко к высшему — роль родителя (спасающего жизнь родного человека). В структуре допустимых ролей были классифицированы альтернативы соответствующих реакций для каждой роли. Несмотря на одну и ту же цель, управляющую действиями нескольких субъектов, — первым делом спасти детей — их действия различались в соответствии. Один выводил их из дома к соседям; другой переносил в следующую комнату, оставляя их в опасной зоне; третий пытался выпрыгнуть из окна с обоими детьми на руках, что было излишним риском»<sup>3</sup>.

На втором этапе исследования реакция испытуемого на каждую вводную экспериментатора оценивалась по трем указанным параметрам и если она не вписывалась в допустимый диапазон по любому из них, участие индивида в эксперименте на этом заканчивалось. Индивидуальная спонтанность оценивалась через уровень ситуативной сложности с которым мог справиться испытуемый. Как пишет Дж. Морено, «при обращении к высшим уровням спонтанного соответствия большое значение имеет *выносливость* субъекта при принятии непредвиденных ситуаций и в адекватной реакции на них»<sup>4</sup>. По

результатам эксперимента была выявлена «группа субъектов, не сумевшая пройти первую ситуацию, поскольку они выбежали наружу,

41

спасаясь или призывая на помощь. Другая группа субъектов с большей или меньшей адекватностью прореагировавшая на первую ситуацию, добралась до второго случая, когда в доме появлялась мать субъекта или мать детей. Здесь их спонтанная находчивость истощалась; «они теряли головы», позволяя обезумевшей матери войти в комнату малышей, или слишком поздно спохватывались звонить пожарным.

Следующая группа субъектов без труда дошла до третьего уровня чрезвычайности; еще меньшее количество — до четвертого и совсем мало — до пятого уровня. По мере накопления уровней чрезвычайности выяснилось, что количество неожиданностей, преодолеваемых субъектом, было показателем диапазона его спонтанности. Незаметно подкрадывающееся начало спада и потери спонтанности характеризовалось неадекватным восприятием роли, плохим расчетом времени и пустой тратой движения<sup>1</sup>.

Основываясь на результатах описанного эксперимента и собственном психотерапевтическом опыте, Дж. Морено пришел к двум важным выводам. Во-первых, спонтанность является универсальным и врожденным человеческим качеством, которым изначально обладает каждый ребенок. Однако эта способность проявлять личностную активность может быть серьезно депривирована в результате дисфункционального родительского воздействия, негативного личностного опыта, деструктивного социального научения и т. п. Во-вторых, спонтанность можно восстанавливать и развивать посредством специальных методов психотерапевтического и психокоррекционного развития. Конечной стратегической целью психодрама-терапии и является, по сути дела, полное воссоединение индивида со своей природной спонтанностью.

Также необходимо отметить, что спонтанная личностная активность в целом ряде случаев может стимулироваться и сугубо социально-психологическими методами. К ним следует в первую очередь отнести мероприятия, направленные на создание высокофункциональных групп типа команда — коллектив, демократический стиль лидерства, делегирование полномочий и предоставление членам сообщества свободы действий на пути движения к общей цели. Последнее особенно важно. Как отмечает Т. Амбайл, «внутренняя мотивация — а соответственно, и творческая активность — резко повышаются, когда люди получают право самостоятельно выбирать способы достижения цели, но не цель как таковую»<sup>2</sup>. Здесь же выделяются шесть наиболее значимых, с точки зрения стимулирования творческой активности личности в организационном контексте, факторов: постановка задачи, свобода действий, ресурсы, состав рабочей группы, поощрение непосредственных руководителей и организационная поддержка. Практика организационной психологии и психологии менеджмента отчетливо показывает, что без проявлений и целенаправленного использования надситуативной личностной активности попросту невозможны разработка и внедрение сколько-нибудь значимых инновационных проектов, принятие ответственных решений, поиск эффективных выходов из сложных ситуаций.

Вместе с тем, необходимо учитывать, что активность личности, если она совершенно не соответствует социальным нормам и при этом полностью игнорирует интересы других людей, приобретает отчетливо выраженный деструктивный характер. По справедливому замечанию Г. Лейтц, «...сама по себе спонтанность еще не способствует творческому процессу. Без смысловых связей и связью с действительностью она нередко оказывает такое же деструктивное действие, что и спонтанный

недеференцированный рост клеток раковой опухоли, который не подчиняется принципам формирования организма»<sup>1</sup>. Наиболее отчетливым примером разрушительных и социально опасных проявлений в этом плане является надситуативная активность психопатов и социопатов.

*Практический социальный психолог в качестве одной из своих профессиональных задач должен видеть всяческую поддержку личностной активности особенно в ее надситуативных проявлениях, в то же время не упуская из вида тот факт, что нередко надситуативная активность может иметь и асоциальную, а порой и антисоциальную направленность, а последствия связанного с подобной активностью индивидуально-специфического влияния могут пагубно влиять и на социально-психологический климат в сообществе в целом, и на развитие личности отдельных его членов.*

**Атрибуция** [от англ. attribute — приписывание] — приписывание воспринимаемому и оцениваемому социальному объекту характеристик, свойств, качеств, которые в отчетливом непосредственно воспринимаемом плане не представлены в актуальной ситуации взаимодействия и не проявились в достаточной мере в предшествующих случаях контакта. Таким образом, атрибуция обусловлена необходимостью «дотраивания» образов, так как та информация, которая доступна субъекту восприятия, оказывается недостаточной. Понятие «атрибуция» и уже с 70-х годов прошлого века сложившееся направление социально-психологических исследований атрибутивных процессов связаны, прежде всего, с именем Ф.Хайдера. При этом, если в самом начале атрибуция рассматривалась как некий феномен, ограничивающийся процессами лишь межличностного восприятия и потому связанный с приписыванием каких-либо мотивов активности другого (каузальная атрибуция), то сегодня с помощью этого термина описывается существенно более широкая психологическая реальность, с одной стороны, касающаяся не только каузальной атрибуции, а с другой — выходящая далеко за пределы межличностных отношений и затрагивающая не только взаимодействующих индивидов, но и многие другие социальные объекты. Атрибуция в современной социальной психологии расценивается как один из основополагающих механизмов восприятия, реализация которого как раз и позволяет впервые воспринимаемую реальность содержательно и системно увязать с личностным опытом конкретного человека и системой его смысловых и ценностных установок. В то же время, несмотря на то, что понятие «атрибуция» в современной социальной психологии не сводится к понятию «каузальная атрибуция», так как их соотношение представляет собой вариант соотносительности «родового» и «видового» терминов, проблематика именно каузальной атрибуции (объяснение личности при восприятии поведенческой активности другого мотивов и причин этих проявлений) является ведущей и содержательно ключевой в рамках исследования атрибутивных процессов в целом. Сам факт пристального внимания психологов-экспериментаторов и психологов-практиков к изучению каузальной атрибуции в решающей степени обусловлен тем, что, как правило, наблюдение не позволяет получить информацию, достаточную для смысловой интерпретации мотивационных причин поведения другого, и потому заставляет «додумывать» и «дотраивать» объяснение этой активности, в том числе и путем приписывания активному объекту восприятия более или менее конкретных свойств и качеств. Помимо этого, крайне важным обстоятельством здесь является и то, что те интерпретационные выводы, к которым приходит субъект восприятия, нередко решающим образом влияют на характеристики его собственной

активности. Понятно, что атрибуция представляет собой важный механизм, сложившийся в ходе исторического развития человечества и позволяющий существенно ускорить и упростить процесс социального взаимодействия. Проблема, однако, заключается в том, что у большинства людей атрибуция подвержена сильному влиянию проекций и переносов, в результате чего высок риск существенного искажения в субъективном восприятии индивида истинных мотивов партнера по взаимодействию и общению. Кроме того, большую роль при интерпретации поведения играет так называемая фундаментальная ошибка атрибуции, суть которой заключается в склонности при поиске причин поведенческого акта к переоценке диспозиционных факторов и недооценке ситуационных. В результате отношение к конкретному поступку переносится на личность в целом. Тем самым нередко создается стереотип восприятия, препятствующий адекватной оценке партнера по социальному взаимодействию и пониманию его истинных побудительных мотивов.

Как известно, и это отмечал в рамках своей гипотезы Ф. Хайдер, человеку присуща потребность верить в то, что окружающая среда подконтрольна и предсказуема. Диспозиционная атрибуция объясняет тот или иной поведенческий акт внутренними причинами (личностными особенностями, установками, убеждениями и т. д.). Ситуативная атрибуция исходит из предположения, что поведение детерминировано факторами внешней среды.

Американские социальные психологи Ф. Зимбардо и М. Ляйппе иллюстрируют различия между диспозиционными и ситуативными атрибукциями следующим примером: «предположим, некий Джо Кандидат произносит речь, выступая за введение в качестве меры по предотвращению выпадения кислотных дождей более строгих норм, определяющих предельно допустимое содержание загрязняющих воздух веществ в выбросах фабрик, работающих на каменном угле. Одна из его слушательниц, Джоан, одобряет его взгляды на защиту окружающей среды: «Я могу голосовать за этого парня, у него правильные представления о том как надо решать проблему кислотных дождей». Подруга Джоан, Мэри, которая вместе с ней слушает речь, морщится и удивленно смотрит на Джоан: «Послушай, Джоан, этот парень просто хочет понравиться слушателям. Он обещает ввести эти нормы, чтобы завоевать голоса всех защитников окружающей среды из нашего колледжа. Но не думай, что он предпримет какие-нибудь реальные действия». Мэри пришла к ситуативной атрибуции: он делает это, чтобы завоевать аудиторию. Джоан выбрала диспозиционную атрибуцию: содержание речи кандидата объясняется его правильными с экологической точки зрения установками; поэтому она заключила, что в дальнейшем его позиция по другим экологическим проблемам будет столь же правильной»<sup>1</sup>.

Данный пример отчетливо иллюстрирует не только различия между ситуативными и диспозиционными атрибукциями, но и механизм влияния проекций и переносов на атрибутивные процессы. В самом деле, убежденность Джоан в том, что требования Джо Кандидата ужесточить контроль за содержанием промышленных выбросов в атмосферу обусловлены его заботой об экологии, является чистой воды проекцией — такого рода побуждениями руководствовалась бы и она сама. Между тем, реальным мотивом Джо в его стремлении осложнить жизнь владельцам фабрик, работающих на каменном угле, вполне может быть лоббирование интересов газовых компаний. Вывод же о том, что позиция Джо Кандидата по другим экологическим проблемам будет столь же правильной, как и по вопросу о кислотных дождях, представляет собой классический перенос. Джоан автоматически распространяет —

переносит мнение оратора, высказанное по одному конкретному вопросу на всю многомерную совокупность экологических проблем.

На этом же примере можно заметить, что наиболее мощное влияние на восприятие проекций и переносов в контексте атрибутивного процесса происходит на уровне диспозиционных атрибуций. Между тем, как уже отмечалось выше, большинство людей predisposed к переоценке именно диспозиционных атрибуций и недооценке ситуативных.

Как отмечают Ф. Зимбардо и М. Ляйппе, «фундаментальная ошибка атрибуции многократно продемонстрирована в научных исследованиях, показавших, насколько редко “виновной” в том или ином поведении признают ситуацию. В ходе исследования, предметом которого были суждения студентов о своем собственном и о чужом интеллекте, испытуемые участвовали в специальной викторине: один человек задавал вопросы, а другой пытался на них ответить. Исследователи случайным образом распределили между студентами роли “ведущих” и “конкурсантов”. Студентов, назначенных на роли ведущих, просили придумать десять самых трудных вопросов на любую тему с тем лишь условием, что они должны были знать правильные ответы на эти вопросы. Таким образом, конкурсанты явно попадали в крайне невыгодное положение. Вряд ли можно было ожидать, что они хорошо осведомлены о том, чем интересуются ведущие или в чем они сведущи. Поэтому раунд за раундом конкурсантам приходилось тусклым голосом признаваться, что они не знают ответов на многие вопросы, и раунд за раундом студенты, наблюдавшие эти взаимодействия, приписывали ведущему больше ума и эрудиции, отказывая в этих качествах конкурсанту, хотя до сведения студентов были доведены правила игры, и они отлично знали, кто выбирает темы вопросов. Наблюдатели явно совершали фундаментальную ошибку атрибуции. Они не учитывали, той значительной форы, которую получали ведущие.

Главный вывод, который следует из результатов этого и многих других экспериментов, заключается в том, что мы часто *не учитываем в должной мере* влияния ситуационных переменных на наблюдаемое нами поведение других людей, даже если мы все-таки признаем, что ситуация сыграла некоторую роль. Этот вывод подтверждается на примере феномена «переноса вины на потерпевшего», когда человека считают виновным в том, что он бездомный, безработный или стал жертвой насилия, а влияние социальных и политических факторов признается только на словах»<sup>1</sup>.

Данный феномен отчетливо проявляется, например, в комментариях многих военных относительно случаев армейской «дедовщины». В них, как правило, полностью или частично отвергаются системные и ситуационные причины данного явления, связанные со спецификой армейской среды, и выдвигаются обвинения в адрес жертв «дедовщины» в малодушии, трусости, слабости, желании уклониться от исполнения своих обязанностей и т. п.

Еще одним интересным проявлением феномена атрибуции являются деструктивные психологические игры, описанные, в частности, американским психологом Э. Берном. Классическим примером такого рода является характерная для мужеско-женских отношений игра «Динамо». Типичный ее сценарий выглядит следующим образом: «Женщина демонстрирует свою доступность, затем с удовольствием принимает ухаживания мужчины. Как только он показал свое безразличное отношение к ней, можно считать, что игра закончена. Если женщина вежлива, она, возможно, вполне искренне скажет ему: «Мне очень приятны ваши комплименты. Большое спасибо» и отправится на поиски следующей жертвы. Если

она не столь благородна, то может просто бросить его и исчезнуть»<sup>1</sup>. В наиболее жестком варианте данной игры, известном также под названием «Насилие», сценарий предполагает, что женщина склоняет мужчину к интимной близости и затем выдвигает обвинение в изнасиловании. Как отмечает Э. Берн, «Насилие» — «это жестокая игра, которая может иметь тяжелые последствия, вплоть до суда, убийства или самоубийства»<sup>2</sup>. Вполне понятно, что чем в большей степени мужчина в подобных

ситуациях руководствуется атрибуциями в своих действиях, тем выше его шансы стать жертвой игры. По словам Э. Берна, «способность мужчины избежать вовлечения в игру или хотя бы удержать ее под контролем зависит от его умения отличать выражение истинных чувств от хода в игре»<sup>3</sup> — т. е., по сути дела, от способности исключить или, по крайней мере, минимизировать влияния атрибуции на собственные умозаключения об истинных мотивах поведения женщины.

*Выявленные закономерности и зависимости, раскрывающие психологическую и социально-психологическую суть атрибуции в целом и казуальной атрибуции, в частности, позволяют практическому социальному психологу проектировать программы психологического воздействия и прогнозировать их последствия на уровне взаимоотношений и взаимовлияний членов различных групп и организаций, что, в свою очередь, дает возможность научно грамотно и выверенно выстраивать как коррекционную, так и просто поддерживающую программу сопровождения жизнедеятельности сообщества и конкретных его членов.*

**Барьеры психологические** [от франц. *barriere* — преграда, препятствие] — специфические психологические состояния личности, которые не позволяют ей занять активную позицию и реализовать тот или иной вид деятельности и общения. Эти психические состояния, как правило, связаны с неадекватно острыми отрицательными переживаниями по поводу конкретных проблем и актуальных ситуаций. Психологические барьеры субъективно переживаются личностью как серьезные трудности в организации коммуникативных связей и взаимоотношений и сопровождаются чувством самонеудовлетворенности, самонеприятием и самнепринятием, неоправданно заниженными самооценкой и уровнем притязаний, что нередко приводит к внутриличностным конфликтам, патологическим страху, стыду, тревоге и чувству необоснованной вины. Традиционно в социальной психологии и социальной психологии личности различают коммуникативные барьеры и барьеры смысловые. Если коммуникативный барьер напрямую связан с теми трудностями, которые возникают у личности, прежде всего, при планировании и организации ею актуального общенческого акта, то смысловой барьер связан с взаимонепониманием между людьми, так как для них одно и то же событие или явление имеет различный смысл. При этом, как правило, значение, например, слов просьбы или приказа понятно обоим общающимся сторонам, но несовпадение смыслов приводит к разрушению взаимодействия, обуславливает непродуктивность контакта, закладывает основы возможного межличностного конфликта. Практически невозможно назвать ту сферу взаимодействия людей, которая была бы гарантирована от смысловых барьеров. В то же время наиболее часто смысловые барьеры возникают в ходе взаимодействия детей и взрослых, а также в отношенческих системах «руководитель — подчиненный» и «подчиненный — руководитель». Понятно, что смысловое недопонимание принимает особо острые формы и приводит к особенно

46

болезненным последствиям в обстоятельствах кардинальной смены социальных ориентиров в социуме, деформации ценностной системы общества.

Классическим примером психологического барьера является ситуация, в которой потенциальные субъекты взаимодействия в буквальном смысле говорят на разных языках в отсутствии переводчика. На практике подобные барьеры чаще всего имеют место при прохождении той или иной информации через многочисленные передаточные звенья в так называемых коммуникативных сетях организаций. Это может носить характер фильтрации, либо блокирования информации. Под фильтрацией понимается сознательное либо неосознанное искажение входящего сообщения передаточной инстанцией. Классическое исследование фильтрации послания в коммуникативных сетях организации построенной по иерархическому принципу, проведенное в 60-е гг. XX века американским психологом Р. Николсом показало, что «...около 80% информации, содержащейся в послании, терялось к тому моменту, когда оно доходило от тех, кто занимал высшие посты в организационной иерархии, до отдельных работников среднего звена»<sup>1</sup>. Аналогичные искажения происходят и при прохождении информации «снизу вверх». Блокирование означает полное перекрытие коммуникативного канала. Примером может служить «синдром гонца, доставившего дурные вести», когда руководству не докладывается информация негативного характера, дабы избежать «снятия голов». Количество коммуникативных барьеров в организации, как правило прямо пропорционально и является показателем степени ее бюрократизации.

Гораздо более многообразны и интересны, с точки зрения психологии, смысловые барьеры. Яркий пример барьеров такого рода мы находим в известном романе — эпопее А. Н. Степанова «Порт-Артур». Обсуждая предложение японцев сдать крепость на военном совете, генерал Стессель заявляет:

«— Я пошлю в ответ японцам фигу, срисованную с моей руки ...

— Как? Что? — Удивленно спросило несколько человек.

— Пошлю вот эту самую дулю. — И генерал протянул вперед кукиш.

— Эдва ли японцы поймут жест Вашего превосходительства, — заметил Кондратенко. — Кукиш обозначает у японцев совсем не то, что у русских.

— А что именно?

— Так у них продажные женщины приглашают к себе мужчин»<sup>2</sup>.

Смысловые барьеры часто являются следствием не только культурных, социальных, профессиональных, но и внутриличностных различий. Наиболее наглядно это проявляется во взаимодействии представителей разных психологических типов в рамках типологии Майерс — Бриггс. Вот как описывает менеджер одной из фирм встречу с руководителем. «Когда я, ENTJ прихожу к своему ENTP — начальнику за советом, он часто приказывает мне то, что я никак не могу сделать. Принимая во внимание мой характер и прочие препятствия. Я начинаю сердиться, однако потом мне становится ясно, что он всего лишь обсуждал вместе со мной проблему, а не давал указания, что мне следует делать. Теперь я могу слушать его более спокойно и извлекать из беседы известную пользу»<sup>3</sup>.

Как уже отмечалось, особенно часто смысловые барьеры возникают во взаимоотношениях детей и взрослых. Это в полной мере относится к тем из них, которые связаны с типологическими различиями.

Так, например, «Родители — Экстраверты (E), как правило, склонны вторгаться

47

на территорию всех членов семьи, не исключая и детей — Интровертов (I)»<sup>1</sup>. Обычно, делая это, они руководствуются самими благими побуждениями: стремлением сплотить членов семьи, вовлечь их в общую деятельность, сделать жизнь насыщенной и динамичной. В этом смысле их настойчивое желание «вытащить» интровертированного ребенка на пикник или обсудить с ним новый фильм, есть ничто иное, как форма проявления родительской заботы. Проблема, однако заключается в том, что «Дети — Интроверты (I) обычно не хотят, чтобы Вы открывали их дверь, говоря: “Я тебе не помешаю?” или навязывали свое общество со словами: “Вот это мило! Что это ты тут делаешь?”. Интровертов (I), как правило, раздражает многословность Экстравертов

(Е) и многократное повторение того, что очевидно и без лишних слов»<sup>2</sup>. Для таких детей подобные формы выражения родительской любви и заботы выглядят как навязчивое и агрессивное желание не только «съесть» их личное пространство, но и подмять под себя их самих.

С другой стороны, «Если рассмотреть ситуацию родители — Интроверты (I) и ребенок — Экстраверт (E), то окажется, что родители часто не понимают, до какой степени Экстраверту (E) нужны постоянные подбадривания и поощрения со стороны. Ему нужна ответная реакция на все, начиная с того, хорошо ли убрана кухня и кончая одобрением той или иной детали одежды, при этом не имеет значения, сколько раз уже высказывалась соответствующая похвала. Конечно трудно ожидать готовности к подобному отклику индивида, чья предрасположенность диктует ему избегать чрезмерностей»<sup>3</sup>. В результате ребенок — экстраверт может чувствовать себя нелюбимым и отвергаемым родителями.

Подобного рода примеры можно привести и относительно различий по трем другим шкалам типологии Майерс-Бриггс. Чаще всего смысловые барьеры являются результатом столкновения и резонирования внешних и внутренних факторов. При этом смысловые барьеры играют важную роль в деструктивном механизме «самоосуществляющегося пророчества». Так, в приведенном примере, ребенок — экстраверт, не получая желаемого подкрепления от родителей, может удвоить свою активность с целью привлечь их внимание. В конечном итоге, это может привести к выраженной негативной и, более того, агрессивной реакции последних, направленной на то, чтобы прекратить «доставание» со стороны ребенка. Таким образом, изначально ошибочная интерпретация родительского поведения ребенком, на глазах самореализуется, превращаясь в социально-психологическую реальность.

Факт разрушительного влияния такого рода процессов как на социальное взаимодействие, так и на личность не требует дополнительных доказательств. Именно поэтому работа в качестве своеобразного «переводчика», дающего возможность партнерам понимать не только формальное значение, но и подлинный смысл как вербальных, так и невербальных аспектов межличностных взаимоотношений является одной из главных составляющих деятельности психолога.

Одной из важнейших профессиональных задач практического социального психолога является снятие возникающих психологических барьеров. При этом о каком бы виде психологических барьеров не шла речь, в любом случае именно психолог, как правило, выступает компетентным посредником между взаимодействующими сторонами и носителем научно выверенных техник купирования и снятия психологического барьера.

**Бессознательное** — в самом широком смысле, психические процессы, не осознаваемые индивидом. В собственно психологическую лексику термин введен основателем психоанализа З. Фрейдом. С его точки зрения, многие побуждения, желания, а также травматические воспоминания (как правило, связанные с ранним детством) остаются неосознанными на протяжении жизни человека, либо вытесняются за пределы сознания, поскольку их рефлексия порождала бы чрезмерную тревогу, стыд и чувство вины. По образному выражению С. Клонингер, бессознательное является своего рода «мусорным ведром» для сознания. При этом бессознательные побуждения и импульсы, оставаясь вне контроля эго, оказывают существенное воздействие на эмоционально-аффективную сферу индивида и на особенности его поведенческой активности. В этой связи бессознательная мотивация является важным аспектом, без понимания и учета которого невозможны полноценные психодиагностика, психокоррекция, а также управление групповой динамикой. Конкретизация содержания бессознательного до сих пор остается предметом дискуссий. З. Фрейд считал, что оно сводится к социально табуированным сексуальным и агрессивным желаниям. М. Кляйн и Г. Салливан считали, что оно состоит из примитивных понятий о самости и связях с другими людьми, прежде всего, с матерью. С точки зрения К. Г. Юнга, в нем, наряду с уникальным индивидуальным содержанием, присутствуют унаследованные от предшествующих поколений инстинкты и архетипы, в совокупности составляющие коллективное бессознательное, сформированное историческим опытом всего человеческого рода и переданное каждому индивиду генетически. При том, что данная идея К. Г. Юнга активно критиковалась как ортодоксальными психоаналитиками, так и представителями других школ, она представляется крайне важной при решении ряда практических социально-психологических задач, таких как выработка единого видения перспективы в процессе командообразования, повышение ценностно-ориентационного единства в группе, разработка систем мотивации членов сообщества и т. п.

Эмпирическая валидизация концепции З. Фрейда в целом и собственно идеи бессознательного, традиционно сталкивается с серьезными трудностями. Сам З. Фрейд считал экспериментальную проверку своей теории в лабораторных условиях совершенно излишней, поскольку большое количество клинических наблюдений в сочетании с результатами психоаналитического лечения неврозов являлись, с его точки зрения, вполне достаточным подтверждением эвристичности выдвинутых теоретических положений. Основным средством изучения бессознательного в рамках классического психоанализа являлся анализ содержания сновидений, которые З. Фрейд характеризовал как «королевскую дорогу к бессознательному», с целью выявления скрытого содержания. Для этого обычно использовался метод свободных ассоциаций в сочетании с собственно психоаналитической интерпретацией. Подобный подход, в значительной степени сохраняющийся и по сей день в рамках психоаналитического направления, обоснован и во многом оправдан двумя объективными обстоятельствами.

Во-первых, таким образом, параллельно решаются две задачи: исследовательско-диагностическая и психотерапевтическая, поскольку осознание пациентом собственных бессознательных импульсов, вытесненного травматического опыта, родительских интроектов и т. п. является главным условием эффективной терапии по З. Фрейду.

Во-вторых, большинство стандартизированных психометрических методик является, по сути дела, формами самоотчета, в рамках которого непосредственно

наблюдению и измерению оказываются доступными только осознаваемые индивидом аспекты его личности.

На протяжении многих лет трудности в изучении бессознательного, связанные с принципиальным несоответствием практически любых форм самоотчета данной задаче, исследователи пытались преодолеть за счет использования т.н. проективных методик, наиболее известными из которых являются тест Роршаха и Тематический апперцепционный тест (ТАТ). Как отмечают Л. Ф. Бурлачук и С. М. Морозов, «наиболее существенным признаком проективных методик является использование в них неопределенных, неоднозначных (слабоструктурированных) стимулов, которые испытуемый должен конструировать, развивать, дополнять, интерпретировать»<sup>1</sup>. По мнению разработчиков проективных методик, «реакция в таких минимально ограниченных условиях открывает бессознательный материал, неизвестный даже респонденту»<sup>2</sup>. Использование проективных методик позволило выявить ряд закономерностей в проявлении бессознательных импульсов на символическом и поведенческом уровнях. Так, например, в результате исследования, проведенного в 1993 году Н. Казер-Бойд, установлено, что «...тесты Роршаха на женщинах, убивших насильников их мужей, были похожи на тесты ветеранов войны, страдающих от посттравматических стрессовых расстройств»<sup>3</sup>. Проективные тесты также широко применяются для оценки эффективности как психоаналитической, так и других видов терапии.

Оценка полученных таким образом данных остается во многом субъективной, зависящей от профессиональной подготовки и опыта экспериментатора.

В этой связи, стремясь минимизировать влияние субъективных факторов, американский исследователь Л. Сильверман разработал и осуществил ряд лабораторных экспериментов, направленных на изучение неосознаваемых внутриличностных конфликтов. Для этого им был разработан метод подпороговой психодинамической активации. В основе данного метода лежит воздействие на бессознательное испытуемого с помощью специального прибора тахитоскопа, позволяющего осуществить сверхскороточное (4 миллисекунды) визуальное предъявление стимульного материала, которое на сознательном уровне воспринимается как короткая световая вспышка (на аналогичном принципе основан широко известный «эффект 25-го кадра»). В ходе всех экспериментов Л. Сильвермана испытуемым предъявлялся таким образом стимульный материал двух типов: провоцирующий обострение неосознаваемого конфликта, наличие которого предполагалось у того или иного испытуемого и, наоборот ослабляющий его. После каждой пробы экспериментаторы фиксировали проявление тех или иных поведенческих реакций и степень их интенсивности.

Как сообщает Л. Хелл и Д. Зиглер, в рамках данной схемы «Сильверман и его коллеги провели большое количество исследований, имеющих целью продемонстрировать, что подпороговое предъявление стимулов, усиливающих конфликт, в значительной степени влияет на уровень проявления патологии. В первом исследовании изучалось влияние на заикание конфликта между оральными агрессивными и анальными желаниями. Данный конфликт психоаналитическая теория соотносит именно с упомянутым расстройством. В качестве стимулов предъявлялось изображение льва с оскаленной пастью (оральное агрессивное состояние) и собаки в процессе дефекации (анальное состояние), а также изображение бабочки (контрольное

состояние). Заикание оценивалось путем пересказа испытуемыми с этими речевыми нарушениями двух коротких отрывков сразу после их прочтения, а также составления рассказов по двум картам из «Теста тематической апперцепции». Как и ожидалось, испытуемые продемонстрировали значительное усиление заикания в процессе пересказа как в ответ на орально-агрессивный стимул, так и в ответ на анальный стимул, по сравнению с контрольной ситуацией. Однако при выполнении заданий «Теста тематической апперцепции» расстройству речи не наблюдалось.

Сильверман также использовал метод подпороговой психодинамической активации для оценки кардинального положения фрейдовской теории депрессии — а именно, что данный симптом предполагает направленность на себя неосознанных агрессивных желаний. Результаты многих исследований (проведенных на пациентах, склонных к депрессии) показали, что подпороговое предъявление материала, содержание которого предназначено для усиления агрессивных желаний (например, фраза «Людоед пожирает человека» или изображение человека, закалывающего другого острым оружием), ведет к углублению депрессивных состояний. В то же время усиление депрессивной симптоматики (определявшееся методом самооценки по шкалам настроения) не было выявлено после подпорогового предъявления нейтрального стимула.

Другая процедура подсознательной психодинамической активации применялась для проверки психоаналитической гипотезы о значении эдипова комплекса в конкурирующем поведении. ... Сначала мужчины-студенты колледжа состязались в метании дротиков. Затем после соревнования им предъявлялся один из трех различных подпороговых стимулов: «Отец, который бьет своего сына, не прав», «Отец, который бьет своего сына, прав» и «Люди прогуливаются пешком». Первый стимул был предназначен для усиления эдипова конфликта, второй этот конфликт смягчал, а третий был нейтральным. Вслед за процедурой подпороговой активации испытуемые снова метали дротики. Как и предсказывает психоаналитическая теория, испытуемые, получившие стимул «Отец, который бьет своего сына, не прав», показали значимо более низкие результаты, чем получившие нейтральный стимул. Испытуемые, которым был предъявлен стимул «Отец, который бьет своего сына, прав», показали значимо более высокие результаты в метании дротиков, по сравнению с получившими нейтральный стимул (следует добавить, что в предварительной серии метания дротиков, все группы показали практически одинаковые результаты (В. И., М. К.)». Этот эксперимент Л. Сильвермана особенно интересен с точки зрения социальной психологии, поскольку он позволяет понять глубинную природу таких собственно социально-психологических явлений, как конкуренция, агрессивность, депривация. В целом, хотя исследования Л. Сильвермана и подвергались впоследствии критике, они не только подтвердили гипотезу З. Фрейда о бессознательном, но и внесли существенный вклад в верификацию психоаналитической теории в целом.

В повседневной практике легко найти массу примеров, не просто подтверждающих факт наличия бессознательного, но и значимость той роли, которую оно играет в жизни человека. Едва ли не каждый сталкивался с ситуацией, когда, пытаясь решить ту или иную проблему всеми доступными средствами и, в конце концов, бросив это «безнадежное дело», он, обычно после отдыха и сна, вдруг получал готовое решение в виде некоего «озарения», которое в психологии обычно называют инсайтом. Такой, вроде бы появившийся ниоткуда или «ниспосланный свыше» результат, представляет собой продукт работы нашего бессознательного. Практические

психологи должны не только отчетливо осознавать природу данного феномена, но и обучать его целенаправленному использованию клиентов, чья профессиональная деятельность направлена на решение задач с большим количеством переменных и высоким уровнем неопределенности.

Другим типичным примером проявления бессознательного в повседневной жизни может служить выбор партнера для создания семьи. Если отбросить романтический ореол свойственный «женским романам», то легко убедиться — с определенного момента каждый молодой человек и каждая девушка поддерживают большое число контактов со сверстниками (и не только) противоположного пола от формального знакомства до интимной близости. В рамках этих контактов происходит непрерывный процесс поиска того «единственного человека», с которым следует связать свою судьбу. Причем, как правило, в результате избранником оказывается вполне типичный представитель социального окружения, с точки зрения стороннего наблюдателя, ничем, по большому счету не отличающийся от других потенциальных кандидатов. Данный, по сути дела, совершенно иррациональный процесс становится понятным и объяснимым, если принять утверждение о том, что люди подсознательно ищут на роль избранников тех, кто способен активировать бессознательные представления об идеальном родителе противоположного пола, формирующиеся под влиянием вытесняемых детских фантазий.

Аналогичным образом, гипотеза о коллективном бессознательном позволяет лучше понять такие социально-психологические феномены и механизмы, как массовидные явления, социальное заражение, социальные стереотипы и т. п.

*Любому практическому социальному психологу, работающему с конкретной общностью, будь то неформальная группировка или формальная организация, необходимо принимать как факт наличие коллективного субъекта — группы и, соответственно, коллективного бессознательного, без учета специфики которого выстроить как тактическую, так и стратегическую психолого-поддерживающую программу своей профессиональной работы он попросту будет не в состоянии.*



**Близость** — одно из важнейших оснований и характеристик позитивного полюса отношений типа «симпатия — антипатия», определяющая причина и одновременно следствие сложившихся и относительно устойчивых аттракционных взаимосвязей между людьми. Понятие «близость», в частности, широко используется в работах Э. Эриксона, который рассматривает близость как способность одного человека заботиться о другом, делиться с ним всем существенным без боязни потерять при этом себя (В. И. Овчаренко). В социально-психологическом плане понятие «близость» является практически антонимом понятия «социальная дистанция». По сути дела, в первом случае речь идет о системе взаимоотношений и межличностного взаимовосприятия, построенных в логике идентификации и приязни, а во втором — конфронтации, своего рода межличностного противостояния и отчуждения. Формы проявления близости могут быть различными как по психологическому содержанию, так и по степени выраженности, эмоциональной насыщенности. Так, например, феномен внутригруппового фаворитизма также может быть рассмотрен в логике проявления близости. В неформальных компаниях близость приобретает, как правило, формы приятельства и подлинной дружбы, а в семье — форму родственных отношений и любви. Наиболее простым методическим приемом, позволяющим зафиксировать психологическую близость между людьми, можно считать социометрическую процедуру, изначально направленную на диагностику отношений

типа «симпатия — антипатия». В то же время психологическая близость между людьми имеет в группах разного уровня развития далеко не одинаковые основания. Так, в группах низкого уровня психологического развития (диффузные группы и ассоциации) решающим фактором формирования конкретных отношений психологической близости выступает не связанная с деятельностью планом межличностная приязнь, а в группах высокого уровня психологического развития «приязненные отношения» в существенной степени опосредствованы содержанием, задачами и целями совместной деятельности партнеров.

Проблематика психологической близости и социального дистанцирования субъектов взаимодействия является отчетливо ключевой в рамках социально-психологической науки. В той или иной степени практически все исследователи, работающие в области психологии групп и социальной психологии личности, а также социальной психологии развития в той или иной мере содержательно затрагивали этот круг вопросов. Так, например, исследуя процесс становления идентичности, Э. Эриксон пришел к выводу, что именно способность индивида к установлению адекватных ситуаций форм близости с партнерами по взаимодействию является одним из главных проявлений качественной личностной идентичности в социальной жизни. При этом в критическом, с точки зрения формирования идентичности, юношеском возрасте взаимосвязь на уровне идентичность — близость носит двусторонний характер. Иными словами, на стадии психосоциального моратория близость является не только следствием, но и условием полноценного развития личности.

По словам Э. Эриксона, «то, что многие из наших пациентов “терпят катастрофу” в возрасте, который правильнее считать предвзрослым, чем постподростковым, объясняется фактом, что часто только попытка вступить в интимную дружбу и соперничество или сексуальную близость полностью обнаруживает латентную слабость идентичности.

Правильная “стыковка” с другими есть результат и проверка прочности образа “я”. Поскольку молодой человек ищет пока еще пробные формы близости в дружбе и соперничестве, в сексуальной игре и любви, в споре и сплетнях, он испытывает особое напряжение, как если бы такая пробная “стыковка” была обращена к межличностному единению, доходящему до потери идентичности и требующему напряжения внутренних резервов, осторожности в достижениях. Если юноша не в силах ослабить это напряжение, ему приходится “изолировать” самого себя и вступать (в лучшем случае) только в стереотипные и формализованные межличностные отношения либо он может посредством все новых и новых лихорадочных попыток, часто сопровождающихся гнетущими неудачами, искать близости с самыми невероятными партнерами. Поскольку чувство идентичности утеряно, то даже дружба и деятельность превращаются в отчаянные попытки установления смутных контуров идентичности посредством взаимного нарциссического отражения: влюбиться в этом случае означает превратиться в чье-то зеркальное отражение, причиняя вред самому себе и “зеркалу”. ... “Эго”, таким образом, теряет свою способность поддаваться сексуальной и аффективной чувственности в слиянии с другим индивидом, ... слияние с другим становится потерей идентичности. Возникает угроза внезапного нарушения всей способности ко взаимности, и следствием этого является отчаянное желание все начать заново, вернуться к исходной спутанности и бушевать так, как делают это только очень маленькие дети»<sup>1</sup>.

При этом важно понимать, что способность индивида к установлению полноценных

близких отношений ни в коем случае не означает формирование некоей фиксированной позитивной установки в отношении социального окружения. Это, скорее, способность к широкой вариативности в континууме «принятие — отвержение» при сохранении целостности личности: «Необходимо напомнить, что одним из компонентов близости является отдаление, то есть готовность отвергать, игнорировать или разрушать те силы и тех людей, чья сущность кажется угрожающей своей собственной. Близость с определенной частью людей или идей не будет по-настоящему полной без эффективного отрицания другой части. Так, слабость или чрезмерность в отвержении является существенным аспектом неспособности достичь близости вследствие неполной идентичности: тот, кто не уверен в «своей точке зрения», не может отвергать разумно»<sup>1</sup>.

В этих условиях все попытки установить отношения близости, неизбежно приобретают характер идеализации объекта, на который они направлены. В случае успеха подобных попыток, возникающие отношения, какие бы внешние формы они не принимали (сексуальные отношения, деловое взаимодействие, дружба и т. д.), в своей психологической сути являются, как правило, симбиотической зависимостью. Именно этим объясняется тот факт, что «молодые люди часто достаточно патетически демонстрируют, что спасение для них возможно только в результате слияния с лидером; лидером является взрослый, который обладает способностью и желанием выступить в роли надежного объекта для экспериментирования с отвержением и гида на самых первых шагах к интимной взаимности и законному отвержению. Старший подросток хочет быть учеником или последователем, сексуальным “слугой” или “клиентом” такой личности. Если это не удастся, как это часто случается вследствие абсолютности этой личности, молодой человек обращается к напряженной интроспекции и самопознанию, которые могут привести его к состоянию, граничащему с параличом. С точки зрения симптоматики, это состояние проявляется в болезненном чувстве изоляции, дезинтеграции внутренней целостности и тождественности, чувстве всеохватывающего стыда, неспособности ощутить достижения от любой деятельности»<sup>2</sup>.

Совершенно очевидно, что такие молодые люди составляют отчетливо выраженную группу риска, подверженную влиянию деструктивных лидеров, авторитарных и тоталитарных идеологий. Не менее очевидно, в свете сказанного, что необходимым условием формирования качественной идентичности и полноценной способности к установлению отношений близости является наличие благоприятных социально-психологических условий (включающих особенности организации среды жизнедеятельности личности и институциональную поддержку ее витальности со стороны общества), обеспечивающих

широкие возможности для ролевого экспериментирования и межличностного взаимодействия в логике «субъект — субъект» в юношеском возрасте.

Между тем в современном российском обществе не только сохраняется целый ряд социальных, политических и экономических факторов, существенно ограничивающих личностную активность такого рода (например, относительно поздняя сепарация молодых людей с родительской семьей и т. п.), но периодически раздаются призывы типа введения раздельного обучения для мальчиков и девочек, направленные, по сути дела, на усиление личностной изоляции подростков и юношей якобы во имя «нравственности» и «традиционных ценностей». Подобного рода «инновации» не только не способствуют решению таких действительно

актуальных и взаимосвязанных проблем российского общества, как демографический кризис и кризис семьи, но и усугубляют их, поскольку индивиды со спутанной идентичностью оказываются попросту неспособны к установлению межличностных отношений, которые являются основой создания действительно функциональной семьи. Как пишет Э. Фромм, «есть лишь одна форма близости, которая не тормозит развития личности и не вызывает противоречий и потерь энергии, это зрелая любовь; этим термином я обозначаю полную близость между двумя людьми, каждый из которых сохраняет полную независимость и в каком-то смысле отделенность. Любовь поистине не вызывает конфликтов и не приводит к потерям энергии, поскольку она сочетает две глубокие человеческие потребности: в близости и в независимости»<sup>1</sup>. То, что подобные отношения, основанные на динамическом балансе «принятие-отвержение» являются обязательным условием сохранения семьи и поддержания ее функциональности, подтверждается многочисленными социологическими и социально-психологическими исследованиями: «исследование за исследованием свидетельствует, что несчастливые супруги проявляют несговорчивость, авторитарность, склонны критиковать и подавлять друг друга... Счастливые пары учатся, иногда с помощью психологического тренинга, воздерживаться от резкостей и малодушного подливания масла в огонь, честно спорить, излагая свои чувства в неоскорбительной для оппонента манере...»<sup>2</sup>.

Заметим, что все сказанное справедливо как в контексте супружеских, так и детско-родительских отношений. Родители, неспособные к зрелой любви, как правило, используют ребенка в качестве удобного объекта для сублимации собственных инфантильных детских фантазий. Важно понимать, что деструктивное взаимодействие такого рода может принимать самые разнообразные формы — от откровенно жестокого отношения к детям до гипертрофированной, возведенной в своеобразный культ заботы о них.

Вполне понятно, что способность к установлению адекватных отношений близости, является существенно важным и во многом определяющим не только с точки зрения перспектив индивида в плане создания полноценной семьи, но и в гораздо более широком социальном контексте. Так, например, индивиды, у которых эта способность существенно ограничена, как правило, не могут полностью интегрироваться в группу, «застревая» на стадиях адаптации или индивидуализации. В роли руководителя они склонны к авторитарному стилю управления, подмене творческих и креативных прессов бюрократическими процедурами, одновременно рискуя оказаться фактически марионеткой в руках «сильного» заместителя или даже секретаря.

*Практический социальный психолог, планируя те или иные личностноразвивающие и группообразующие мероприятия, должен учитывать характер межличностных отношений партнеров по решению предстоящих задач, в том числе и степень их психологической близости.*

**Бродяжничество** — 1) одна из форм крайней социальной дезадаптации и маргинальности индивида, выражающаяся в отсутствии постоянного места жительства, работы и стабильного дохода; 2) социально-психологические проявления патохарактерологических и иных личностных расстройств, выражающиеся в периодически возникающей и часто компульсивной потребности в резкой смене социального окружения, в неспособности к полноценной интеграции в группах членства и к

установлению партнерских отношений, в поведенческой ригидности, в отсутствии мотивации достижения, в отчетливо выраженной предрасположенности к асоциальной активности и т. п.

Проблема бродяжничества рассматривается многими авторами, прежде всего применительно к молодежной среде. При этом сам термин «бродяжничество» часто выступает как рядоположенный с терминами «беспризорность» и «безнадзорность» и, более того в неразрывной связке с последними (А. В. Глаголева). Подобный подход совершенно оправдан при изучении социальных и социально-педагогических аспектов данных явлений. Однако, если говорить о специфической социально-психологической реальности, именно «бродяжничество» выступает в данном случае родовым понятием. В этом смысле непризорность и безнадзорность можно рассматривать как социальные факторы, провоцирующие бродяжничество и в то же время выступающие в качестве одних из возможных его следствий. Совершенно не случайно бродяжничество является актуальной проблемой и объектом социально-психологических исследований во многих странах Западной Европы и в США, где в значительной степени отсутствуют или минимизированы социальные и экономические причины непризорности и безнадзорности, актуальные для современной России.

По сути дела, речь идет о достаточно универсальном социально-психологическом феномене, имеющем устойчивые и отчетливо выраженные признаки. Надо сказать, что еще в конце XIX в. бродяжничество стали рассматривать как психологическую, точнее психиатрическую проблему. Было введено даже специальное понятие «пориомания» — «инстинкт бродяжничества» или «болезненное миграционное состояние», обозначавшее особый вид патологии личности, этиологически связанной с эпилепсией (А. В. Глаголева). Позднее психиатры и клинические психологи в качестве первопричины бродяжничества называли психопатию различного генеза. Эти гипотезы, хотя и подвергались критике, позднее получили подтверждение в многочисленных исследованиях, в частности, В. А. Жмурова, В. В. Ковалева, М. В. Коркиной и др. В результате этих исследований список как психических, так и иных расстройств, рассматриваемых в качестве первопричин бродяжничества был существенно расширен. К ним, в том числе, были отнесены шизофрения, невротические расстройства, задержки развития, ранние стадии различных органических поражений и т. п.

При том, что бродяжничество безусловно может выступать как своеобразный симптомокомплекс перечисленных патологий, практика показывает, что в целом ряде случаев к нему склонны лица и в первую очередь подростки, не имеющие отчетливо выраженных психических и иных патологий. Гораздо более универсальными причинами бродяжничества являются совершенно определенные особенности психосоциального развития личности, в частности, негативное разрешение базисных конфликтов четырех первых стадий эпигенетического цикла и как следствие крайняя степень психосоциальной спутанности, либо негативной идентичности.

Так, разрешение первого базисного конфликта в пользу недоверия влечет за собой временную спутанность или утрату временной перспективы в зрелом возрасте. Это приводит к тому, что в субъективном восприятии индивида, «каждая отсрочка становится обманом, каждое ожидание — переживанием бессилия, каждая надежда — опасностью, каждый план — катастрофой, каждый возможный помощник — потенциальным изменником»<sup>1</sup>. Отсюда — психологическое «цепляние» за прошлое, попытки прожить его снова и снова, тем самым, как бы поворачивая

время вспять, в сочетании со стремлением «законсервировать» настоящее, чтобы избежать неисчислимых и неизбежных опасностей и неприятностей, затаившихся в будущем. Другим проявлением утраты временной перспективы является патологическая фиксация на будущем. Патологическая в том смысле, что будущее выступает не как естественное продолжение настоящего момента в рамках единого жизненного цикла, но как отдаленная абстрактная возможность, оторванная от текущей реальности. К классическим примерам такого рода можно отнести буквально-догматическое восприятие религиозных учений, социальные и личностные утопии и т. п. Во всех своих проявлениях временная спутанность влечет за собой бегство от реальности. Как фиксация на прошлом в сочетании со стремлением «заморозить» настоящее, так и фиксация на будущем, направлены в конечном счете на создание параллельных миров, в которых индивид ищет убежища от опасностей и дискомфорта, не заслуживающего его доверия реального мира. Вполне понятно, что такие индивиды совершенно не способны к реальной близости и установлению не только подлинно партнерских, но и вообще сколько-нибудь стабильных межличностных отношений. Отметим, что в рамках психосоциального подхода шизофрения и психозы этиологически связаны именно с ярко выраженным негативным разрешением первого базисного конфликта развития.

Негативное развитие на второй психосоциальной стадии приводит, по мнению Э. Эриксона, к формированию болезненного самоосознания как антитезы свободной воли и уверенности в себе. Такое самоосознание направлено на фиксацию «противоречия между самооценкой, образом “я” автономной личности и образом “самого себя” в глазах окружающих»<sup>1</sup>.

Вполне очевидно, что самооценка индивида с генерализированным чувством стыда и сомнения, как правило, «заморожена» на предельно низком уровне. И чем ниже этот уровень, тем яростнее отвергается вообще любое, а не только критическое мнение о собственной персоне со стороны социального окружения. Как отмечает Э. Эриксон, «тотальное разрушение самооценки у наших пациентов резко контрастирует с нарциссическим и снобистским презрением к мнению других». В этом суть патологического парадокса самоосознания как деструктивного вклада в спутанность идентичности. Это ничто иное, как примитивная форма защиты, позволяющая «сохранить шаткую уверенность в себе в противовес чувству сомнения и стыда»<sup>2</sup>.

Типичным проявлением самоосознания индивида в социальной жизни является неспособность устанавливать полноценные партнерские отношения, привнесение в любой вопрос личностно-аффективного содержания. Не случайно Э. Эриксон тесно увязывал феномен самоосознания<sup>4</sup> с негативным разрешением конфликта «доверие против недоверия»: «Самоосознание — новая редакция того первоначального сомнения, которое касалось возможности доверия родителей и самого ребенка только в отрочестве; однако, такое сомнение имеет отношение и к вопросу надежности всего периода детства, которое теперь остается позади, и возможности доверия всему социальному универсуму, перед лицом которого он стоит». В качестве компенсаторного механизма поведенческой патологии такого рода часто выступает гипертрофированная тяга к идентификации с группой, «посредством которой недостаточная уверенность в себе может на время замаскироваться “групповой” уверенностью»<sup>3</sup>. При этом, поскольку такой индивид оказывается

патологически неспособен найти сколько-нибудь приемлемый баланс между самооценкой и восприятием себя другими членами группы, все, как правило, ограничивается принятием им внешней групповой атрибутики в сочетании с формальными групповыми нормами. То есть проживание даже первой стадии вхождения личности в группу (стадии адаптации) происходит лишь частично. В результате наступает быстрое и, что существенно важно, взаимное, разочарование и отвержение, и индивид превращается в «вечного странника», бесконечно ищущего приемлемую социальную нишу и не способного ее найти.

Разрешение третьего кризиса детства в пользу вины влечет за собой, с точки зрения Э. Эриксона, тотальную ролевую фиксацию как альтернативу здоровому чувству цели и свободному ролевому экспериментированию. При этом происходит регрессия к тотальному кризису доверия и «...выбор саморазрушительной роли часто остается единственной приемлемой формой инициативы на пути назад и вверх, осуществляемой в форме полного отказа от амбиций, что только и позволяет полностью избежать чувства вины»<sup>1</sup>. На уровне социального функционирования личности, это обычно находит выражение в установке на полный отказ от мотивации достижения, тотальной приверженности позиции «маленького человека», от которого «мало что зависит». Такие люди склонны к демонстративному, часто аффективному поведению, обычно направленному на «обыгрывание» темы «несчастливой судьбы». Еще одним классическим проявлением тотальной ролевой фиксации является крайняя как интеллектуальная, так и поведенческая ригидность.

Негативный вклад в спутанность идентичности, связанный с разрешением четвертого кризиса психосоциального развития в пользу неуспешности, выражается в неспособности индивида работать или стагнации действия, являющейся, по мнению Э. Эриксона, «...логическим следствием глубокого чувства неадекватности собственных общих возможностей». В социальном аспекте это приводит не только к очевидному ограничению потенциала индивида в смысле перспектив карьерного роста, самореализации в профессиональной деятельности и т. п., но зачастую, полностью парализует всякую созидательную активность личности. Компенсаторная реакция в таких случаях не редко проявляется в форме агрессивных и социопатических действий. Не случайно, по наблюдениям Э. Эриксона, «общим для шизоидов и делинквентов является недоверие к самим себе, неверие в возможность когда-нибудь совершить что-либо полезное»<sup>2</sup>.

Закономерным итогом такого выражено патологического психосоциального развития в детстве является спутанности идентичности или формирование негативной идентичности в подростковом возрасте (см. «Идентичность»). Первая в буквальном смысле толкает индивида к бесконечным скитаниям в поисках ответа на жизненно важный вопрос «Кто я?», вторая к асоциальной и, более того, антисоциальной активности.

Результаты современных исследований бродяжничества вполне укладываются в рамки приведенной схемы. Как отмечает А. В. Глаголева, «большинство исследователей: Л. А. Грищенко (1988), Б. Н. Алмазов (2000), А. Рожков (1997), А. А. Реан (2000), Е. Г. Слущкий (1998), А. М. Нечаева (2001), S. Morich (1999), P. Peterich (2001) и др. — рассматривают проблему бродяжничества несовершеннолетних как один из вариантов компенсаторного поведения в конфликтной ситуации, неадекватной

реакции на неблагополучную обстановку воспитания в семье, школе»<sup>1</sup>. При этом «Побег из дома ... следует рассматривать не просто как удаление из семьи, где назрела конфликтная ситуация, а как перемещение ребенка в социальную среду бродяжничества несовершеннолетних, как приобщение к “уличному племени”, где есть свои нравы, обычаи, привычки, нормы и закономерности поведения. С таким перемещением связано усвоение новых норм, ценностей: подросток меняет субъектов идентификации, меняется ее нравственное и правовое сознание»<sup>2</sup>. К аналогичным выводам пришли и некоторые зарубежные исследователи. Так, С. Мориц «...описывает поведение уличных детей, на примере гамбургских подростков. Уличные дети — это молодежь от 13 до 16 лет, которая преимущественно была брошена на “общественное воспитание”, т. е. воспитание улицы. Эти дети образовывали определенные сообщества — “союзы молодежи”. Контакт этих детей ограничивался контактом с подобными им группировками. Поэтому компенсация значимых для них контактов оказалась для них чрезвычайно трудной»<sup>3</sup>.

Рассмотрение проблемы бродяжничества через призму психосоциального подхода позволяет, в частности, ответить на вопрос, каким образом формируется склонность к бродяжничеству в социально совершенно благополучных семьях. Как отмечал Э. Эриксон, «...степень доверия, определяемая самым ранним детским опытом, по-видимому, не зависит от абсолютного количества еды или демонстраций любви, а зависит от качества связей ребенка с матерью»<sup>4</sup>. Хотя данное высказывание напрямую относится к первой стадии эпигенетического цикла, в метафорическом смысле оно применимо и к последующим стадиям развития в детстве и юности. Хотя материальные условия и играют совершенно определенную роль тем не менее решающим фактором выступает способность референтных фигур поддерживать детскую витальность через установления отношений и способов взаимодействия адекватных актуальным потребностям развития.

Между тем, согласно данным А. В. Глаголевой, «в современной действительности дети, развивающиеся в благоприятной социально-экономической обстановке, также находятся в ситуации дефицита внимания со стороны родителей. ... Ребенка с раннего детства обучают иностранным языкам, развивают музыкальные и спортивные способности. В семье просто не хватает времени на совместный отдых, общение, игры. Ребенок в такой семье находится в ситуации неудовлетворенной эмоциональной близости с родителями, которая затем трансформируется в отчуждение и полную изоляцию. У родителей недостает теплоты и нежности при общении с ребенком, а нередко и понимания его основных потребностей, возрастных и индивидуальных особенностей. Свои потребности в теплом и неформальном общении с родителями он начинает удовлетворять в неформальном общении со сверстниками, что создает условия для формирования асоциального и антисоциального поведения». Хотя трудно согласиться с однозначным утверждением о том, что неформальное общение со сверстниками создает условия для антисоциального поведения (такого рода общение, начиная с достаточно раннего возраста является совершенно необходимым условием полноценного развития личности), вывод А. В. Глаголевой о том, что существует прямая взаимосвязь между дефицитом эмоциональных контактов

в семье и тем, что «правоохранительные органы неоднократно фиксировали детей из семей с социально-экономическим достатком в среде беспризорников, наркоманов, проституток»<sup>5</sup>, представляется вполне обоснованным.

*Прямой профессиональной обязанностью практического социального психолога, работающего в образовательной сфере, является своевременное выявление «группы» риска с точки зрения склонности к бродяжничеству и организации профилактических программ, включающих работу с родителями, педагогами и школьной администрацией, а также мероприятия, направленные на предотвращение распространения бродяжничества в курируемом сообществе через социальное заражение. Понятно, что именно в рамках должностных обязанностей психолога оказывается необходимость осуществления психокоррекционного и социально-реабилитационного воздействия на лиц, склонных или подверженных бродяжничеству.*

**Бюрократизм** [от франц. bureau — бюро, канцелярия + греч. kratos — власть, господство] — социальное явление, появляющееся и проявляющееся при следующих обстоятельствах: обезличенность, деперсонифицированность управленческого аппарата; неконтрольность управленческого аппарата; наличие не подчиненных рыночным законам, по сути своей, внеэкономических отношений функционеров управленческого аппарата и социальных объектов управления. Господство бюрократизма задает логику превращения функционального аппарата управления в сплоченную, обособленную элиту с внутренним кодексом «круговой поруки» и автономией от широкого социума, стремящуюся при этом, не допустить, по возможности, никаких инноваций, а в случае все же произошедших изменений, умеющую и приспособиться к ним, и не растерять свои властные полномочия в новых условиях. Бюрократизм характеризуется, прежде всего, максимально жесткими, правилами беспрекословного подчинения «по вертикали». Наиболее комфортно в условиях бюрократизма чувствуют себя авторитарные личности, с готовностью подчиняющиеся давлению «сверху», если им при этом предоставляется право оказывать жесткое властное давление на нижестоящих. «Зарегламентированность» индивидуальной активности в условиях бюрократизма, по сути дела, исключает любую инициативу, креативность и инновационность решений. Бюрократизм по большому счету не является собственно психологическим термином, но особенно в последнее время не может не быть включенным в число, так называемых, «интерпретационных ключей», использование которых необходимо для адекватного понимания актуальной реальности, в том числе, и реальности психологической.

В рамках такой отрасли социально-психологической науки, как психология управления, вопросы, связанные с феноменом бюрократизма и бюрократического стиля руководства, являются вполне актуальными и привлекают достаточно исследовательское внимание. Так, например, функционирование классической бюрократической пирамиды описывается знаменитым законом С. Паркинсона, суть которого сводится к двум взаимосвязанным факторам: 1) чиновник множит подчиненных, но не соперников; 2) чиновники работают друг на друга.

Как писал С. Паркинсон, «чтобы освоить фактор 1, вообразим, что некий чиновник А жалуется на перегрузку. В данном случае неважно, кажется это ему или так оно и есть... Выхода у него три. Он может уйти; он может попросить себе в помощь чиновника В; он может попросить двух подчиненных С и D. Как правило А избирает

третий путь. Уйдя, он утратил бы право на пенсию. Разделив работу с равным ему В, он рискует не попасть на место W, когда оно наконец освободится. Так что лучше иметь дело с двумя подчиненными. Они придадут ему весу, а он поделит работу между ними, причем только он один будет разбираться и в той, и в другой категории дел. Заметьте, что С и D практически неразлучны. Нельзя взять на службу одного С. Почему же? Потому что он разделит бы работу с А и стал бы равен ему, как отвергнутый В, и даже хуже, он метил бы на место А. Итак, подчиненных должно быть не меньше двух, чтобы каждый придерживал другого, боясь, как бы тот его не обскакал. Когда на перегрузку пожалуется С (а он пожалуется), А с его согласия

посоветует начальству взять и ему двух помощников. Чтобы избежать внутренних трений, он посоветует взять двух и для D. Теперь, когда под его началом служат еще E, F, G, H, продвижение A по службе практически обеспечено<sup>1</sup>.

Описанное С. Паркинсоном явление, характерное не только для государственной, но и для корпоративной бюрократии, позднее получило название «закон убывающей компетентности». Совершенно очевидно, что в рамках данной тенденции не только практически исключается продвижение на верхние этажи властной пирамиды инициативных и самостоятельных личностей, но и отдается предпочтение «серости», типичным «троечникам» на низовом, исполнительском уровне. Однако и этим дело не ограничивается.

Многочисленным «молчаливым» необходимо ежедневно доказывать начальству свою незаменимость и оправдывать «оказанное доверие». Поэтому, как отмечал С. Паркинсон, «когда семеро служащих делают то, что делал один, вступает в игру фактор 2. Семеро столько работают друг на друга, что все они загружены полностью, а A занят больше, чем прежде. Любая бумага должна предстать перед каждым. E решает, что она входит в ведение F, F набрасывает ответ и дает его С, С смело правит его и обращается к D, а D — к G. Однако G собрался в отпуск и передает дело H, который снова пишет все начерно за подписью D и вручает бумагу С, а тот в свою очередь просматривает ее и кладет в новом виде на стол A.

Что же делает A? Он мог бы с легким сердцем подписать, не читая, так как ему есть о чем подумать. Он знает, что в будущем году он займет место W, и должен решить С или D заменит его самого. Он же решит, идти ли в отпуск G — вроде бы еще рановато, и не отпустить ли лучше H по состоянию здоровья... Кроме того, надо оплатить F работу на конференции и отослать в министерство прошение E о пенсии. А слышал, что D влюблен в замужнюю машинистку, а G неизвестно почему поссорился с F. Словом, A мог бы подписать, не читая. Но не таков A. Как не терзают его проблемы, порожденные самим существованием его коллег, совесть не позволит ему пренебречь долгом. Он внимательно читает документ, вычеркивает неудачные абзацы, привнесенные С и H, и возвращает его к тому виду, который был избран изначально разумным (хотя и склочным) F. Правит он и стиль — никто из этих юнцов языка своего толком не знает — и в результате мы видим тот вариант, который создал бы A, если бы С, D, E, F, G и H вообще не родились. Но вариант этот создало множество людей, и ушло на него немало времени. Никто не отлынивал от работы, все старались. Лишь поздно вечером A покидает свой пост, чтобы пуститься в долгий путь домой. Теперь во всех окнах его учреждения гаснет свет и тьма сгущается, знаменуя конец еще одного нелегкого трудового дня. А уходит одним из последних, сильно сутулясь, и думает с кривой улыбкой, что поздний час, как и седина, — возмездие за успех»<sup>2</sup>.

61

При всей явно публицистической направленности выводов С. Паркинсона, их справедливость подтверждается практикой, что отчетливо видно, в частности, на примере нашей страны. Так, по данным Института социологии РАН, на сегодняшний день в России насчитывается 2,5 млн. гражданских чиновников — в 14 раз больше, чем было во всем Советском Союзе.

Это объясняется тем, что с ростом числа бюрократов неизбежно падает уровень контроля высших ступеней иерархической пирамиды над нижними, на котором держится вся управляемость такой системы. В результате представители нижних бюрократических слоев не только получают возможность манкировать своими обязательствами перед «верхушкой» иерархии в случае конфликта интересов, но и в определенных условиях начинают представлять для нее реальную угрозу. В свою очередь, в целях восстановления контроля, бюрократическая элита вводит в систему дополнительных «реvisоров», создавая тем самым, все новые и новые ступени бюрократической пирамиды.

Совершенно очевидно, что данный процесс является социальной патологией, представляющей прямую угрозу для общества как в социально-психологическом (низкая эффективность управления, культивирование авторитарности, блокирование инновационных процессов и т. п.), так и в экономическом (буквальное «проедание» бюрократическим аппаратом значительной части национального продукта в официальной и коррупционной схемах).

При этом, хотя строго говоря, бюрократизм и не является социально-психологическим понятием («в чистом виде»), он не только находится в тесной содержательной и причинно-следственной связи с такими социально-психологическими характеристиками, как авторитарность, деперсонализация, конформизм, но и попросту неотделим от них. Исчерпывающую характеристику бюрократии с социально-психологической точки зрения дал в свое время Э. Фромм: «Бюрократы — специалисты в области управления вещами и людьми. Вследствие огромного аппарата, подлежащего управлению, все явления сводятся к абстракциям, и возникает полное отчуждение в отношении бюрократов к индивиду. Люди, подлежащие управлению, являются для бюрократов объектами, к которым они относятся без любви и без ненависти — абсолютно безлично; администратор-бюрократ не имеет права на чувства, когда речь идет о его профессиональной деятельности; он должен манипулировать людьми так, как если бы это были цифры или вещи»<sup>1</sup>.

В данной связи необходимо отметить, что и самого себя бюрократ воспринимает исключительно как объект, предназначенный для выполнения определенных функций в рамках бюрократической машины, лишенный малейшего права на какую бы то ни было самостоятельность суждений, критичность и в конечном счете на элементарное человеческое достоинство. Не случайно Э. Фромм считал, что существует совершенно особый тип бюрократической личности в основе которого лежит садо-мазохистский характер: «В бюрократической системе каждый человек осуществляет контроль над своими подчиненными, а он, в свою очередь, контролируется своим начальником. Как садистские, так и мазохистские импульсы в такой системе оправдывают свои расходы. Бюрократическая личность презирает нижестоящих и в то же время восхищается и боится нижестоящих. Достаточно посмотреть на выражение лица такого бюрократа и послушать его голос, когда он критикует подчиненного за минутное опоздание, чтобы понять, что он требует, чтобы подчиненный всем своим поведением показывал, что он во время работы «принадлежит» своему начальнику.

62

Или вспомните бюрократа из почтового отделения, когда он, ухмыляясь, ровно в 17.30 захлопывает свое окошечко, а два последних клиента, ждавших полчаса у дверей, идут домой ни с чем и на следующий день должны будут прийти снова. При этом речь идет не о том, что он ровно в 17 ч. 30 мин заканчивает продажу марок; показательное то, что ему доставляет удовольствие помучить людей; ему нравится, что кто-то от него зависит, на его лице совершенно отчетливо читается удовлетворение по поводу этой ситуации, когда он чувствует свое превосходство»<sup>1</sup>.

С подобными «прелестями» бюрократизма в современной России хорошо знакомы не только те, кто вынужден обращаться по тому или иному вопросу в бесчисленные государственные «конторы», но и клиенты коммерческих банков и других организаций, в которых под вывесками типа «Клиент всегда прав», «Быстро, выгодно, удобно» и т. п. возвышаются типичные бюрократические пирамиды. Именно этим в значительной степени обусловлена низкая конкурентоспособность (а, точнее сказать, полное отсутствие таковой) большинства отечественных предприятий и организаций на мировом рынке. Более того, в ряде сфер деятельности таких, как, скажем, пассажирские авиaperевозки, медицина, охрана правопорядка и т. п. бюрократизм представляет прямую угрозу жизни и здоровью людей.

*Практический социальный психолог, оказавшись в группе или организации, страдающей бюрократической системой управления, прежде всего, должен попытаться в рамках своей профессиональной компетенции создать те условия жизнедеятельности сообщества, которые несовместимы с процветанием бюрократического стиля управления, а именно, организовать совместную полидеятельность, задать проблемные ситуации, требующие поиска креативных решений и проявлений индивидуально-специфического взаимовлияния; поддержать самоуправление и временные творческие коллективы для решения локальных, но при этом значимых для сообщества в целом задач; обеспечить периодическую смену ролей в рамках интрагрупповой неформальной властной иерархии и т. п.*

**Взаимодействие межличностное** — контакт двух или более субъектов активности, который может носить любую форму (непосредственную и опосредствованную, пролонгированную и ситуационную, в связи с деятельностной ориентацией на какую-либо цель или в логике фатического общения, эмоционально насыщенную или в этом плане нейтральную и т. д.), но при этом приводит к изменению их поведения, системы смысловых образований, характера взаимоотношений, деятельностно-установочного личного настроя и т. п. Помимо этого, в социальной психологии термином «взаимодействие» описывают систему взаимовстречных действий, поступков, деяний, которые характеризуются причинно-следственным характером подобной активности двух сторон, участвующих в межличностном контакте: по сути дела, любое проявление активности одного из участников взаимодействия оказывается одновременно и стимулом очередного поведенческого акта другого и своего рода реакцией на предшествующие действия партнера или оппонента. Именно так подобное «широкое» и «узкое» видение взаимодействия традиционно описывается специалистами в социально-психологической литературе: «Широкая трактовка используется, как правило, для указания на непосредственную взаимосвязь каким-либо образом воздействующих друг на друга индивидов (в результате межличностного взаимодействия они по меньшей мере отдают себе отчет во взаимном существовании); узкая — для обозначения способа реализации совместной

деятельности, цель которой требует разделения и кооперации функций, а следовательно, взаимного согласования и координации индивидуальных действий»<sup>1</sup>. Важнейшими характеристиками межличностного взаимодействия как интерактивной стороны общения являются предметность, эксплицированность, рефлексивная неоднозначность и ситуативность. Предметность взаимодействия в данном случае предполагает наличие какого-либо объекта или задачи, по поводу которых и реализуется межличностный контакт. Правда, здесь необходимо оговорить артефактный случай, который в социальной психологии описывается с помощью такого термина, как «фатическое общение». Это, по сути дела, беспредметное общение, когда целью межличностного контакта выступает сам контакт. Другими словами, это ситуация, когда общение из формы субъект — объект — субъектных отношений превращается в субъект — субъектный акт, который в повседневной жизни на уровне обыденного сознания определяется как «беспредметный разговор». Что касается эксплицированности, то есть возможности стороннего наблюдения, то и в этом плане могут быть приведены артефактные случаи, когда внешняя регистрация процесса и результатов взаимодействия практически невозможна или возможна лишь в «отсроченном режиме» (например, опосредствованное взаимодействие, интимное взаимодействие и т. д.). Рефлексивная неоднозначность как один из содержательных признаков межличностного взаимодействия выражается в том, что этот тип контактов в реальности может проявляться и как осознанный, и как неосознанный результат крайне сложно организованной совместной деятельности, ее распределения между участниками. Ситуативность как неизменный признак межличностного взаимодействия отражает содержательную временно-пространственную конкретность осуществляемого контакта субъектов активности, позволяющую четко оценить продолжительность взаимодействия, его интенсивность, степень и характер его нормативности, ценностной насыщенности и т. д. Как правило, различают два основных вида взаимодействия — кооперацию, протекающую в форме подлинного партнерства, или сотрудничества, когда активность всех участников взаимодействия является необходимым условием достижения целей лично значимых для каждого, и конкуренцию, когда в ходе скрытого или прямого соперничества каждый из участников взаимодействия пытается достичь свою цель, сам факт достижения которой как необходимое условие успеха предполагает неудачу других участников взаимодействия.

Из сказанного ясно, что взаимодействие является одним из наиболее широких понятий в социальной психологии, а сам процесс взаимодействия зависит от множества переменных как собственно психологического, так и иного порядка. Поэтому непосредственное экспериментальное исследование взаимодействия как такового в полном объеме представляется не только чрезмерно сложным, но и вообще малореальным. Еще более проблематичными выглядят анализ и оценка всех значимых в контексте взаимодействия переменных в ходе практической социально-психологической работы, особенно в ситуациях, требующих принятия достаточно быстрых решений, направленных на изменение установок и модификацию поведения субъектов взаимодействия.

В этой связи в рамках различных теоретических школ был разработан целый ряд схем, позволяющих упростить анализ процесса взаимодействия за счет введения ограниченного количества универсальных переменных, фиксируемых методом целенаправленного наблюдения.

Наиболее известной и широко употребляемой схемой подобного типа является так называемая РВД — модель, разработанная американским психологом Э. Берном и положенная им в основу транзактного анализа.

С точки зрения Э. Берна, «...каждый человек располагает определенным, чаще всего, ограниченным репертуаром состояний своего Я, которые суть не роли, а психологическая реальность. Репертуар этих состояний мы попытались разбить на следующие категории: 1) состояния Я, сходные с образом родителей; 2) состояния Я, автономно направленные на объективную оценку реальности; 3) состояния Я, все еще действующие с момента их фиксации в раннем детстве и представляющие собой архаические пережитки. Неформально проявления этих состояний Я называются Родитель, Взрослый, Ребенок (для удобства русскоязычной аббревиатуры, в отечественной психологии последнее из перечисленного состояний часто обозначается как Дитя — В. А., М. Ю.)... Мы считаем, что человек в социальной группе в каждый момент времени обнаруживает одно из состояний Я — Родителя, Взрослого или Ребенка»<sup>1</sup>. На основе анализа работ Э. Берна, функциональное содержание этих состояний может быть описано следующим образом:

«Р — Родитель — источник социально-нормативной информации, содействующей преемственности поколений. Это состояние «Я» включает в себя социальные установки и стереотипы поведения, усвоенные из внешних источников, преимущественно от родителей и других авторитетных лиц. Это могут быть: а) совокупность полезных, проверенных временем правил и руководств, б) определенный набор предрассудков и предубеждений. В процессе общения Р-позиция обычно

проявляется в критичном, оценочном поведении по отношению к другим, в менторских, “отеческих” высказываниях и замечаниях, а также в оказании покровительства, защиты, в протекционизме.

В — Взрослый — основа реалистического поведения. Будучи ориентировано на сбор и анализ объективной информации, оно организовано, активно, разумно, адаптивно и действует хладнокровно оценивая ситуацию и беспристрастно рассуждая.

Д — Дитя — эмоционально-непосредственное начало в человеке. Оно включает в себя все импульсы, естественно присущие ребенку (изобретательность, любознательность и доверчивость, но также капризность, обидчивость и др.). Д-позиция, включает укоренившийся в структуре личности ранний детский опыт взаимодействия с окружающими, способы реагирования и установки, принятые по отношению к себе и другим “Я — хороший” или “Я — плохой”, “другие — плохие” или “другие — хорошие”. Внешне это состояние выражается в следующих формах: а) как детски непосредственное отношение к миру — творческая увлеченность, наивность гения; б) как архаичное детское поведение — упрямство, злость, обидчивость, легкомыслие<sup>2</sup>.

Данные эго-состояния в рамках транзактного анализа рассматриваются как те самые универсальные переменные, с помощью которых можно проанализировать любое межличностное взаимодействие. При этом сам процесс взаимодействия рассматривается как последовательность элементарных актов (транзакций), каждый из которых включает стимул (вербальный, невербальный либо комбинированный), направленный от одного субъекта взаимодействия к другому и ответную реакцию на него, что опять-таки значительно упрощает ситуацию. Обычно выделяются три типа транзакций: дополнительные, пересекающиеся и скрытые.

Дополнительные транзакции имеют место, когда реакция полностью соответствует стимулу — дополняет его: «например, хирург, оценив на основе имеющихся у него данных необходимость в скальпеле, протягивает руку медсестре. Правильно истолковав этот жест, оценив расстояние и мышечные усилия, она вкладывает скальпель в руку хирурга таким движением, какого от нее ждут»<sup>1</sup>. В данном случае мы имеем дело с дополнительной транзакцией на уровне «Взрослый — Взрослый». Взаимодействие, основанное на дополнительных транзакциях, как правило, носит прямой, открытый и бесконфликтный характер и продолжается до тех пор, пока не будет решена предметная задача, либо пока партнеры получают удовольствие от самого процесса взаимодействия, если речь идет о фатическом общении. При этом важно понимать, что взаимодействие данного типа не всегда является полноценным партнерством равных субъектов, но может принимать откровенно авторитарные формы, если в его основе лежит дополнительная транзакция «Авторитарный Родитель — Послушный Ребенок».

Пересекающиеся транзакции имеют место в тех случаях, когда реакция не соответствует стимулу. Например, на вопрос: «Ты не знаешь, где мои очки?», представляющий собой стимул уровня «Взрослый — Взрослый» (запрос информации), вместо ответа «Они на столе» или «Не знаю» (и то и другое дополнительные реакции по отношению к данному стимулу) следует: «Пора бы уже научиться самому следить за своими вещами!» — т. е. критическое замечание Родителя, адресованное Ребенку. Взаимодействие, основанное на пересекающихся транзакциях, неизбежно приобретает характер конфронтации и либо прекращается, либо перерастает в открытый конфликт.

Наконец, третья разновидность транзакции является наиболее сложной, поскольку в них задействовано больше двух эго-состояний субъектов взаимодействия. При этом взаимодействие протекает фактически на двух уровнях — внешнем, социальном и скрытом — на уровне психологического подтекста. Причем, определяющим является именно последний — отсюда и название: скрытые транзакции. Э. Берн приводит следующий характерный пример такого рода транзакций:

«Продавец: Эта модель лучше, но она вам не по карману.

Покупательница: Вот ее-то я и возьму. ...

Продавец на уровне Взрослого констатирует два факта: “Эта модель лучше” и “Она вам не по карману”. На социальном уровне слова продавца кажутся обращенными к Взрослому покупательнице, поэтому она должна была бы ответить: “Вы, безусловно правы и в том, и в другом”. Однако скрытый, психологический вектор был умело направлен опытным Взрослым продавцом к Ребенку покупательницы. Ответ, который дал Ребенок, показывает, что наш анализ правилен. Покупательница думает: “Несмотря на финансовые последствия, я покажу этому наглецу, что я ничуть не хуже других его покупателей”<sup>2</sup>.

Взаимодействие, основанное на скрытых транзакциях, как правило, носит характер психологической манипуляции, либо деструктивных психологических игр. Причем, если сознательно или неосознанно субъект, которому адресован скрытый стимул, игнорирует его, реагируя только на явное послание, взаимодействие, во всяком случае в данном формате, прекращается. В противном случае возможны два варианта развития событий. Адресат, что называется, «ловится», как это имело место в приведенном примере и полностью, либо частично утрачивает свою субъектность, становясь орудием для достижения цели «партнера» по взаимодействию. Или же он

включается в игру, в свою очередь, используя скрытые транзакции. Например, на реплику продавца, покупательница могла бы ответить: «Действительно не по карману, ведь эта модель стоит у вас в полтора раза дороже, чем в соседнем магазине». На внешнем уровне это послание Взрослого, адресованное Взрослому продавцу, констатирующее факт согласия с ним и, одновременно, информирующее о состоянии рынка. При этом скрытое послание, отправленное Родителем покупательницы, Ребенку продавца, указывает последнему, что он ведет себя неразумно и может быть за это наказан потерей клиента. Подобного рода взаимодействие носит очевидно конфронтационный характер, но в отличие от взаимодействия, основанного на пересекающихся транзакциях, протекает в форме скрытого, «подковерного» конфликта.

Социальный психолог, использующий транзактный анализ, должен понимать, что в реальном взаимодействии реакция на стимул, которой завершает транзакцию, одновременно является стимулом, начинающим следующую транзакцию. Таким образом, возникают последовательности взаимосвязанных транзакций, составляющих целостный процесс взаимодействия.

Как пишет Э. Берн, «открытые проявления социального взаимодействия называют *транзакциями*. Это наиболее характерно представлено в цепочке: *транзактный стимул* со стороны X вызывает *транзактный ответ* со стороны Y; этот ответ, в свою очередь, становится новым стимулом для Y. *Транзактный анализ* занимается анализом именно такого типа цепочек и, в частности, их программированием. Можно продемонстрировать, что когда цепочка дан ход, ее последующие этапы весьма предсказуемы, если известны характеристики Родителя, Взрослого и Ребенка каждого участника. В некоторых случаях ... возможно и обратное: если известны исходные транзактный стимул и транзактный ответ, то можно установить со значительной степенью уверенности не только то, что последует дальше, но также некоторые характеристики Родителя, Взрослого и Ребенка каждого участника»<sup>3</sup>.

Наряду с транзактным анализом и РВД — моделью в практической социальной психологии в контексте проблемы взаимодействия используются и другие подходы, в частности, Д. Тибо и Г. Келли, основанный на анализе возможных исходов,

с точки зрения вознаграждения и потерь участников взаимодействия, представления о механизмах социального взаимодействия с точки зрения концепции символического интеракционизма и ряд других.

*Практический социальный психолог, одной из задач профессиональной деятельности которого является организация партнерского взаимодействия членов курируемой им группы или организации, должен, помимо всего прочего, анализировать протекание этого процесса, отслеживая предметность (именно конструктивно-содержательную), осознание участниками взаимодействия их целей и задач в логике просоциальности усилий, учитывать специфику ситуативных обстоятельств реального взаимодействия и стремиться к тому, чтобы все перипетии партнерских или конкурентных отношений участников взаимодействия оказались бы доступны для него самого с тем, чтобы могли быть проинтерпретированы, при необходимости скорректированы, а возможные негативные последствия купированы.*

**Виктимность** [от лат. *victima* — жертва] — достаточно устойчивое личностное качество, характеризующее объектную характеристику индивида становится жертвой внешних обстоятельств и активности социального окружения, своего рода личностная

предрасположенность оказываться жертвой в тех условиях взаимодействия с другими и воздействия этих других, которые в этом плане оказываются нейтральными, «не опасными» для других личностей. В рамках современной психологической науки, по сути дела, на «проблемном» перекрестке юридической и социальной психологии сформировалась область знания, которая определяется как виктимология, то есть наука о поведении жертвы. В логике социальной психологии такое личностное свойство, как виктимность, достаточно жестко коррелирует с неадекватно заниженной самооценкой, с неспособностью, а порой и нежеланием отстаивать собственную позицию и брать на себя ответственность за принятие решения в проблемных ситуациях, с избыточной готовностью принимать позицию другого как несомненно верную, с неадекватной, а иногда патологической тягой к подчинению, с неоправданным чувством вины и т. п. Одним из наиболее известных и ярких примеров проявления личностной виктимности является, так называемый, «стокгольмский синдром», который выражается в том, что жертвы на определенном этапе эмоционально начинают переходить на сторону тех, кто заставил их страдать, начинают сочувствовать им, выступать на их стороне, иногда даже против своих спасителей (например, в ситуации захвата заложников и попыток их освободить). Личностная виктимность достаточно часто актуализируется в форме откровенно провокационного поведения потенциальных жертв, при этом часто ни в коей мере не осознающих того факта, что их поведенческая активность, по существу, практически напрямую подталкивает партнера или партнеров по взаимодействию к насилию. Подобное поведение особенно в экстремальных или попросту неординарных ситуациях является стимулом агрессии прежде всего со стороны авторитарных личностей.

Несмотря на то, что виктимность проявляется в самых разных сферах жизненной активности людей и сферах их межличностного взаимодействия, наиболее углубленно эта проблематика исследована в области внутрисемейных контактов. Так, например, показано, что одной из наиболее значимых причин формирования устойчивой личностной виктимности является семейное насилие в самом широком смысле этого понятия. Так, С. В. Ильина выделила два наиболее опасных в данном отношении периода развития. Проведенное ею «сравнительное изучение статистических данных по внутри- и внесемейному насилию показало, что средний возраст жертв incesta составляет 6—7 лет, тогда как средний возраст пострадавших от изнасилования значительно выше — 13—14 лет. Дошкольный и подростковый возрастные периоды являются «возрастами риска» в отношении насилия. Жестокое обращение или сексуальная травматизация в этот период вероятнее всего окажут куда более разрушительное воздействие, чем в период относительной эмоционально-личностной стабильности. В период возрастных кризов происходит целый ряд изменений, которые усиливают виктимность ребенка: изменение телесного облика, личности. С. В. Ильина утверждает, что имеются «сензитивные к насилию» периоды в жизни ребенка, когда анатомо-физиологические, гормональные, эмоционально-личностные и психосексуальные изменения делают жертву более травмируемой. Эти периоды являются опасными в отношении как сексуального насилия, так и жестокого обращения с ребенком, телесных наказаний, психологического насилия. Изменившийся физический облик и поведение ребенка становятся провоцирующими не только для потенциального насильника, но и у родителей вызывают стремление немедленно исправить непослушное чадо, актуализируя те или иные воспитательные установки. Другие возрастные периоды по статистике являются менее опасными для непосредственного насилия. Однако проявления, так называемого, «токсичного» родительского

отношения возможны в любом возрасте. Основные типы искаженного родительского отношения возможны в любом возрасте. Основные типы искаженного родительского отношения — депривация и симбиоз — ложатся в основу формирования виктимной личностной организации, которая вынуждает ее обладателя всю последующую жизнь вызывать на себя то или иное насильственное воздействие<sup>1</sup>.

Последнее замечание С. В. Ильиной представляется особенно важным в связи с тем, что травматическое родительское воздействие в раннем возрасте, влекущее формирование виктимности, часто не носит внешних признаков насилия и является неосознанным. Довольно типичным житейским примером такого рода может служить ситуация, когда мужчина, страстно желавший стать отцом мальчика, начинает воспитывать дочь по мужскому образцу — вовлекать ее в типичные мужские игры, побуждать заниматься экстремальными видами спорта, «мужественно» терпеть при этом боль от неизбежных физических травм, и т. п. Подобный тип взаимоотношений, внешне нередко носящий характер товарищеского партнерства и порождающий сильную привязанность дочери к отцу, по сути дела, представляет собой типичный симбиоз с отчетливо выраженной садомазохистской направленностью. Девочка, растущая в подобных условиях, усваивает на подсознательном уровне, что для того, чтобы привлечь внимание значимого мужчины и заслужить его одобрение, она должна быть готовой пожертвовать своими интересами, терпеть страдания и унижения.

В этом контексте особенно интересен тот факт, что страдающие от виктимности индивиды в определенных условиях сами склонны к насилию и жестокости. По мнению некоторых исследователей, в частности, А. А. Гурьевой, «дети, пострадавшие от жестокости, ... составляют особую виктимологическую группу, когда жертва в конечном итоге превращается в жестокого мстителя»<sup>2</sup>. Данный, видимый парадокс становится совершенно понятным, если обратиться к интерпретации сущности садомазохистского симбиоза, предложенной Э. Фроммом. По его мнению, «взаимосвязь садизма и мазохизма очевидна, но с точки зрения бихевиоризма они являются противоположностями. В действительности же это два различных аспекта одной и той же основной ситуации: ощущение экзистенциальной и витальной импотенции. Как садист, так и мазохист нуждаются в другом существе, которое может, так сказать, их «дополнить». Садист дополняет сам себя при помощи другого существа, мазохист сам себя делает дополнением другого существа. Оба ищут символических связей, так как каждый из них не имеет стержня внутри



себя. Хотя садист вроде бы не зависит от своей жертвы, на самом деле она ему необходима; он в ней нуждается, но ощущает эту потребность в извращенной форме.

Из-за тесной связи между садизмом и мазохизмом будет правильнее говорить о садо-мазохистском характере, хотя ясно, что у каждого конкретного лица преобладающим является либо один, либо другой аспект. Садо-мазохистский характер можно еще назвать авторитарным, если перейти от психологической характеристики к политической, ибо, как правило авторитарные лидеры демонстрируют черты садо-мазохистского характера: притеснение подчиненных и подобострастие по отношению к вышестоящим»<sup>3</sup>.

Понятно, что в характере и поведении индивидов с сформированной виктимностью доминирует именно мазохистский аспект рассматриваемого Э. Фромом

континуума «садизм — мазохизм» (именно этим, в частности, и объясняется «стокгольмский синдром» и другие формы идентификации с насильником). Однако в определенной ситуации может проявиться и противоположный, садистический аспект. Как правило, такого рода «месть» за пережитые унижения и страдания направляется не на реального мучителя, а на того, кто воспринимается как «удобный» объект, то есть еще более слабый и беззащитный, чем сама виктимная личность. Нередко в такой роли выступают животные, а в более зрелом возрасте и собственные дети. Таким образом, виктимность может «передаваться по наследству». Социально-психологическая и психотерапевтическая практика показывают, что родители и более отдаленные предки жертв насилия также подвергались насилию. Совершенно очевидно, что подобный семейный синдром является одним из наиболее опасных проявлений виктимности в обществе.

Не менее важным обстоятельством в контексте рассматриваемой проблематики представляется то, что по справедливому замечанию А. В. Глаголевой, «насилие в семье является огромной травмой не только для тех, кто его переживает, но и для свидетелей этого насилия, младших по возрасту детей. Происходит “вторичная виктимизация”, заключающаяся в переживании свидетелями насилия тех же психологических последствий, что испытывает жертва»<sup>4</sup>. Таким образом, происходит внутрисемейное «заражение виктимностью» не только «по вертикали» — из поколения в поколение, но и «по горизонтали». При этом нельзя не отметить, что виктимизация в результате семейного насилия может иметь не только отложенные по времени, но и непосредственные трагические последствия. В частности, как показано в целом ряде исследований, «повторяющееся насилие ведет к значительным психологическим страданиям, непроходимому чувству страха, депрессии, посттравматическому стрессу, а иногда и к более серьезным последствиям, таким как попытки самоубийства. Применяющееся в семье физическое наказание почти всегда сопровождается психическим насилием — словесными оскорблениями. Диапазон физического насилия не ограничивается только телесными наказаниями различной степени тяжести, сюда относят ограничение детей в еде, сне, привлечение их к употреблению алкоголя и наркотиков, лекарственных и химических веществ для изменения их психического состояния. Последствиями семейного физического насилия являются не только различные нарушения физического (до инвалидизации) и психического (до различного уровня умственной отсталости и психических нарушений), здоровья, но и нравственная деградация личности»<sup>5</sup>.

Если первичная виктимизация личности, как правило, происходит в семье, то ее развитие зависит от целого ряда как собственно социально-психологических, так и социальных, социально-экономических и иных факторов. В частности, усилению личностной виктимности и дополнительной травматизации могут способствовать жестокое отношение к ребенку в школе со стороны учителей и (или) сверстников, вовлечение его в асоциальные неформальные группировки, уличное насилие и т. п.

*Практический социальный психолог, работающий с реально функционирующей группой, в силу своих профессиональных обязанностей должен, с одной стороны, выявить в логике виктимности наличие возможных потенциальных «жертв», а с другой — четко отслеживать формы и направленность взаимодействия с ними тех членов сообщества, которые могут быть отнесены к авторитарным или склонным к авторитарности личностям.*

**Власть** — а) система соотносительности господства и подчинения в различных системах отношений между людьми, группами, организациями; б) в «узком» смысле, реализация своего права или возможности глобально социального и конкретно межличностного давления. В рамках социальных систем власть выступает в качестве обязательного условия выполнения управленческих функций руководства и выражается, прежде всего, в организации направленного информационного потока и принудительной системы контролируемых, санкционируемых, принудительных руководящих действий «по вертикали». В рамках социальной психологии в качестве самостоятельного предмета исследования рассматривается феномен не только формальной, официальной, по сути дела, институализированной власти, но и власти неформальной, не заданной и не поддерживаемой специально извне, а являющейся порождением непосредственных и опосредствованных межличностных взаимосвязей, достаточно спонтанно, стихийно возникших и упрочившихся в конкретном сообществе, идет ли речь о больших или малых группах. В любом случае эффективность и развивающий общность характер исполнения властных полномочий практически в решающей степени зависит от стилевых особенностей «руководящей» активности. Авторитарный способ воздействия носителей власти на подчиненных и его абсолютизация применительно к широкому социуму, как правило, обозначается термином «тоталитаризм», а применительно к малым группам — термином «автократизм». И в тоталитарном обществе, и в авторитарном, а тем более автократически управляемом контактном сообществе, взаимосвязи, членов группы выстроены таким образом, что и информационные потоки ограничены, и сама контролирующая и санкционирующая инстанция, другими словами, власть, реализует свои полномочия так, что не подлежит корректирующему воздействию со стороны подчиненных или, если говорить о власти неформальной — лидерской, то ведомых, или последователей. Более того, в этих условиях, как правило, формируется своего рода «культ роли», «культ власти». Здесь было бы нелишним учитывать, что системы отношений «руководитель — подчиненный», «лидер — ведомый» в случае их описания как эффективных чаще всего обозначаются через использование понятия «авторитет». Правда, в только что указанной ситуации правомерно упоминать не авторитет личности, а авторитет роли, не власть авторитета, а авторитет власти. В условиях господства тактики невмешательства при руководстве той или иной общностью носитель властных полномочий не только сам пытается заблокировать информационный поток «вниз» по иерархической властной лестнице, но и стремится отгородиться от идущих «снизу» запросов. Практически единственная схема эффективной реализации властного управления общностью осуществляется в случае господства демократического руководства, построенного в логике подлинного сотрудничества, «задающего» условия и свободного обмена информацией «снизу вверх» и «сверху вниз», и столь же двунаправленной коррекции и взаимовлияния высокостатусных, среднестатусных и низкостатусных членов сообщества. Следует подчеркнуть, что демократический стиль реализации властных полномочий в сообществе, как правило, складывается лишь в группах высокого уровня социально-психологического развития. Помимо всего прочего не следует забывать, что властные полномочия

являются одним из трех факторов (наряду с аттракцией и референтностью), выступающих в качестве принципиальных оснований значимости одной личности для другой.

В силу очевидных причин наибольшее внимание проблеме власти уделяется в таких прикладных отраслях социальной психологии, как организационная психология и психология менеджмента. При этом эмпирические исследования власти

в той или иной социальной структуре представляют собой весьма сложную задачу, поскольку, как совершенно справедливо отмечает Э. Донелон, «власть — это сложный феномен, который достаточно трудно понять, в том числе и потому, что она очень динамична»<sup>1</sup>. На основании анализа результатов целого ряда исследований он выделил шесть источников власти, позволяющих достаточно оперативно оценить реальный ресурс, складывающийся из формальной и неформальной власти, того или иного члена сообщества, а именно: позицию, ресурсы, информацию, знание предмета, успешность и личную привлекательность. При этом первые три источника обусловлены, главным образом, положением субъекта в официальной иерархии, а три завершающих — его личностными качествами, т. е. в большей степени связаны с неформальным статусом.

По мнению Э. Донелона, «официальная позиция (или должность) в организационной структуре определяет набор обязанностей человека, круг людей, с которыми он взаимодействует, чтобы выполнять свои обязанности, и полномочия действовать и направлять действия других людей. Позиция часто дает доступ к таким источникам власти и влияния, как *ресурсы* и *информация*. Например, позиция руководителя обычно предусматривает такие ресурсы, как возможность продвигать сотрудников по службе, увеличивать их зарплаты, распределять задания.... Позиции рядовых сотрудников также предоставляют возможность распоряжаться ресурсами и информацией. Так, работники отдела закупок порой располагают очень важной информацией о том, какие материальные ресурсы нужны людям и в какое время они доступны. У них есть и возможность выбирать источники поставок — это может помочь или, наоборот, помешать сотруднику, который использует их в работе. Сотрудники, которые управляют распределением помещений, имеют право решать, кому какие из них предоставить и как их использовать. Секретари влиятельных боссов контролируют их расписание и решают, кого из посетителей к ним пропустить. Даже временные работники — те, например, кто нанят по контракту для выполнения разовой работы, или секретари комитетов — могут предоставить информацию и доступ к тем, кто обладает более широкими полномочиями»<sup>2</sup>. При анализе позиции в ее взаимосвязи с доступом к ресурсам и информации Э. Донелон рекомендует обращать особое внимание на следующие ее характеристики: ключевой характер, значимость, заметность и гибкость.

Ключевой характер позиции определяется тем, «...насколько часто сотрудникам нужен тот, кто занимает данную позицию, многим ли людям приходится обращаться к нему, сколько подобных позиций есть в организации и насколько важную роль эта позиция играет в производственном процессе. Например, сотрудник, который отвечает за работу компьютерной сети в офисе, ...занимает ключевую позицию, особенно, если там нет (или мало) других людей, которые могут выполнять такую работу, а компьютеры регулярно выходят из строя. Значимость позиции определяется тем, насколько она важна для основной, приоритетной деятельности компании. ... Заметность — это то, в какой степени влиятельные люди в организации обращают внимание на данную позицию. ... Должность исполнительного секретаря при президенте может не быть значимой или ключевой в организации, но она очень заметна и поэтому дает некоторую власть тому, кто ее занимает. ...

Гибкость — это степень свободы действий, которую представляет данная позиция занимающему ее человеку. Если позиция обладает гибкостью и, следовательно,

дает возможность предлагать новое и проявлять инициативу, это усиливает ее ключевой характер, значимость и заметность»<sup>1</sup>.

Несмотря на весьма распространенный стереотип, согласно которому именно перечисленные, напрямую связанные со статусом источники власти являются наиболее значимыми, определенные личностные качества индивида не только могут существенно усилить его персональную власть, но и в ряде случаев компенсировать слабость позиции, ограниченный доступ к ресурсам и информации: «Знание предмета — это то, что человек приобретает благодаря учебе в высших учебных заведениях и опыту работы по специальности. Это особенно важный источник влияния в тех организациях, где знания в сфере основного бизнеса играют большую роль. ... Однако и знания в «периферийных областях» могут быть источником влияния: когда утверждается бюджет, финансовые аналитики становятся очень влиятельными людьми в любой организации. Знание предмета часто является основным источником влияния для новых сотрудников организации. Поскольку у них отсутствуют ресурсы, информация, опыт работы в организации и сеть контактов внутри компании им прежде всего придется полагаться исключительно на знание предмета, другие источники влияния появятся позже. Успешность может быть важным источником влияния опытных профессионалов. ... Хорошие результаты работы упрочивают... репутацию среди коллег, что дает возможность завязывать новые деловые контакты и получить доступ к дополнительным источникам влияния.

Личная привлекательность... — это не только приятная внешность. Это понятие включает и привлекательные личностные качества и располагающее к себе поведение. Исследователи обнаружили ряд особенностей поведения и личностных черт, которые повышают привлекательность индивида. Среди них такие качества, как честность, способность понимать и поддерживать других людей, способность вызывать восхищение, сходство ценностей и интересов, умение преодолевать трудности и решать проблемы так, чтобы сохранять позитивные взаимоотношения. Люди, которых считают привлекательными, умеют хорошо говорить, и, как правило, если возникают сомнения в успешности их действий, эти сомнения трактуются в их пользу, да и начальники чаще склонны их поощрять, чем наказывать»<sup>2</sup>.

При том, что не только в организациях, но и практически в любом социальном сообществе в той или иной степени оказываются, как правило, задействованы все перечисленные источники власти, нередко в силу традиций, особенностей корпоративной культуры и действия других факторов некоторые из них оказываются гипертрофированными, определяющими всю властную структуру. Кроме того, в зависимости от ситуационного контекста на первый план в одной и той же организации могут выдвигаться различные источники власти. В этой связи весьма удобной для практической работы представляется классификация форм власти, разработанная Френчем и Рэйвенем. В рамках данной классификации выделяются следующие позиции:

«1. Власть, основанная на принуждении. Исполнитель верит, что влияющий имеет возможность наказывать таким образом, который помешает удовлетворению какой-то насущной потребности или вообще может сделать какие-то другие неприятности.

2. Власть, основанная на вознаграждении. Исполнитель верит, что влияющий имеет возможность удовлетворить насущную потребность или доставить удовольствие.

3. Экспертная власть. Исполнитель верит, что влияющий обладает специальными знаниями, которые позволят удовлетворить потребность.

4. Эталонная власть (власть примера). Характеристики или свойства влияющего настолько привлекательны для исполнителя, что он хочет быть таким же как влияющий.

5. Законная власть. Исполнитель верит, что влияющий имеет право отдавать приказания и что его или ее долг — подчиняться им. Он или она исполняют приказания влияющего, так как традиция учит, что подчинение приведет к удовлетворению потребностей исполнителя. Поэтому законную власть очень часто называют традиционной властью»<sup>1</sup>.

Совершенно очевидна содержательная взаимосвязь перечисленных форм власти с источниками власти, выделенными Э. Донелом. Не менее очевидно, что каждая из данных форм обладает определенными достоинствами (даже такая деструктивная в целом форма власти как власть основанная на принуждении, может оказаться крайне эффективной в ситуации, когда требуются быстрые изменения в организации, построенной по принципу иерархической пирамиды) и характерными недостатками. Это означает, что по-настоящему эффективная реализация властных полномочий возможна только при наличии и целенаправленном использовании всех источников власти как статусно-ролевого, так и личностного характера.

Это тем более справедливо, если принять во внимание, так называемые, парадоксы власти, все чаще проявляющиеся в современных условиях. Э. Донелон, сформулировал их следующим образом: «Хотя многие воспринимают власть в организации как необузданную и враждебную силу, на самом деле более распространенная и серьезная проблема в бизнесе — не избыток власти, а безвластие. ... Большинство организаций создавалось с упором на предсказуемость и надежность. В них существует масса правил и процедур, которые должны это обеспечивать. ... Работники чувствуют, что их возможности ограничены, и ревностно защищают те немногие ресурсы автономии и влияния, которыми обладают. Это может приводить к «политическим играм», местничеству и бюрократическим интригам, что существенно снижает эффективность труда.

Второй парадокс власти заключается в том, что чрезмерное ее применение может уменьшить возможности менеджера оказывать влияние. Исследования показали, что тактика угроз и манипуляций со временем вызывает сопротивление тех, кто стал объектом такого влияния.

Третий парадокс относится к изменениям, которые происходят с человеком, обладающим властью, по мере того, как он все чаще использует силу власти и влияние. Как известно, со временем это приводит к искажению его самооценки и неверному восприятию подчиненных — тех, на кого он влияет. ... Тенденция к собственному возвышению и принижению других ведет к злоупотреблениям властью. А согласно второму парадоксу, чрезмерное использование власти вызывает сопротивление и в результате приводит к неудаче.

Теперь о четвертом парадоксе власти: чем больше человек готов делиться властью, тем больше он выигрывает. ... Менеджеры, которые делятся властью с подчиненными, усиливают, таким образом, их лояльность и укрепляют навыки принятия решений, чтобы повышать успешность работы всей группы. Прекрасные результаты работы обычно повышают авторитет менеджера и делают его более

74

заметным в организации, в итоге он получает больше ресурсов и лучший доступ к информации, которые являются основой власти»<sup>1</sup>.

Заметим, что все сказанное справедливо в отношении не только организаций, но и практически любых социальных сообществ, за исключением абсолютно закрытых антисоциальных групп.

*Практический социальный психолог, работающий с любой реально функционирующей общностью, должен иметь полное представление об иерархии властных отношений в группе, так как без учета реального «расклада» сил в логике универсально значимых интрагрупповых структур он не может адекватно решить свои профессиональные задачи.*

**Влияние** — в логике социально-психологической науки это и процесс, и результат (в рамках ряда подходов влияние не подпадает под категорию процессов, а рассматривается лишь как результат процесса воздействия) существенного изменения смысловых образований, установок, систем ценностей и т. д., а также поведенческой активности человека при взаимодействии в условиях совместной деятельности и общения. Как правило, различают направленное и ненаправленное влияние. В первом случае субъект влияния четко осознает цель своего воздействия на личность другого, хотя последний далеко не всегда ее осознает и тем более адекватно оценивает. Одним из наиболее ярких примеров подобной ситуации является результат манипулятивного воздействия. Что касается ненаправленного влияния, то его субъект нередко не только не ставит перед собой цели каким-либо образом изменить социальную ситуацию развития объекта воздействия и добиться какой-либо личностной или конкретно-поведенческой динамики последнего, но и может вообще не подозревать, что оказывает своей активностью или просто самим фактом своего присутствия какое-то воздействие на другого. Это случаи, как правило, неосознаваемого и уж тем более нецеленаправленного влияния одной личности на другого или на других. Как правило, механизмами направленного влияния оказываются убеждение и внушение, а механизмами ненаправленного — заражение и подражание. Традиционно различают также прямое и косвенное влияние. В данном случае речь идет о том, оказывается воздействие направлено, что называется, «в лоб», непосредственно на того индивида, личностных или поведенческих изменений которого и ожидает субъект влияния, или воздействие выстроено и реализовано таким образом, что прямым его объектом является не сам индивид или индивиды на кого и направлены усилия влияющего лица, а социальное окружение и тем самым социальная и межличностная ситуации развития, качественная динамика которых в конечном счете меняет в нужном плане личностные проявления объекта воздействия, так как выступает в роли трансляционного канала притязаний и требований субъекта. Принципиально важным для понимания социально-психологической сущности феномена влияния является и его «разведение» на индивидуально-специфическое и функционально-ролевое. Индивидуально-специфическое влияние представляет собой одну из возможных форм персонализации, которая осуществляется путем трансляции одним индивидом другому неких неосвоенных им образцов активности. Одним из примеров этого вида влияния является, в частности, трансляция творческих и креативных вариантов решения задачи. Происходит это, как правило, в том случае, когда у объекта подобного влияния актуализируется образ того, кто, возможно, и

не догадываясь об этом, оставил в сознании объекта влияния личностный «след» и осуществил своего рода личностный «вклад». Что касается функционально-ролевого влияния, то это вид влияния, характер, интенсивность и направленность которого определяются не личностными особенностями партнеров по взаимодействию, а их ролевыми позициями. В отличие от индивидуально-специфического влияния, влияние функционально-ролевое осуществляется благодаря трансляции образцов активности, регламентированных ролевой расстановкой сил, и демонстрации определенного набора способов действия, не

выходящих за пределы ролевых предписаний. Так, авторитарные руководители, как правило, видят свою задачу в оказании на подчиненных, в первую очередь, именно функционально-ролевого влияния, а потому в процессе взаимодействия и общения они главным образом ориентируются на соответствие своих и чужих действий и поступков нормативно определенному своду правил. Наиболее ярко выраженной формой функционально-ролевого влияния является авторитет власти, если он не подкреплен подлинно личностным авторитетом ее носителя. Такое абсолютно деперсонализированное функционально-ролевое влияние является обстоятельством, существенно затрудняющим оказание конкретным исполнителем роли индивидуально-специфического влияния на объект воздействия. В то же время сам факт наличия функционально-ролевого влияния не исключает возможностей субъекта оказывать на других людей индивидуально-специфическое влияние. Во многих случаях функционально-ролевое влияние может выступать в качестве фундамента, облегчающего достижение индивидом идеальной личностной представленности в сознании окружающих.

Проблема влияния на протяжении многих лет остается одной из центральных в социальной психологии. Ей посвящены многочисленные исследования, в том числе, ставшие классическими эксперименты М. Шерифа, С. Аша, С. Милгрэма и многих других. На основе анализа этого массива данных и результатов собственных исследований, Р. Чалдини пришел к выводу, что все механизмы социального влияния можно сгруппировать в шесть категорий, каждая из которых «соответствует одному из фундаментальных психологических принципов, которые лежат в основе человеческого поведения»<sup>1</sup>. К этим принципам Р. Чалдини отнес взаимный обмен, обязательство и последовательность, социальное доказательство, благорасположение, авторитет и дефицит.

Принцип взаимного обмена выражается широко известной расхожей формулой «ты — мне, я — тебе» и базируется на склонности большинства людей отвечать любезностью на любезность, а оказанную услугу «оплачивать» встречной услугой. Действие данного механизма наглядно проявилось в эксперименте проведенном Д. Риганом в 1971 г.: «Субъект, который участвовал в исследовании, должен был оценить, качество ряда картин. Другой оценивающий — мы можем назвать его Джо — только представлялся таким же субъектом, будучи на самом деле ассистентом доктора Ригана. Эксперимент проводился в двух модификациях. В одном случае Джо оказывал маленькую непрошенную любезность истинному испытуемому. Во время короткого перерыва Джо покидал комнату на пару минут и возвращался с двумя бутылками «Кока-колы», одной для испытуемого, другой для себя, говоря: «Я спросил у доктора, можно ли мне взять для себя «Колу», и он разрешил, так что я купил еще одну для Вас». В другом случае Джо не оказывал испытуемому любезности; он просто возвращался после двухминутного перерыва с пустыми руками. Во всех остальных отношениях Джо вел себя одинаково.

Позднее, когда все картины оказывались оцененными, и доктор Риган покидал комнату, Джо просил испытуемого оказать любезность ему. Он признавался, что продает лотерейные билеты и что, если он распространит большую часть билетов, то выиграет приз в пятьдесят долларов. Джо просил испытуемого купить несколько лотерейных билетов по цене двадцать пять центов за штуку: «Пожалуйста, купите любое количество, чем больше, тем лучше». ... Без всякого сомнения, Джо с большим успехом продавал лотерейные билеты тем участникам эксперимента, которые воспользовались ранее его любезностью. Явно ощущая, что они чем-то обязаны Джо, эти люди покупали в два раза больше билетов, чем те, кому Джо не оказывал любезности»<sup>1</sup>.

Многие исследователи рассматривают склонность возмещать даже непрошенную услугу ответной любезностью как универсальное и жизненно важное человеческое качество, сформировавшееся в процессе исторического развития. В частности, Л. Тайгер и Р. Фокс «...рассматривают эту «сеть признательности» как уникальный приспособительный механизм человеческих существ, делающий возможным разделение труда, обмен различными видами товаров и услуг и формирование системы взаимосвязей, которые объединяют индивидов в чрезвычайно эффективные организационные единицы»<sup>2</sup>. При всей справедливости данного замечания, совершенно очевидно, что принцип взаимного обмена может использоваться и для манипулятивного воздействия с корыстными целями. Следует также иметь в виду, что взаимный обмен может иметь характер как прямого, так и косвенного влияния. Во втором случае индивид чувствует потребность ответить на услугу или любезность, оказанную не ему лично, а кому-то из друзей, близких и т. п.

Принцип обязательства и последовательности исходит из того, что во-первых, большинство людей в гораздо большей степени склонны добросовестно выполнять принятые на себя обязательства, чем это может показаться на первый взгляд. И, во-вторых, сказав «А», люди склонны сказать и «Б». Иными словами, приняв то или иное решение, люди чаще всего последовательно реализуют его даже в тех случаях, когда это сопряжено с риском и угрозой собственным интересам. В 1975 г. Т. Мориарти поставил эксперимент в рамках которого его ассистенты «...инсценировали кражи на нью-йоркском городском пляже, чтобы посмотреть, пойдут ли посторонние наблюдатели на риск навлечь на себя неприятности, чтобы не дать совершиться преступлению. Участник эксперимента располагал свой пляжный коврик недалеко от коврика какого-либо отдыхающего, доставал портативный радиоприемник, а затем отправлялся погулять по пляжу. Вскоре после этого другой участник эксперимента, изображая вора, подходил к радиоприемнику, хватал его и пытался с ним ударить. ... В большинстве случаев люди очень неохотно вмешивались — в двадцати случаях инсценировки кражи только четыре человека сделали это. Однако при некотором изменении условий проведения опыта результаты радикально изменились. Теперь перед тем, как отправиться на прогулку, участник эксперимента просил соседа «присмотреть за вещами», на что согласен любой. Стремясь быть последовательными, в девятнадцати из двадцати случаев люди кидались за воров, останавливали его, требуя объяснения, или выхватывали у него радиоприемник»<sup>3</sup>.

Столь радикальное изменение поведения испытуемых в результате принятия совершенно формальных и в общем-то навязанных обязательств естественно не

было случайным. Многие авторитетные специалисты, такие как С. Аш, Ф. Хайдер, Л. Фестингер и другие, рассматривали стремление к последовательности как одну из ведущих детерминант человеческого поведения. Это объясняется, в частности, тем, что последовательность и верность принятым обязательствам, как правило, высоко ценятся в обществе. Как отмечает Р. Чалдини, эти качества в восприятии большинства людей ассоциируются «...с интеллектуальностью, силой, логикой, рациональностью, стабильностью и честностью». В то же время, «человека, чьи слова и дела расходятся друг с другом, обычно признают пребывающим в замешательстве, двуличным или даже умственно больным»<sup>1</sup>. Как и принцип взаимного обмена, принцип последовательности может использоваться в деструктивных и манипулятивных целях, при этом он всегда носит характер прямого влияния.

Принцип социального доказательства подразумевает склонность индивида следовать убеждениям и поведенческим моделям, разделяемым другими людьми. Существенно важно при этом, что означенные «другие» сами по себе совершенно не обязательно являются авторитетными или референтными фигурами для данного индивида. По сути дела, речь здесь идет о

конформности — склонности подчиняться давлению группы. Классический эксперимент по изучению данного явления провел в 1951 г. С. Аш. В рамках эксперимента, целью которого было объявлено исследование особенностей восприятия визуальных образов, «...членам группы, состоящей из шести человек, показывали отрезок определенной длины, после чего каждый из них должен был сказать, который из трех других отрезков равен по длине эталонному. В группе был только один наивный испытуемый, все остальные были в сговоре с экспериментатором и, следуя его инструкции, в каждой экспериментальной пробе или через определенное количество проб давали неверный ответ. Согласно замыслу, наивному испытуемому всегда приходилось выслушать мнение большинства, прежде чем объявить свой ответ. С. Аш обнаружил, что при такой форме социального давления значительное число испытуемых отказывается доверять собственным безошибочным впечатлениям и соглашается с мнением группы»<sup>2</sup>.

Следование принципу социального доказательства чаще всего является ненаправленной формой влияния и классическим примером действия механизмов заражения и подражания. Эксплуатация данного принципа в качестве направленной формы влияния наиболее часто используется для манипуляции большими социальными группами в рамках избирательных и рекламных компаний, при создании финансовых «пирамид» и т. п.

Принцип благорасположения гласит, что люди склонны выполнять просьбы и требования тех, кто им нравится. В частности, многочисленные исследования доказали влияние на установки и поведение физической привлекательности. Так, например, в рамках эксперимента, проводившегося в 1978 г. Р. Кулкой и Дж. Кесслером, было установлено, что «...как женщины, так и мужчины из числа присяжных демонстрировали свои предпочтения, обусловленные физической привлекательностью подсудимых.

Другие эксперименты показали, что красивые люди чаще получают помощь, когда в ней нуждаются; в споре им без особых усилий удается склонить оппонентов на свою сторону. ... Любопытные данные были получены в ходе исследования, проведенного психологами в начальной школе. Оказывается, взрослые придают меньшее значение

агрессивным действиям, если они совершаются красивыми детьми, а учителя считают, что привлекательные дети умнее, чем их менее симпатичные сверстники»<sup>4</sup>.

Не менее важными, чем физическая привлекательность, для возникновения благорасположения являются факторы сходства, лести и взаимодействия. Принцип благорасположения является едва ли не самым распространенным видом направленного влияния в арсенале политиков, шоуменов, мошенников. При этом он часто носит характер косвенного влияния, поскольку многим людям нравится то, что нравится референтным фигурам в их социальном окружении.

Принцип авторитета детально представлен в отдельной статье «Азбуки». В контексте проблемы влияния, следует лишь отметить, что этот принцип наиболее наглядно иллюстрирует разницу между индивидуально-специфическим и функционально-ролевым влиянием. По сути дела, первое является проявлением «власти авторитета», а второе — «авторитета власти».

Наконец, согласно принципу дефицита, «ценность чего-либо позитивного в наших глазах существенно увеличивается, если оно становится недоступным»<sup>5</sup>. Действие данного принципа наиболее ярко проявляется в широко известном феномене «запретного плода», который, как известно, наиболее сладок. Так, например, в ходе одного исследования «студентам ... показали несколько рекламных объявлений, в которых речь шла о достоинствах одного романа. В половине случаев исследователи включили в текст объявлений такую строку: «книга предназначена только для лиц старше 21 года». Когда исследователи позднее попросили студентов рассказать о своей реакции на показанные рекламные объявления, они выяснили, что реакции молодых людей на запрет были типичными. Те студенты, которые узнавали о возрастном ограничении, испытывали более сильное желание прочитать данную книгу и были больше уверены в том, что эта книга им понравится (по сравнению со студентами, которые не знали, что доступ к рекламируемой книге ограничен)»<sup>3</sup>. Данный принцип влияния широко используется в рекламных компаниях, при ведении переговоров, особенно в так называемой стадии «жесткого торга» и т. п.

*Практический социальных психолог, решая свои профессионально значимые задачи, должен, с одной стороны, четко представлять себе, какой вид влияния и в каких сферах жизнедеятельности интересующей его группы или организации является преобладающим, а с другой — владеть всем комплексом технологий, позволяющих осуществлять разнородное влияние и на отдельных членов сообщества, и на него в целом, предварительно оценив последствия подобного воздействия в каждом конкретном случае психологической коррекции и поддержки.*

**Воздействие** — осознанный и целенаправленный процесс, суть которого заключается в оказании влияния одного из участников совместной деятельности и общения на другого. При этом в качестве партнеров подобного взаимодействия могут быть как отдельные личности, так и группы разного размера и типа. В социально-психологической науке выделено два основных вида воздействия — прямое (открытое) и косвенное. Под прямым воздействием понимается непосредственное обращение к объекту с целью предъявления ему каких-либо требований или предложений. Если в качестве примера взять педагогическое воздействие учителя на учащегося, то следует отметить, что сама специфика профессиональной деятельности педагога, его

постоянный и при этом непосредственный контакт с учащимися предполагает необходимость довольно частого использования именно такого типа воздействия. В то же время в некоторых случаях подобная тактика может оказаться недостаточно гибкой и слишком прямолинейной. Порой неоправданно настойчивое применение педагогом прямого воздействия вызывает равное по силе противодействие школьника, создает конфликтную ситуацию, серьезно осложняет взаимоотношения учителя и учащихся. Здесь более эффективным оказывается прием косвенного воздействия, суть которого заключается в следующем. Педагог направляет свои усилия не непосредственно на того, на кого он и стремится в конечном счете оказать влияние, а на его окружение, преследуя цель, изменив обстоятельства жизнедеятельности интересующего его лица, изменить в нужном направлении и его самого. Особенно эффективной такая тактика оказывается в отношении подростков, нередко активно сопротивляющихся любому контролю со стороны взрослого. Так, если учитель по тем или иным причинам лишен возможности добиться желаемого результата путем прямого воздействия на учащихся, он может использовать прием воздействия, например, через референтное лицо. Как правило, у каждого ученика в школе есть один или несколько товарищей к чьему мнению он прислушивается, на чью позицию он ориентирован, другими словами, есть референтные для него лица. Если с помощью специально организованного воздействия на такой референтный круг педагогу удастся превратить его представителей в своих союзников, то и основная задача может быть легко решена. Референтные ученики станут тем «каналом», по которому учителю будет нетрудно осуществлять косвенное воздействие на остальных школьников и в результате добиться необходимого влияния. Как показывают и специальные исследования, и сама жизненная практика, примерно такая же схема выстраивания воздействия

(правда, порой иными средствами и с другими целями) осуществляется в группах и организациях, не имеющих отношения к образованию. В то же время всегда результатом воздействия оказывается эффект того или иного влияния — целенаправленного или нецеленаправленного, индивидуально-специфического или функционально-ролевого.

Классическим примером психологического воздействия является влияние на индивида или группу посредством убеждения. Ф. Зимбардо и М. Ляйппе выделили шесть основных, на их взгляд, этапов процесса убеждения.

«Начальный этап — *предъявление сообщения адресату*. Невозможно обратить внимание на то, что вам не предъявлено. Например, агентство, рекламирующее какой-то товар, может увешать своей рекламой все стены своего офиса, но где гарантия, что люди — тем более, “нужные” люди, — увидят или услышат ее..? Вот почему телевидение проводит рейтинги популярности отдельных программ. Чем многочисленнее аудитория той или иной передачи, тем многочисленнее потенциальная аудитория размещенных в ней рекламных роликов»<sup>1</sup>.

Однако факт предъявления сообщения сам по себе вовсе не означает, что содержание сообщения дошло до адресата. Достаточно вспомнить тонны рекламных буклетов, которые люди, достав из своего почтового ящика, тут же отправляют в мусоропровод, не читая. Поэтому следующим необходимым этапом убеждения является *привлечение внимания к сообщению*. Эта задача осложняется тем, во-первых, что человеческое внимание весьма ограничено и, во-вторых, что оно избирательно. Последнее означает, что люди склонны больше «...уделять преимущественное внимание тому из представленных сообщений, которое поддерживает имеющуюся установку,

чем сообщению, противоречащему ей»<sup>1</sup>. Более того, как показывают многочисленные экспериментальные исследования, из целостного сообщения, отражающего различные точки зрения, адресаты склонны выделять аспекты, отвечающие их установкам и игнорировать остальное. Между тем именно изменение изначальной установки, а через нее и поведения, как правило является целью убеждения. По мнению Ф. Зимбардо и М. Ляйппе, описанные барьеры на пути привлечения внимания можно преодолеть «...в том случае, если аудитория, готовая проигнорировать «чужую» информацию, будет своевременно извещена о двух моментах: 1) о том, что сообщение содержит новые и полезные сведения ... и 2) о том, что изменение мнения сулит выгоды и легко достижимо...»<sup>2</sup>. При этом существенно важно подчеркнуть, что альтернативная точка зрения не просто несет определенные выгоды, но и, по большому счету не противоречит глубинным установкам и ценностям ориентирам аудитории. Также для привлечения внимания к информации, не совпадающей с начальными установками, широко используются такие факторы влияния, как авторитет, благорасположение и социальное доказательство. Вполне очевидно, что соображения об опасности курения для здоровья, высказанные лауреатом Нобелевской премии в области медицины, с куда большей вероятностью привлекут внимание среднестатистического курильщика, чем аналогичные рассуждения какого-нибудь активиста «Партии жизни». Девочки-подростки, которых не сильно волнует проблема профилактики СПИДа, с особым вниманием скорее всего выслушают сообщение на данную тему, если оно исходит от кого-нибудь типа Дэвида Бэкхэма, а заявление: «Свыше 100 миллионов людей во всем мире являются нашими клиентами!» способно привлечь внимание индивидов, прежде всего, склонных к конформизму.

После привлечения внимания необходимо добиться *понимания информации адресатом*. По образному сравнению Ф. Зимбардо и М. Ляйппе, «уделить внимание сообщению, смысл которого не вполне понятен, — все равно что съесть порцию сахарной ваты, которая не имеет ни полновесной материальности, ни сколько-нибудь продолжительного значения»<sup>3</sup>. Результаты многочисленных исследований показали, что «...когда понимание затруднено, снижается и степень изменения установки. ... Следовательно, смысловая внятность — качество обязательное для сообщения. Кроме того, если по какой-то причине сообщение не может быть представлено иначе, как в виде сложном для понимания, наибольшую убедительность такому сообщению может придать письменная форма подачи. ...

Еще одна сторона дела должна приниматься во внимание агентом влияния: это необходимость решить, как именно будет преподнесено сообщение — рационально или эмоционально, стоит ли апеллировать к рассудку или же лучше попробовать сыграть на чувствах слушателя. Одна из ... работ по рекламным стратегиям предлагает делать акцент на рациональной аргументации в том случае, когда предмет сообщения 1) высоко значим для аудитории и 2) имеет высокую степень новизны.... Когда значение информации невелико, предмет знаком публике, а само сообщение будет повторяться снова и снова, предпочтительней эмоциональный подход»<sup>4</sup>.

Однако самое исчерпывающее понимание адресатом информации, заложенной в сообщении, еще не гарантия его согласия на изменение существующих установок. Более того в ряде случаев оно может усилить сопротивление воздействию.

Поэтому следующим, пожалуй, ключевым этапом процесса убеждения является *принятие вывода, диктуемого сообщением*. Принятие вывода зависит от множества переменных, среди которых можно выделить качество аргументации, целенаправленность и личностную значимость сообщения.

«Приводимые в сообщении доводы должны выдержать сравнение с имеющимися у аудитории знаниями, а также суметь “перебросить мостик” между рекомендуемой позицией и уже имеющимися у аудитории установками. Вообще, к веским аргументам относятся те, что кажутся четко сформулированными и неопровержимыми, равно как и содержащими новые данные по обсуждаемой теме. Сообщения, отвечающие упомянутым критериям “качества”, способны оказывать более мощное убеждающее воздействие»<sup>1</sup>. Из сказанного видно, что качество аргументации во многом обусловлено нацеленностью информации на конкретный адресат, учетом особенностей восприятия, исходных установок и ценностей последнего. Не случайно специалисты в области рекламы прилагают массу усилий для сбора информации о своей «целевой аудитории», используя для этого социологические исследования, фокус-группы и другие методы. При этом высокая степень личностной значимости сообщения для адресата повышает требования к качеству аргументации, поскольку в этом случае люди стремятся как можно более точно и полно уяснить для себя суть дела, прежде чем принять решение. И, напротив, если личностная значимость вопроса в субъективном представлении адресата невысока, он может «не глядя» воспринять весьма поверхностные и малоубедительные аргументы. Последним обстоятельством широко пользовались и пользуются политики определенного толка в целях манипуляции массовым сознанием.

Пятый этап убеждения предполагает *закрепление в сознании адресата новой установки*, сложившейся в результате принятия выводов сообщения. По мнению Ф. Зимбардо и М. Ляйппе, однократная передача эффективного убеждающего сообщения «...делает *возможными* последующие шаги к изменению установки. Впрочем, чтобы обеспечить высокую *вероятность* осуществления этих предполагаемых шагов, может потребоваться многократное повторение информации.

В одном из экспериментов группе участников показали несколько китайских иероглифов один раз, другой группе — дважды, тогда как прочим группам — по пять, десять и по двадцать пять раз. В течение всего эксперимента участников просили отметить вероятное значение каждого иероглифа на шкале от “плохого” до “хорошего” Выяснилось, что чем чаще

демонстрировался определенный раздражитель, тем больше участников эксперимента относили его к «хорошей» части шкалы. Эта зависимость справедлива для самых различных стимулов, включая людей и произведения искусства. Ситуация, когда «простое предъявление вызывает одобрение», по-видимому, отчасти проистекает из комфорта, присутствующего в чувстве узнавания, встречи с чем-то знакомым и привычным»<sup>2</sup>.

Данный пример демонстрирует факт положительного влияния на отношение к стимулу не только эффекта узнавания, но и принципа последовательности. Если изначально стимул вызвал позитивную оценку, то и в дальнейшем испытуемые придерживались своей позиции. Именно этим руководствуются рекламные агентства, стремясь вставить один и тот же ролик в каждую телепрограмму и разместить свой щит на каждом километре автомагистрали.

Однако другой эксперимент, целью которого было исследование воздействия

принципа последовательности на восприятие и оценку сложных сообщений, показал, что все обстоит не так просто. В рамках эксперимента «студенты колледжа прослушивали магнитофонную запись рассуждения, содержащего восемь вполне разумных доводов. Отдельные группы выслушивали запись один, три и пять раз подряд. ... Как и предполагалось, после трех прослушиваний участники эксперимента более активно выражали согласие с содержанием сообщения, чем после однократного прослушивания»<sup>1</sup>. Однако, «...убежденность аудитории в своем отношении к сообщению возрастала по кривой от одного до трех повторов, но начала падать, если повторы продолжались и дальше». Очевидно в данном случае после третьего повтора начал действовать эффект пресыщения, суть которого заключается в том, что «...если информация сообщается людям слишком часто, она может им просто-напросто опротиветь»<sup>2</sup>. Для того чтобы избежать эффекта пресыщения, необходимо дополнять повторяемое сообщение новыми деталями, варьировать акценты, а также временные промежутки между предъявлениями.

Завершающий этап убеждения — это *перевод установки в поведение*. Наряду с силой, ясностью и субъективной значимостью самой установки, этому в большой степени могут способствовать два обстоятельства — одобрение поведения, опосредованного новой установкой референтными фигурами из социального окружения индивида (а это означает, что наибольший эффект, с точки зрения изменения поведения, дает комбинация прямого и косвенного воздействия) в сочетании с условиями внешней среды благоприятными с точки зрения проявления поведенческой реакции, релевантной новой установке. Последнее обычно реализуется на практике методами социально-психологического тренинга, ролевых и организационно-деятельностных игр и т. п.

Вполне очевидно, что эффективное убеждение как метод воздействия представляет собой многоходовую стратегию, разработка и реализация которой требует высокого уровня социально-психологической компетентности, поведенческой гибкости, терпения и настойчивости. В силу этого на практике используются нередко упрощенные и деструктивные схемы воздействия — от метода «кнута и пряника» в самой примитивной трактовке, до прямого физического принуждения. Это особенно свойственно авторитарным личностям при осуществлении ими руководящих, либо воспитательных функций, и при этом, прежде всего, в корпоративных группировках.

*Практический социальный психолог должен в силу своих профессиональных обязанностей, с одной стороны, отслеживать, контролировать и корректировать стихийно возникающие в рамках внутригруппового и межгруппового взаимодействия «каналы» трансляции личностного и ролевого влияния, а с другой стороны, психологически грамотно и технологически выверенно организовывать целенаправленное воздействие как на отдельных членов сообщества, так и на него в целом, добиваясь такого результирующего влияния, которое бы максимально и по направленности, и по интенсивности отвечало коррекционно-поддерживающему психологическому сопровождению конкретной группы или организации.*

**Гамбургский счет** (в социальной психологии) — определение действительной, реальной, объективной позиции личности на ступенях какой-либо «ранговой лестницы», как правило, в противовес официальному и при этом нередко формальному ее статусу. Следует отметить, что вряд ли можно найти такую сферу социальной активности, в рамках которой, оценивая подлинное место того или иного субъекта, не

оказалось бы необходимым для получения адекватного реальности ответа на вопрос: «кто он по статусу?» выяснять, кто он по статусу именно по «гамбургскому счету». Вопрос о том, откуда пришел в повседневный, обыденный, а в последние годы и в собственно психологический язык термин «гамбургский счет», имеет достаточно историко-романтический ответ. «Своим происхождением это условное обозначение обязано традиции, которая существовала в спорте в начале XX столетия, где главенствующее место занимала, наряду с боксом, классическая (французская) борьба. Турниры и чемпионаты, как правило, проводились на арене цирков и не отличались честностью, имея откровенно коммерческий характер. Победитель зачастую отличался не столько своими спортивными успехами, сколько предвзвешенными сговором борцов и арбитров. При этом возникла необходимость определять реальное место каждого борца среди других участников состязаний с тем, чтобы каждый из них в дальнейшем получал заслуженное место и при распределении выручки. С этой целью раз в году в Гамбурге проводились соревнования борцов за закрытыми дверями, где честно определялось положение каждого из них. В дальнейшем термин «гамбургский счет» получил широкое распространение за пределами спортивного мира»<sup>1</sup>. В рамках психологической науки этот термин наиболее широко в последние годы стал употребляться именно в социальной психологии. Как правило, его использование осуществляется тогда, когда необходимо «развести» ролевой и личностный авторитет, формальную и реальную, неформальную позицию в иерархии власти того или иного члена общности. В связи с этим феномен «гамбургского счета» важен не только как обозначение определенных явлений в логике интрагруппового структурирования, но и как своего рода интерпретационный «ключ» для объяснения психологических последствий изменения статусной позиции того или иного субъекта при потере им формальной позиции в иерархии власти или высокого уровня подлинной авторитетности кого-либо, формального статуса попросту не имеющего.

При том, что, как уже отмечалось, понятие «гамбургский счет» в последнее время все активнее используется в научном обиходе на сегодняшний день оно все-таки по большому, «гамбургскому» счету все еще остается, прежде всего, оборотом из профессионального сленга социальных психологов-практиков. В этой связи вполне понятным выглядит отсутствие специальных исследований совокупности социально-психологических явлений, описываемых с помощью данного термина. Вместе с тем, как в социально-психологической практике, так и в рамках научно-исследовательской деятельности, связанной, в первую очередь, с изучением статусно-ролевой структуры малых групп, накоплен обширный эмпирический материал, напрямую связанный с данной проблематикой.

Классическим примером специфического «расклада», при котором лицо, занимающее высокую статусную позицию в официальной иерархической структуре сообщества, при этом фактически лишено реального авторитета и власти, может

служить история зиц-председателя Фунта, описанная И. Ильфом и Е. Петровым в романе «Золотой теленок». Как известно, «профессией» этого персонажа, чье имя стало нарицательным, была должность председателя всевозможных акционерных обществ, несущего полную ответственность за их деятельность, но при этом не только не обладающего каким-либо влиянием, но зачастую даже не представляющего, кто именно реально принимает те или иные решения и получает дивиденды.

Реальная история бизнеса знает немало подобных, хотя, конечно же, и не столь анекдотичных примеров. Так, знаменитый основатель компании «Форд-мотор»

Г. Форд-старший, формально удалившись от дел (председателем компании стал его сын Эдсел), фактически сохранил все свое влияние на дела компании (по мнению многих специалистов в области менеджмента, именно такое «закулисное» управление, часто идущее вразрез с решениями, принимаемыми официальным президентом и его окружением, стало одной из основных причин того, что дела компании в конце 30-х гг. прошлого века сильно пошатнулись). Еще более показательна в рассматриваемом контексте история создания фонда Форда. Столкнувшись с перспективой утраты львиной доли капитала при передаче его наследникам (согласно принятому в США в период «нового курса» Ф. Рузвельта налоговому законодательству, сумма налога на наследство могла составить 91% от всего состояния Г. Форда), Г. Форд-старший и его сын Эдсел продемонстрировали незаурядную надситуативную активность, придумав совершенно новый и неординарный для того времени ход. В 1936 г. ими был основан Фонд помощи просвещению Форда, которому передавалось 90% акций компании «Форд-мотор». Таким образом, в собственности Фордов осталось всего 10% капитала, что естественно избавляло их от большей части налогового бремени. При этом передача львиной доли акций Фонду сопровождалась важной оговоркой — эти акции давали право на получение дивидендов, но не обладали правом голоса. Итак, владея всего лишь 10% акционерного капитала, семья Фордов сохранила 100% контроль над компанией «Форд-мотор». Вполне понятно, что по «гамбургскому счету» они сохранили за собой доминирующую позицию в деле управления компанией.

Надо сказать, что не только в сфере организационной психологии, но практически и в любой иной прикладной области психологической науки социальные психологи-практики сталкиваются с тем, что неформальная интрагрупповая структура в большей или меньшей степени отличается от официальной, причем как с точки зрения аттракционных предпочтений, так и референтности того или иного члена сообщества. Более того, в ряде случаев высокосignификантными по «гамбургскому счету» оказываются лица, вообще не имеющие никакого официального статуса и даже формально не принадлежащие к данному конкретному сообществу. Так, например, исследуя структуру своих социальных связей в контексте профессиональной деятельности, некоторые менеджеры с удивлением отмечали, что отдельные их близкие знакомые или родственники оказываются в реальности более значимыми фигурами чем, например, заместители или даже партнеры по бизнесу. В этой связи необходимо отметить, что по мере развития группы происходит постепенная интеграция формальных и неформальных референтности и власти. Как правило, в группах высокого уровня социально-психологического развития типа команда отсутствуют серьезные расхождения «по гамбургскому счету» между официальной и реальной позицией в интрагрупповой структуре того или иного ее члена. В группах же, находящихся на начальных стадиях групповой динамики, такой «разрыв» обычно носит отчетливо выраженный характер.

Также стоит обратить внимание на то, что в организационной психологии понятие «гамбургский счет» применяется к оценке как отдельных индивидов и групп, так и организаций в целом. Это тем более оправдано в связи с тем, что конкуренция в условиях реально функционирующего рынка всегда протекает именно по «гамбургскому счету». В этих условиях формальный статус и престиж той или иной компании часто не только не дает преимуществ в рамках актуальных состязаний, но и делает компанию потенциально более уязвимой, поскольку мешает ее представителям в адекватной оценке ее видению перспектив и оперативному реагированию на сколько-нибудь скоротечные изменения, происходящие на рынке.

Примером может служить кризис компании IBM, имевший место в середине 80-х гг. XX в. К тому времени IBM на протяжении многих лет была бесспорным мировым лидером на рынке вычислительных устройств. При этом основной сферой деятельности и предметом особой гордости IBM было производство, так называемых, мейнфреймов — сверхмощных стационарных компьютеров, способных обрабатывать огромные массивы данных и использовавшихся в системах государственного и военного управления, в транснациональных корпорациях и т. п. Стоимость одного такого агрегата в 1987 г. составляла в среднем 11,5 млн. долларов. Вполне понятно, что создание конкурентоспособного производства подобных «монстров», являвшихся, по сути дела, уникальным штучным товаром, способного потеснить IBM на рынке, было совершенно не под силу даже крупным компаниям, не говоря о «скромных новичках» вроде предприятия М. Делла или Apple. Однако стремительное развитие компьютерных технологий привело к тому, что «в 80-х гг. IBM имела дело уже не с «обычным бизнесом». Фактически корпорация достигла в своей эволюции «точки разрыва» процесса дискретного развития рынка — наступила эра персональных компьютеров. Этот разрыв изменил и деформировал практически все аспекты управленческого восприятия, трансформировал старые способы видения и описания мира, сделав их анахронизмом. Дискретность стала вызовом основополагающим положениям о непрерывности эволюции, на котором строилась деятельность компании. Но руководство компании в своих действиях основывалось на предположении о том, что «следует продолжить инвестирование в производство мейнфреймов, поскольку есть достаточно возможностей для повышения производительности». Наверное, это было правильным, но они совершенно упустили из виду вопрос о возросшей производительности персональных компьютеров. ... Разрыв непрерывности воспринимался администрацией компании как бесконечный поток неразрешимых загадок, дилемм, парадоксов, головоломок, проблем и тайн — как некий хаотический вихрь<sup>1</sup>. В результате капитализация компании стала стремительно падать, а огромный рынок персональных компьютеров оказался поделенным между ее конкурентами. Более того, она оказалась на грани банкротства. Хотя, впоследствии, в первую очередь, благодаря смене менеджмента, IBM сумела устоять, вернуть утраченные позиции ей так и не удалось.

Таким образом, «по гамбургскому счету» сравнительно небольшие и скромные на тот момент компании, такие как Dell, Apple и им подобные оказались конкурентоспособнее, чем огромная транснациональная корпорация. Сопоставление «по гамбургскому» счету декларируемых и реальных ключевых компетенций, корпоративных ценностей и стилей управления организацией позволяет социологу, работающему в сфере организационного консультирования, своевременно выявить угрозу развития событий по описанному выше сценарию и предупредить руководство компании.

И все-таки, в первую очередь, «гамбургский счет» актуален при работе социального психолога-практика с малыми группами, определении их актуального состояния и траектории развития, выявлении причин низкой функциональности как явных, так и потенциальных конфликтов и т. п.



*Практический социальный психолог, оценивая статусную позицию каждого из членов группы, должен учитывать, что далеко не всегда официальный статус индивида совпадает с его реальным статусом в сообществе, особенно если речь идет не о группе высокого уровня социально-психологического развития. В этом случае свою программу*

*психологической поддержки и сопровождения группы или организации психологу-куратору необходимо строить, исходя не только и не столько из формального, официального «расклада» сил в конкретном сообществе, а из соотношения сил в сообществе, что называется, по «гамбургскому счету».*

**Гендер** [от англ. gender — род, пол] — а) социальный пол, во многом обуславливающий особенности собственно личностного и группового поведения и задающий правовую и статусно-социальную позицию индивида в обществе; б) биологический пол, выступающий как комплекс морфологических и физиологических характеристик, определяющий индивидуальное половое поведение, связанное с направленностью и выраженностью эротических чувств и переживаний. В социальной психологии термин «гендер» используется для описания той психологической реальности, которая связана лишь с первым вариантом смыслового содержания данного понятия. Более того, в рамках психологической науки в течение последних десятилетий сложился вполне самодостаточный подход к рассмотрению психологических характеристик половой дифференциации в логике принадлежности субъектов к тому или иному социальному полу. Следует заметить, что сначала сам термин «гендер», а затем и гендерный подход, своим появлением во многом обязаны так называемым «женским» исследованиям. Исследователи именно этого направления психологических, в том числе и авторы социально-психологических работ, отмечают, прежде всего, следующее: «применение гендерного подхода в разных науках помогло переосмыслить принимаемое как биологически детерминированное положение вещей. Например, в дифференциальной психологии значимыми являются различия между мужчинами и женщинами в визуально-пространственных способностях — использование гендерного подхода позволяет раскрыть асимметрию полоролевой социализации, которая предписывает девочкам игры, ограничивающие изучение визуально-пространственных характеристик предметного мира. Гендерный подход также показывает, что зачастую психологическая норма базируется на «мужской» модели поведения, черт характера, когнитивных особенностей и возрастного развития как доминирующей, иерархически более высокой и социально ценной. Относительность данной модели и ее социальная обусловленность была продемонстрирована исследованиями этнографов, изучавших общества с различным распределением ролей между мужчинами и женщинами»<sup>1</sup>. Ни в коей мере не подвергая сомнению эвристичность и продуктивность использования подобного ракурса рассмотрения и анализа целого ряда острых вопросов современной психологии, в частности, и социальной психологии, нельзя не заметить, к сожалению, все учащающиеся случаи содержательного «передергивания» самой постановки проблемы и постепенного формирования такой ситуации, когда ряд исследований, проводимых под лозунгом реализации гендерного подхода, оказываются не просто тривиальными, а более того, вообще снимающими вопрос о необходимости проверки справедливости выдвигаемых гипотез в силу их изначальной очевидности. Так, грамотно поставленными в логике гендерного подхода можно считать два варианта вопросов в их гипотетическом звучании, если исследование проводится в рамках социально-психологического знания: а) гендерные различия заключаются в том-то и том-то; б) особенности выполнения женщинами такой-то социальной функции заключаются в том-то, особенности выполнения мужчинами такой-то социальной функции заключаются в том-то. В то же время достаточно часто гипотетическая схема конкретных исследований выстраивается в

принципиально иной логике: «мы предполагаем, что данную социальную функцию мужчины и женщины выполняют по-разному». Вряд ли было бы правомерно считать такую постановку вопроса продуктивной, а, главное, требующей специальной проверки — если функция одна, а субъекты, ее реализующие, что называется, по определению различны, более интересным, если это содержательно оправдано, было бы предположение о том, что данная конкретная функция, несмотря на гендерные различия субъектов, выполняется аналогично в обоих случаях.

Таким образом, по сути дела, все исследования подобного рода, направлены на доказательство одной и той же «парадоксальной» гипотезы: «Мужчины и женщины отличаются друг от друга». Причина подобных казусов, связанных не только с методологической некорректностью, но и, как справедливо указывает С. Н. Ушакин, с элементарной смысловой неряшливостью в словоупотреблении англоязычных терминов, кроется в стремлении некоторых исследователей следовать своеобразной «моде» и буквально «за уши» притягивать в любую работу понятия, которые, что называется «на слуху».

Между тем даже беглый анализ наиболее серьезных исследований по гендерной проблематике со всей очевидностью доказывает, что они сконцентрированы именно на содержательной стороне гендерных различий, а отнюдь, не на доказательстве факта их наличия.

Данная традиция берет свое начало еще в ранних работах К. Хорни, появившихся задолго до введения понятия «гендер» в научный обиход, в которых рассматривалась специфика психодинамического развития мальчиков и девочек, в частности, особенности переживания девочками комплекса кастрации. Именно К. Хорни принадлежат и первые исследования половых различий именно в социально-психологическом контексте. Так, в частности, «Хорни утверждала, что значимой силой, стоящей за “завистью к пенису”, которую постулировал Фрейд, была не анатомия, а культура. Женщины завидуют не самому органу, а власти и привилегиям, которыми обладают люди с пенисом»<sup>2</sup>. С точки зрения К. Хорни, «...женщины часто чувствуют себя неполноценными по сравнению с мужчинами, потому что их жизнь основывается на экономической, политической и психосоциальной зависимости от мужчин. Исторически сложилось так, что к женщинам относились как к существам второго сорта, не признавали равенства их прав с правами мужчин и воспитывали так, чтобы они признавали мужское “превосходство”. Социальные системы, с их мужским доминированием, постоянно вынуждают женщин чувствовать себя зависимыми и несостоятельными»<sup>3</sup>. По этой причине, как считает К. Хорни, «Женщины ... с особенной вероятностью становятся уступчивыми типами, не расположенными к риску ради достижений»<sup>3</sup>. При этом на взглядах и выводах К. Хорни безусловно сказалась ее крайняя приверженность феминистскому движению, она внесла существенный вклад в формирование представлений о социальном поле, а ее работы послужили отправной точкой для дальнейших исследований в данной области. Стоит отметить, что на протяжении довольно длительного периода исследования гендерных различий, изначально возникшие, как мы видим, без влияния феминистских установок, парадоксальным образом табуировались соображениями псевдополиткорректности по отношению к женщинам. Так, по словам Д. Майерса, «В 1970-е годы многих теоретиков беспокоило,

что исследования гендерных различий могут привести к упрочению стереотипов и трактовке их как присущих женщинам недостатков». Лишь «начиная с 1980-х годов ученые, изучающие гендерные различия, стали чувствовать себя свободней. Первоначально те, кто занимался исследованиями в этой области, старались «углублять представление о равенстве полов», опровергая раздутые стереотипы. Затем в 1980-е и 1990-е годы... многие исследования выявили гендерные различия, которые оказались ничуть не менее значительными, чем «существенные» поведенческие, изучаемые в других областях психологии»<sup>1</sup>.

Наиболее отчетливо данные различия поляризуются по факторам «независимость — привязанность». Как отмечает Д. Майерс, «разница проявляется уже с детства. Мальчики стремятся к независимости: они утверждают свою индивидуальность, стараясь отделиться от воспитателя, обычно от матери. Для девочек более приемлема взаимозависимость: они обретают собственную индивидуальность в своих социальных связях. Для игр мальчиков более характерна групповая деятельность. Игры девочек происходят в меньших по размеру группах. В этих играх меньше агрессивности, больше взаимности, здесь чаще подражают взаимоотношениям взрослых, а разговоры ведутся более доверительные и интимные.

Во взрослых взаимоотношениях эти гендерные различия становятся глубже. В разговорах мужчины чаще концентрируются на задачах, женщины — на отношениях между людьми. В группах разговоры мужчин чаще информативны; женщинам важнее поделиться с подругами, получить помощь или оказать поддержку. ... Согласно опросам, женщины в большей степени склонны описывать себя как эмпатичных, способных понять чувства других... Различие в эмпатии прослеживается и в лабораторных экспериментах, хотя и не так явно. Во время просмотра слайдов или слушания рассказов реакции девочек отличались большей эмпатией. ... Одним из объяснений таких различий в эмпатии мужчин и женщин может послужить факт, что женщины обычно лучше интерпретируют эмоции окружающих. Проанализировав результаты 125 экспериментов, исследующих чувствительность мужчин и женщин к невербальным признакам, Джудит Холл обнаружила следующее: в общем женщины превосходят мужчин в декодировании эмоциональных сообщений, поступающих от окружающих. Например, после демонстрации двухсекундного отрезка немого фильма, во время которого на экране было показано огорченное лицо героини, женщины более точно определяли, что происходило — критиковала она кого-то либо обсуждала свой развод. Чувствительность женщин к сигналам невербального общения помогает объяснить их большую эмоциональную отзывчивость в печальных и радостных ситуациях»<sup>2</sup>.

Гендерные различия по признакам «независимость — привязанность» не только наиболее отчетливо представлены в имеющихся исследованиях, но и имеют достаточно четкое теоретическое обоснование. Как отмечалось в первой части настоящей «Азбуки», выявлены отчетливые корреляции между полом и различиями по шкале «Мышление — Чувствование» в рамках типологии К. Юнга и ее последующего развития К. Майерс и И. Бриггс. Большинство женщин относятся к «чувствующему типу», а большинство мужчин — к «думающему». В данном ракурсе вполне понятна более высокая чувствительность женщин, их концентрация на отношениях в противовес логичности, последовательности и сосредоточенности на предметной задаче мужчин.

Что касается других типов гендерных различий, то их эмпирическое подтверждение представляется гораздо менее убедительным. Так, например традиционный стереотип о социальном доминировании мужчин обычно подкрепляется чисто социологическим анализом процентного соотношения мужчин и женщин, занимающих высокостатусные посты в правительствах, парламентах, крупных корпорациях и т. п. Ни в коей мере не отрицая очевидный факт подавляющего «численного превосходства» мужчин в этом плане, заметим, что он скорее отражает содержание культурных традиций и социальных стереотипов, чем социально-психологическую реальность. Гораздо более эвристичные в этом плане исследования поведения мужчин и женщин, находящихся в одинаковых или близких с точки зрения статуса и предметной деятельности социальных ролях, не дают достаточно убедительных подтверждений наличия значимых гендерных различий.

То же самое можно сказать в отношении еще одного устойчивого стереотипа — о более высокой агрессивности мужчин по сравнению с женщинами. Подобные выводы, как правило, делаются в основном опять-таки на базе социологических данных о процентном соотношении мужчин и женщин в общем числе осужденных за те или иные преступления. При этом упускается из вида, либо сознательно игнорируется тот очевидный факт, что в силу явного физического превосходства среднестатистического мужчины над женщиной последствия проявлений мужской агрессивности в социальной среде (а именно они оцениваются, в первую очередь, при решении вопроса о привлечении к уголовной ответственности) гораздо более разрушительны по сравнению с проявлениями женской агрессивности равной или даже большей интенсивности. Между тем, как показал ряд исследований, в том числе с использованием включенного наблюдения, факты проявления агрессивности в крайне жестоких формах в женских «зонах» встречаются ничуть не реже, чем в мужских.

Из сказанного следует, что в своей практической работе социальный психолог должен соблюдать известную осторожность при рассмотрении и учете так называемого гендерного фактора. В противном случае он рискует оказаться неадекватным в выявлении реально значимых в контексте групповых процессов переменных, а целенаправленное воздействие на них подменить поиском артефактов конъюнктурного и идеологического порядка.

*Практический социальный психолог, работая с группами и организациями, в состав которых входят и мужчины, и женщины, должен быть осведомлен о тех гендерных особенностях, которые характеризуют их активность при решении общегрупповых задач.*

**Группа** — четко ограниченная в размерах совокупность людей, которая вычленяется из широкого социума как некое отдельная психологически самоценная общность, объединенная в логике каких-либо значимых оснований: специфика заданной и реализуемой деятельности, социально оцениваемая принадлежность к определенной категории людей, входящих в группу, структурно-композиционная объединенность и т. д. Многообразие реальных естественных групп, жизнедеятельность которых, в конечном счете, и является основным объектом исследования социально-психологической науки поистине беспредельно: семья, спортивная команда, дружеская компания, воинское подразделение, школьный класс, банда преступников, производственная бригада, кучка любопытных на месте происшествия, экипаж космического корабля. Этот список при желании можно продолжать до бесконечности. Именно по этой причине совершенно закономерно потерпели неудачу неоднократно предпринимавшиеся

попытки создания какой-то универсальной социально-психологической классификации групп. Всякая классификационная схема, какой бы развернутой и полной она ни была, не может претендовать на исчерпывающий характер, так как добавление любого уточняющего основания классификации автоматически не только наращивает ее разветвленность, но и существенно меняет ее содержание. Как правило, выбор тех или иных оснований диктуется целями и задачами конкретных исследований и

дифференцирует рассматриваемые группы по дихотомическому принципу. Примером этому могут служить ставшие уже традиционными в социальной психологии противопоставления групп: больших и малых, первичных и вторичных, закрытых и открытых, организованных и неорганизованных (стихийных), официальных (формальных) и неофициальных (неформальных), устойчивых (стабильных) и ситуативных (временных), референтных и групп членства и т. д. Понятно, что подобная жесткая, по сути дела, «полносная» дифференциация групп не означает, что в данных классификациях наличествуют лишь две возможные и при этом диаметрально противоположные позиции. Скорее речь каждый раз идет о существовании определенного этими полюсами континуума, в условном пространстве которого при желании может быть расположена вся совокупность реальных естественных групп. Наряду с уже названными основаниями классификации групп не только может, но и должен быть учтен такой социально-психологический показатель формы жизнедеятельности реально функционирующего сообщества людей, как уровень его социально-психологического развития. По своей емкости, возникающей посредством использования этой переменной, условный континуум, ограниченный полюсами «группа высокого уровня развития» и «группа низкого уровня развития», ни в чем не уступает ни одной из вышеприведенных классификационных дихотомических схем, так как все без исключения реально существующие группы могут быть определенным образом оценены по данной шкале и, следовательно, размещены в рамках данного условного пространства. Следует заметить, что в отечественной психологии еще в 70-е годы XX века была разработана и в теоретико-методологическом, и в экспериментальном плане обоснована вполне завершенная стратометрическая концепция (теория деятельностного опосредствования межличностных отношений в группах А. В. Петровского), в рамках которой были выдвинуты и описаны два основных фактора, учет которых позволяет дать выверенную оценку уровню социально-психологического развития конкретной малой группы, не говоря уже о том, что экспериментатору предоставляется полная возможность осуществить качественный и сравнительный анализ различных групп между собой с тем, чтобы выстроить их реальный ранговый ряд по критерию «уровень социально-психологического развития». Согласно этому подходу, следует учитывать соотношенность такого фактора, как степень опосредствованности межличностных отношений целями, задачами и содержанием совместной деятельности, с таким фактором, как степень просоциальности, асоциальности или антисоциальности этих целей, задач и содержания. К высокому уровню социально-психологического развития относятся сообщества, характеризующиеся высокой степенью опосредствования межличностных отношений целями, задачами и содержанием лично значимой для членов группы и отчетливо просоциальной деятельности, а к низкому уровню социально-психологического развития относятся общности, характеризующиеся высокой степенью опосредствования межличностных отношений целями, задачами и содержанием антисоциальной деятельности. Помимо этого, существуют еще и диффузные, или номинальные группы, в которых межличностные отношения практически не

опосредствованы никакой деятельностью (например, случайно собравшиеся люди на остановке общественного транспорта и т. п.). Таким образом, можно представить вектор позитивного социально-психологического развития групп (диффузная группа — просоциальная ассоциация — просоциальная кооперация — коллектив) и вектор негативного социально-психологического развития групп (диффузная группа — асоциальная ассоциация — асоциальная кооперация — корпорация). Наиболее развернуто стратометрическая концепция в целом и типология групп разного уровня развития изложены в книге «Психологическая теория коллектива» (М., 1979).

Проблема групп и, в первую очередь, малых групп традиционно привлекала внимание социальных психологов всего мира. Первые попытки такого рода исследований относятся еще к концу XIX в. В 1897 г. «...американский психолог Н. Трипплет опубликовал результаты экспериментального исследования, в котором сравнивал эффективность индивидуального действия, выполняемого в одиночку и в условиях группы. По мнению Ф. Олпорта, это была первая экспериментальная проблема социальной психологии, и он сформулировал ее так: «Какие изменения происходят во всяком отдельном действии индивидуума, когда присутствуют другие люди?»<sup>1</sup>.

После Первой мировой войны к проблемам групп обратился Ф. Олпорт, Дж. Морено проводил первые эксперименты с беженцами, положенные впоследствии в основу социометрического метода. В конце 20-х-начале 30-х гг. прошлого века в США начался настоящий бум социально-психологических исследований, связанных с группами и групповым поведением. Во многом он был обусловлен промышленным спадом, связанным с Великой депрессией, когда остро встал вопрос о повышении мотивации сотрудников и оптимизации производственных процессов с помощью использования именно социально-психологических методов. К этому периоду относятся классические полевые эксперименты по изучению групповой структуры и индивидуального поведения в группе, имевшие далеко идущие научные и практические последствия. Так, на основании результатов, полученных в ходе работы по улучшению социально-психологического климата в воспитательной колонии для девочек города Хадсон, Дж. Морено окончательно разработал социометрический метод, который стал одним из наиболее широко известных и доступных средств изучения не только аттракционных отношений в группе, но и преобразования интрагрупповой структуры. Аналогичные эксперименты с группами подростков К. Левина и Р. Липпета позволили выявить влияние на группу различных стилей руководства и послужили отправной точкой к созданию теории групповой динамики, пожалуй, наиболее признанной и популярной в мире концепции, объясняющей закономерности развития и функционирования малой группы.

Примерно в это же время «М. Шериф проводит изобретательные лабораторные эксперименты по изучению групповых норм, а Т. Ньюком исследует аналогичную проблему, но иными средствами в полевых условиях»<sup>2</sup>.

Дополнительный толчок социально-психологическим исследованиям вообще и исследованиям групп, в частности, дала Вторая мировая война. В этой связи следует отметить роль адмирала Ч. Нимица, назначенного командующим Тихоокеанским флотом США после налета на Пирл-Харбор и занимавшего этот пост до конца войны. Ч. Нимиц был, пожалуй, единственным крупным военачальником Второй мировой, в полной мере оценившим значимость социально-психологических факторов

для достижения успеха в боевых действиях, и выступал инициатором и непосредственным заказчиком целого ряда прикладных исследований, направленных на повышение групповой сплоченности, создание команд и т. п. Чрезвычайно высокая боевая эффективность, продемонстрированная ВМФ и Корпусом морской пехоты США в крайне сложных условиях Тихоокеанского театра военных действий, во многом была обусловлена целенаправленной работой именно социальных психологов.

В послевоенный период, как отмечал К. Левин, «социальные науки значительно продвинулись вперед в совершенствовании техник надежной фиксации структуры малых и больших групп и регистрации различных аспектов групповой жизни. Социометрические методики, наблюдение за группами, техники интервьюирования — эти и другие методики все в большей степени позволяют нам собирать надежные данные о структурных особенностях групп, об отношениях между группами или подгруппами и об отношениях между жизнью группы и жизнью ее индивидуальных членов»<sup>3</sup>. Дальнейшие исследования групп позволили не только расширить и детализировать представления о групповых процессах, но и выявили

целый ряд социально-психологических явлений и феноменов, таких как социальная фасилитация, социальная лень, деиндивидуализация, групповая поляризация, огруппление мышления, имеющих вполне самостоятельное научное и практическое значение. Не останавливаясь детально на сути данных явлений, отметим, что, как свидетельствуют результаты многочисленных экспериментов, эти по преимуществу деструктивные явления (исключение составляет социальная фасилитация) проявляются, наиболее ярко, как правило, в группах низкого уровня развития, либо в закрытых корпоративных группах с жесткой стратификационной иерархией.

В этой связи вполне понятен интерес социальных психологов к практическим средствам целенаправленного создания групп высокого уровня социально-психологического развития для решения конкретных задач в самых разных сферах человеческой деятельности. Если в отечественной традиции, как было показано выше, такой группой является коллектив, то в зарубежной социальной психологии чаще используется понятие команда. Надо оговориться, что было бы совершенно некорректно механически ставить знак равенства между командой и коллективом (основное различие заключается в том, что в теориях команд, как правило, не рассматривается такая важнейшая с точки зрения теории деятельностного опосредования характеристика группы как «просоциальная — асоциальная» направленность групповой активности. При том, что «по умолчанию», как правило, подразумевается просоциальная направленность командной деятельности, строго говоря, командой может быть и корпоративная группировка). Вместе с тем, в последние годы наметилась отчетливая тенденция к сближению этих понятий.

Вопросы, связанные с теорией команд, практикой их создания и функционирования примерно с начала 80-х гг. XX века неизменно находились в центре внимания социальных психологов, занимающихся проблемами организаций и менеджмента.

Это связано, в частности, с тем, что с точки зрения ведущих экспертов в области делового администрирования, «сильная команда — один из важнейших инструментов, имеющихся в нашем распоряжении, поскольку при определенных условиях команда способна обеспечить более качественное выполнение работы и более творческий подход, нежели лидер или любой член команды, действующий в одиночку. Более того, такие команды могут служить идеальным полигоном для развития

способностей индивидов и их профессионального роста. Такой подход может быть более действенным, чем любые формальные программы обучения. К тому же сильные команды могут существенно усилить влияние, оказываемое лидером, поскольку создание команды приводит к усилению властных полномочий, а не только к их разделению между всеми членами»<sup>1</sup>.

Легко заметить, что при таком понимании использование команды как управленческого инструмента является наиболее оправданным и эффективным для разработки и реализации стратегических программ, направленных на переход организации к качественно новому уровню функционирования, отвечающему стремительно меняющимся в современном мире условиям среды ее жизнедеятельности.

Также вполне очевидна особая актуальность такого подхода в условиях развития рыночной экономики и фактического разрушения традиционной командно-административной модели управления как в торгово-промышленных, так и в государственных и административных структурах в современной России.

Д. Брэдфорд конкретизировал различия между рабочими группами и командами с точки зрения их предназначения и условий, в которых каждая из этих организационных форм наиболее эффективна: «Группы незаменимы в тех случаях, когда основные выгоды можно получить при максимизации индивидуальных усилий ее членов, стремящихся к достижению поставленных целей в “своих” (узко специализированных. — В. И., М. К.) сферах деятельности. Совещания в этом случае проводятся для того, чтобы оказать поддержку такой индивидуальной работе (и снабдить руководителя информацией, необходимой для интеграции отдельных направлений деятельности). Структура их жестко задана, ориентирована на задачу сообщения информации и принятия решений (и в меньшей степени — на совместное решение проблем). При групповой структуре целое является суммой частей, а цель состоит в том, чтобы обеспечить успех каждой составляющей и их взаимную координацию.

Напротив, команды призваны сыграть свою роль в ситуации, когда основные выгоды можно получить в совместной работе над единым продуктом (изделием, проектом и т. д.). В этом случае целое больше суммы его частей, а цель заключается в получении синергического эффекта. Совещания не так жестко структурированы, и время в основном затрачивается на решение проблем, возникающих в связи с выполнением общей задачи. Не только руководитель, лидер, но и члены команды не просто ощущают себя “представителями” от отдельных направлений деятельности, а чувствуют себя ответственными за предприятие в целом. Это означает, что и лидерская функция “поделена” между всеми присутствующими на совещании, а не сконцентрирована у формального лидера»<sup>2</sup>.

Особо важным представляется замечание Д. Брэдфорда о том, что команда является системой, которая как целое больше чем простая сумма ее составляющих, и отражает представления К. Левина о социальном поле. По сути дела, это ни что иное, как точное определение сущности команды как социально-психологического и организационного феномена. Если развить данную идею Д. Брэдфорда, можно сказать, что команда представляет собой группу высокого уровня развития, в которой в процессе совместной деятельности, направленной на достижение общей цели, наиболее ярко проявляется индивидуальность каждого участника.

При этом существенно важно, что к настоящему времени в мировой социальной

психологии наработан обширный практический опыт по созданию команд и разработан целый ряд программ по командообразованию с развернутым методическим обеспечением. Между тем, хотя, как отмечалось выше, совершенно релевантная задачам целенаправленного отслеживания процесса группового развития и воздействия на него, стратегическая концепция была разработана в СССР еще в 70-е гг. прошлого века, практические мероприятия по «созданию коллективов» в образовательных учреждениях, на предприятиях, в армейских подразделениях, исправительно-трудовых колониях и т. д., в силу очевидных причин носили исключительно формальный и предельно идеологизированный характер. В результате отечественные практические психологи, работающие с реальными группами, имея полноценную концептуальную схему, оказались, по сути дела, лишеными практических средств ее реализации.

В этой связи на сегодняшний день высокоактуальной представляется задача не просто переноса программ командообразования на российскую почву (что или более менее успешно происходит в последние годы), но и их полноценная адаптация к местным условиям и интеграция с отечественными разработками. Как показал целый ряд исследований, проведенный молодыми специалистами-практиками и аспирантами, техники командообразования могут быть с успехом использованы не только в организациях, но и в детских и подростковых группах в целях повышения ценностно-ориентационного единства контактных сообществ, «выравнивания» их социометрической, референтометрической неформальных «властных» структур.

*Практический социальный психолог, осознавая в качестве своей основной профессиональной задачи работу с реальной контактной группой, должен, прежде всего, отдавать себе полный отчет в том, с общностью какого типа он имеет дело, так как любые методы психологического воздействия могут давать прямо противоположный желаемому эффект, если будут адресованы сообществу не той категории, на которую ориентирован в своей работе психолог-практик.*

**Групповая динамика** [от греч. *dynamis* — сила] — а) весь комплекс интрагрупповых социально-психологических процессов, феноменов, явлений, эффектов, раскрывающий психологическую природу существования малой группы, особенности ее жизнедеятельности, основные этапы ее жизненного пути и функционирования с момента зарождения до «умирания» и окончательного распада как единой, целостной общности; б) название достаточно широкого и хорошо разработанного направления исследований малых групп с социально-психологических позиций, заложенного в США еще в середине XX века К. Левиним и его сотрудниками. К содержанию групповой динамики относятся практически все внутригрупповые процессы, с помощью которых традиционно описывается интрагрупповая активность: интрагрупповое структурирование, лидерство и руководство, межличностные конфликты, самоопределение личности в группе и групповое давление, формирование групповой сплоченности и совместимости, межличностная идентификация, интрагрупповое нормообразование и т. д. Все эти процессы и явления, а также подробно описанные в специальной литературе характеризующие особенности их протекания, социально-психологические феномены и эффекты в решающей степени определяются как спецификой внешних обстоятельств жизнедеятельности конкретной общности, так и двумя универсальными, характерными для любой малой группы внутренне противоречивыми векторами ее развития — групповой интеграцией и групповой дифференциацией. Если говорить о тенденции группового развития, традиционно обозначаемой как интеграция,

95

то необходимо иметь в виду тот факт, что эта «линия» интрагрупповых социально-психологических процессов, по сути дела, напрямую направлена на формирование и становление ценностно-ориентационного и предметно-ценностного единства группы, не на невилировку индивидуальных мнений членов общности по всем вопросам, а на достижение и упрочение их подлинной сплоченности, прежде всего, по поводу жизненно значимых для малой группы проблем и задач. Понятно, что подобный фон межличностной сплоченности и совместимости во многом обеспечивает высокий уровень устойчивости и стабильности сообщества, позволяет не только определять эффективную тактику его актуальной жизнедеятельности, но и адекватно решать вопросы его перспективного развития. Что касается тенденции дифференциации, то данный вектор протекания внутригрупповых социально-психологических процессов обусловлен спецификацией и иерархизацией межличностных взаимосвязей в рамках взаимодействия и общения членов группы, закономерным статусным и ролевым расслоением, сложностью композиции сообщества. Совершенно очевидно, что, будучи конструктивно сбалансированы, и интеграция, и дифференциация как глобальные групповые тенденции развития «работают», прежде всего, на становление и упрочение общности. В то же время, как правомерно считают специалисты в области психологии малых групп, «сосуществование названных тенденций обуславливает неравномерность и пульсирующий характер процесса развития малой группы, предполагающего ряд качественно своеобразных уровней (этапов) и включающего возможность как последовательного восхождения группы на более высокий уровень развития группы, так и обратного движения» (А. И. Донцов).

Вряд ли требует специальных доказательств тот факт, что отслеживание и корректировка данного процесса является одной из основных и одновременно наиболее сложных задач практического социального психолога. Динамический подход К. Левина представляет собой достаточно надежное и универсальное средство ее решения.

С точки зрения К. Левина, «основной инструмент анализа групповой жизни — это представление группы и ее окружения о качестве «социального поля». Социальные процессы и события рассматриваются как происходящие внутри множества сосуществующих социальных целостностей (групп, подгрупп, членов групп, барьеров, каналов коммуникации и т. д.) и являющихся продуктом этих целостностей. ... Все происходящее внутри такого поля зависит от распределения в нем разного рода сил. Чтобы предсказывать какие-либо события, мы должны уметь определять величину и направление результирующих сил для различных точек поля. ... Однако некоторые аспекты социальных проблем могут быть проанализированы с помощью другого аналитического инструмента, называемого «фазовым пространством». Фазовое пространство — это система координат, каждая из которых отражает интенсивность одного «свойства». Фазовое пространство не претендует на роль картины поля, состоящего из групп, индивидов и их экологического окружения, но концентрируется на одном или нескольких факторах. Оно представляет (посредством графиков или уравнений) количественные отношения между этими несколькими свойствами, переменными, аспектами поля или какого-либо события в нем»<sup>4</sup>.

Если применить такой способ редукции к проблеме движения группы в пространстве «интеграция — дифференциация», легко заметить, что наиболее значимыми в данном контексте переменными будут групповая сплоченность и групповое напряжение.

96

Под групповой сплоченностью (интеграцией) понимается один из базовых процессов групповой динамики, характеризующий степень приверженности к группе ее членов. Она является результирующей действия сил, которые влияют на членов группы, побуждая их оставаться в группе и любой ценой сохранять ее.

Динамической характеристикой, противоположной групповой сплоченности, является групповое напряжение.

Групповое напряжение (дифференциация) понимается как следствие противоречия между личными интересами и жестко детерминированной необходимостью иметь в виду потребности остальных членов группы и группы в целом, а также соблюдать групповые нормы и следовать групповым традициям. Оно, также связано с внутренним напряжением каждого индивида, что является следствием подсознательных влечений, потребностей и опытом предыдущего развития личности.

Практически в каждой группе на всех этапах ее жизненного цикла, действуют факторы, усиливающие как сплоченность, так и напряжение.

Основными факторами, «подпитывающими» групповую сплоченность, являются следующие: удовлетворение личных потребностей участников как актуальных, так и потенциальных; симпатия между членами группы; стремление к членству, включая усилия, приложенные для попадания в группу; комфортная атмосфера внутри группы; престиж группы; групповая деятельность; соперничество с другой группой; наличие внешнего давления или угрозы; наличие в группе девианта; определенная и одобряемая структура неформальной власти в группе, ее кооперация и совместимость с официальной властной иерархией (внутри и вовне группы).

С другой стороны, к факторам, «подпитывающими» групповое напряжение, обычно относят: агрессивное поведение членов группы; деструктивные способы коммуникации (двойные послания, подтексты и т. п.); неадекватное поведение лидера;

отсутствие ясно сформулированной цели; дефицит ресурсов (некомпетентность); дефицит информации (неизвестность и неопределенность); неопределенность и слабую легитимность распределения неформальных властных полномочий в группе; конкуренцию между сложившейся структурой неформальной власти в группе и официальной властной иерархией (внутри и вовне группы).

Легко заметить, что, хотя факторы, усиливающие групповую сплоченность и групповое напряжение, не находятся в прямой и непосредственной взаимосвязи, усиление одних приводит к снижению влияния других и наоборот. При этом, решая задачу повышения групповой сплоченности, практический социальный психолог обязан принимать во внимание, что наличие группового напряжения — это необходимое условие динамики развития группы. Полное доминирование факторов сплоченности неизбежно приводит к стагнации. При критически низком уровне напряженности участники «могут создать из группы своеобразный оазис, противопоставляемый внешней окружающей действительности».

«Сплоченность и напряжение, собственно говоря, не являются противоположными терминами и понятиями. Противоположность сплоченности — это отсутствие сплоченности; напряжения — расслабление, разрядка, раскованность. В групповой динамике, тем не менее, их можно рассматривать как силы, действующие друг против друга. При этом они имеют важное положительное значение, если находятся в динамическом равновесии»<sup>4</sup>. Однако данная формула нуждается в существенном уточнении. С точки зрения эффективного функционирования, важен не только динамический баланс между сплоченностью и напряжением, но и

уровень этого равновесия. Если сплоченность и напряжение одинаково низки, то группа будет существовать как формальное и недееспособное сообщество. Классическим примером такого рода были многие из «первичных комсомольских ячеек» в советских школах и институтах, собиравшиеся раз в год для очередных перевыборов «актива». Для полноценного развития и эффективного решения содержательных проблем баланс сплоченности и напряжения в группе необходимо поддерживать на достаточно высоком уровне.

Кроме того, соотношение «интеграция — дифференциация» само по себе является хотя и во многом определяющим, но явно недостаточным критерием для оценки уровня группового развития. Действительно обоснованный вывод такого рода можно сделать, введя еще как минимум одну переменную, например, «просоциальность-асоциальность».

С точки зрения теории групповой динамики, развитие группы представляет собой последовательность ряда универсальных стадий, характеризующихся сконцентрированностью на определенных динамических процессах. В современной социальной психологии обычно выделяется пять таких стадий: формирование, смятение и конфликт, принятие ответственности и заключение соглашения, достижения и свершения, завершение.

Первая динамическая стадия характеризуется обычно преобладанием сплоченности над напряжением (в противном случае, группа, скорее всего, попросту не «состоится») и сконцентрированностью участников на конкретизации целей совместной деятельности. При этом параллельно идет процесс формирования первичной неформальной структуры группы. Вполне очевидно, что в каждом конкретном случае такая структура будет отличаться определенным своеобразием. Вместе с тем она с достаточным основанием может быть сведена к универсальной трехчленной формуле: «герой» — «антигерой» — «электорат».

Практически в любой группе на первой динамической стадии очень быстро выделяется неформальный лидер. Как правило, такое «назначение» в значительной степени является результатом действия механизма проективной идентификации, то есть неформальным лидером оказывается человек, в чем-то отвечающий бессознательным архаичным образом «идеального героя» большинства членов группы.

Точно таким же образом, но уже вследствие негативных проекций определяется «антигерой», часто называемый в работах по групповой динамике «козлом отпущения». При этом необходимо учитывать, что так же, как многие люди сознательно стремятся в лидеры и соответствующим образом выстраивают свое поведение, нередко встречаются индивиды, сознательно провоцирующие негативное к себе отношение. Таким путем они пытаются получить специфические, но вполне реальные психологические «бонусы», связанные с положением «униженных и оскорбленных».

Эти три роли — лидер или «герой», антигерой, или «козел отпущения» и, наконец, «электорат», или основная масса участников, которая, собственно, и производит данные неформальные назначения (в отечественной традиции они обычно обозначаются как среднестатусные члены группы) являются базовыми социально-психологическими ролями, взаимодействующими в любой группе на первой стадии ее функционирования.

Вторая стадия группового развития характеризуется резким смещением динамического баланса «сплоченность — напряжение» в сторону последнего и сконцентрированностью участников на межличностных отношениях. Это связано, прежде всего, с тем, что в процессе реального взаимодействия происходит постепенное

разрушение «фантомов», связанных с распределением базовых ролей на первом этапе. Иными словами, реальной подоплекой многочисленных межличностных конфликтов, возникающих на данной стадии, как правило, является вопрос о власти и месте каждого участника в неформальной групповой иерархии.

В таких условиях критической ошибкой социального психолога является попытка настраивать людей на сотрудничество через апелляцию к чувству ответственности и использование техник усиления групповой сплоченности. Наиболее целесообразными в данной ситуации являются действия, направленные на перевод конфликта в открытые формы и с последующей работой по его разрешению. В результате на смену концентрации на подлинных и мнимых противоречиях приходит понимание того, что между участниками и сложившимися подгруппами есть реальные различия и, одновременно, есть потребность во взаимодействии. В связи с этим актуализируется предметная задача создания механизма совместной деятельности, учитывающего индивидуальные особенности каждого члена команды. В логике решения данной задачи приходит осознание проблем, связанных со сложившейся неформальной структурой группы и необходимости перераспределения влияния и власти в группе на более рациональных и легитимных началах, нежели это было на предшествующей стадии группового развития.

Третья динамическая стадия характеризуется балансом сплоченности и напряженности на достаточно высоком уровне и сконцентрированностью участников на нормировании деятельности группы. На данной стадии фактически заново формируется интрагрупповая структура уже на рациональных и отчетливо рефлексированных всеми членами сообщества основаниях. При этом, как правило, происходит фактическая интеграция формальной и неформальной власти в группе. Кроме того, формулируются четкие нормы, регламентирующие внутригрупповое взаимодействие, персональную ответственность за соблюдение которых принимает на себя каждый из членов группы.

На четвертой стадии группового развития сплоченность преобладает над напряжением, но последнее сохраняется на достаточно высоком уровне. Группа на данной стадии сконцентрирована на решении предметных задач, ориентированных на достижение общей цели. Важно понимать, что данная стадия жизненного цикла группы ни в коей мере не является бесконфликтной. Другое дело, что конфликты не носят здесь преимущественно личностный характер и, как правило, связаны с различием подходов к решению общей задачи.

Пятая, завершающая стадия характеризуется постепенным снижением уровня баланса «сплоченность-напряжение» и сконцентрированностью на «отделочных работах», связанных с общей целью, а также на ритуальных и эмоциональных аспектах завершения жизненного цикла группы.

*Практический социальный психолог, оценивая потенции развития сообщества, жизнедеятельность которого он курирует, в первую очередь, должен определить, насколько соотносены и сбалансированы в функционировании группы тенденции интеграции и дифференциации с тем, чтобы не допустить неадекватного превалирования одного вектора развития над другим. В противном случае никакая конструктивная психологическая программа поддержки и сопровождения попросту не может быть выстроена, так как избыточная мощность процессов дифференциации приведет к потере единства и целостности сообщества, а превалирование процессов интеграции — к стагнации и к потере вариативных способов взаимодействия малой группы с социальным окружением.*

**Гуманность** [от лат. *humanus* — человеческий] — одно из базовых личностных качеств, характеризующееся наличием отчетливо выраженной системы социальных установок индивида и его готовностью к действенно-эмоциональному сочувствованию в рамках общения и взаимодействия со всем живым и «природным», которое при этом имеет для субъекта глубокий содержательно-личностный смысл. Психологическое наполнение гуманности проявляется в обстоятельствах реальной поведенческой активности и в системе переживаний личности, прежде всего, в форме действенной групповой эмоциональной идентификации, альтруизма, феноменов сочувствия и сорадования, готовности взять на себя избыточный груз ответственности в условиях совместной деятельности, сверхнормативной активности. Гуманность как стержневая личностная черта обуславливает проявление субъектом так называемого «поддерживающего поведения», задает логику недвусмысленного принятия общечеловеческих моральных норм и ценностей как своих индивидуальных ориентиров в жизнедеятельности. Гуманность в самом широком смысле этого термина предполагает признание реальной субъектности и соответственно своеобразной «личности» не только за другими людьми вне зависимости от их возраста, национальности, расы, пола, вероисповедания и т. д., но и за всем живым, «природным». Несколько десятилетий назад вряд ли можно было бы подтвердить подобный вывод конкретными экспериментальными данными, но сегодня целый ряд проведенных в рамках экологической психологии эмпирических изысканий может служить доказательством справедливости этого ранее гипотетического положения (С. Д. Дерябо, Н. В. Кочетков, В. И. Панов, В. А. Ясвин и др.). Еще на одном моменте в этой связи следует остановиться особо. Достаточно длительное время психологические исследования гуманности и гуманных отношений в рамках малой группы строились по схеме изучения механизмов, прежде всего, сочувствия и даже, более того, сострадания. Практические психологи в этом плане отталкивались от конструкта обыденного сознания «друг познается в беде». Правда, мало кто допускал в своей исследовательской схеме возможность, например, таких мотивов, как «хорошо, что это произошло не со мной», «посмотрите, какой я хороший» и т. д. личности, проявляющей деятельное сострадание. Конечно, сорадование существенно более наглядное, а в экспериментальном плане более «чистое» проявление гуманности. Другое дело, что несомненно именно будничное, обыденное, повседневное соучастование в условиях совместной деятельности и общения является самым верным признаком подлинно гуманных взаимоотношений между людьми. Имеет смысл подчеркнуть, что гуманность и гуманное отношение по-разному проявляются на поведенческом уровне и по-разному содержательно насыщены, когда речь идет о группах разного уровня социально-психологического развития. Свою психологически наиболее насыщенную форму и глубокое содержание гуманность получает в группах высокого уровня развития типа коллектива и в поведенческом плане проявляется как коллективистская (действенная групповая эмоциональная) идентификация, а в группах низкого уровня развития, например, в диффузных, ограничивается отношениями типа «симпатия — антипатия».

Представление о гуманности как о важнейшей детерминанте прогрессивного развития личности и общества не только отчетливо рефлексировалось в психологии, но и послужило идейной основой для создания целого ряда самостоятельных психологических школ. В классической социальной психологии наибольшее внимание уделялось такой форме проявления гуманности как альтруизм. Под альтруизмом традиционно понимается «...мотив оказания кому-либо помощи, не

связанный сознательно с собственными эгоистическими интересами»<sup>1</sup>. Данный критерий — отсутствие сознательных эгоистических интересов — является определяющим и для иных форм проявления гуманности. Оказание помощи, поддержки, сочувствия «ближнему», основанное на правиле «взаимного обмена», либо ожидании вознаграждения от третьих лиц, не может рассматриваться как проявление подлинной гуманности, даже если оно носит масштабный характер (например, крупное пожертвование в благотворительный фонд) и, более того, связано с угрозой для жизни того, кто такую помощь оказывает (сотрудник правоохранительных органов, добровольно вызвавшийся вести рискованные переговоры с террористами, захвачившими заложников в расчете на то, что данный поступок будет способствовать продвижению по службе, руководствуется эгоистическими мотивами, хотя это отнюдь не снижает объективной социальной ценности его действий).

Надо сказать, что в современной социальной психологии достаточно распространенной является точка зрения, согласно которой даже за внешне бескорыстным и совершенно неизбирательным оказанием помощи обычно кроется эгоистический мотив, связанный с внутренним самовознаграждением, либо снижением дистресса и избеганием чувства вины.

Д. Майерс иллюстрирует данную точку зрения историей, рассказанной биографом А. Линкольна Ф. Шарпом. Как-то, путешествуя в карете и разговаривая со своими спутниками, А. Линкольн, «после того, как ... привел доводы в пользу того, что эгоизм толкает на совершение всех хороших поступков, ... обратил внимание на то, что свинья, мимо которой как раз проезжала карета, производит ужасный шум. Ее поросята упали в пруд и тонули. Линкольн попросил кучера остановиться, выпрыгнул из кареты, бросился к пруду и вытащил поросят. Когда он вновь уселся на свое место в карете, его собеседник заметил: “Ну, Эйб, скажите-ка, какое отношение имеет эгоизм к тому, что только что произошло?”». “Да что ты, Бог с тобой, Эд, самое прямое. Я бы целый день не смог успокоиться, если бы проехал мимо и оставил бы бедную свинью волноваться за своих крошек. Я сделал это, чтобы успокоиться. Неужели ты этого не понимаешь?”»<sup>2</sup>

Безусловно, скрытые эгоистические мотивы оказывают существенное влияние на поведение в целом ряде ситуаций. Однако, как показывает целый ряд социально-психологических исследований, подлинный альтруизм все-таки существует. Обычно он тесно связан с еще одним проявлением гуманности, а именно с сопереживанием другому человеку — эмпатией.

Как отмечает Д. Майерс, «когда мы испытываем эмпатию, мы обращаем внимание не столько на наш собственный дистресс, сколько на страдания других. Подлинное сочувствие и сострадание мотивируют нас помогать другому человеку в его собственных интересах. Такая эмпатия возникает естественным путем. Даже младенцы одного дня от роду начинают плакать сильнее, когда слышат, как плачет другой ребенок. ... Похоже, мы появляемся на свет с врожденным чувством эмпатии»<sup>3</sup>.

В начале 80-х гг. прошлого века в США под руководством Д. Батсона была проведена серия экспериментов, направленная на выявление «удельного» веса гуманистических и скрытых эгоистических мотивов поведенческого акта: «Чтобы отделить эгоистическое стремление к уменьшению собственного дистресса от альтруистической эмпатии, исследовательская группа Батсона провела изучение того,

что вызывает эмпатию. Затем исследователи обратили внимание на то, будут ли встревоженные люди уменьшать собственный дистресс путем уклонения от ситуации или же придут на помощь другому человеку. Результаты последовательно свидетельствовали об одном: эмпатия людей в этом случае увеличивается, они обычно идут на оказание помощи.

Во время одного из экспериментов Батсон со своими коллегами заставлял студентов Канзасского университета наблюдать за молодой женщиной, страдающей от якобы полученного удара электрическим током. Во время паузы в эксперименте явно расстроенная жертва заявила экспериментатору, что в детстве упала на электрифицированную ограду и с тех пор стала чувствительной к ударам электрическим током. Сочувствуя, экспериментатор предложил одной из наблюдавших студенток (истинных объектов опыта) занять место испытуемой и принять на себя оставшиеся удары током. ... Других же заставили поверить, что их участие в эксперименте закончилось, поэтому им в любом случае наблюдать за страданиями женщины не придется. Тем не менее эмпатия возросла. По существу, все эти студентки-наблюдатели готовы были занять место жертвы»<sup>4</sup>.

Хотя работы Д. Батсона подвергались критике со стороны, в частности, Р. Чалдини и некоторых других социальных психологов, справедливость его выводов находит подтверждение в проявлениях альтруизма в реальных ситуациях, попросту исключая влияние эгоистических мотивов. Например, в многочисленных случаях самопожертвования солдат ради спасения жизни своих товарищей, имевших место практически во всех армиях мира, или в действиях людей, принадлежавших к разным национальностям и социальным группам, с риском для собственной жизни укрывавших евреев от нацистов.

С точки зрения социально-психологической практики, большое значение имеет тот факт, что подлинно гуманное отношение в целом ряде случаев оказывает сильнейшее позитивное воздействие как на отдельных индивидов, так и на целые группы. Яркий пример такого рода мы находим в известном романе Г. Сенквича «Камо грядеши». Римский трибун Марк Виниций сообщает в письме своему другу Гаю Петронию о следующем, поразившем его случае, произошедшем с ним по возвращении домой после длительного отсутствия. «Когда я ...возвратился к себе, дома меня не ждали. Думали, я в Беневенте и вернусь не скоро, поэтому я застал беспорядок, пьяных рабов за пиршеством, которое они себе устроили в моем триклинии. Явился я неожиданно, как внезапная смерть, и, пожалуй, ее они бы меньше испугались. Ты знаешь, дом я веду твердую рукой, и вот все, как один, упали на колени, некоторые от страха потеряли сознание. И знаешь, как я поступил? В первую минуту хотел потребовать розги и раскаленное железо, но тут меня обуял стыд и — веришь ли? — жалость к этим несчастным; меж ними есть и старые рабы, которых еще мой дед М. Виниций во времена Августа привел с берегов Рейна. Я заперся в библиотеке и там у меня появились еще более странные мысли, а именно: после того, что я слышал и видел у христиан, мне не подобает поступать с рабами как прежде, они ведь тоже люди. А челядь моя несколько дней была в смертельной тревоге — они думали, что я медлю для того, чтобы придумать более жестокое наказание, а я их так и не наказал — потому что не мог! Третьего дня созвал их всех и сказал: «Я вас прощаю, а вы постарайтесь усердной службой искупить свою вину». Они бросились на колени, обливаясь слезами, с воплями простирая ко мне руки, называя меня владыкой и отцом, так что я — говорю это тебе со стыдом — тоже был

растроган. ... А что до рабов моих, меня удивило одно. Полученное ими прощение не только не возбудило в них наглость и не расшатало послушание — напротив, никогда страх не принуждал их служить столь усердно, как это сделала благодарность»<sup>4</sup>. Хотя в данном отрывке и присутствует некоторая гиперболизированность, свойственная художественному произведению, с подобными явлениями, пусть и не в столь яркой форме, сталкивался едва ли не каждый человек, включенный в иерархические отношения, вне зависимости от занимаемой им статусной позиции.

*Практический социальный психолог, имея целью максимально повысить уровень социально-психологического развития вверенной его попечению группы, должен учитывать, что ни социально-психологический климат, ни эффективность групповой деятельности не могут быть оптимизированы без учета степени гуманности отношений в реально функционирующем сообществе.*

**Депривация** [от лат. *deprivatio* — потеря, лишение] — психическое состояние, возникновение которого обусловлено жизнедеятельностью личности в условиях продолжительного лишения или существенного ограничения возможностей удовлетворения жизненно важных ее потребностей. Понятие «депривация» в содержательно психологическом плане является родственным, но не тождественным понятию «фрустрация». По сравнению с последней депривация существенно более тяжелое, болезненное и иногда личностно разрушающее состояние, отличающееся качественно более высоким уровнем жесткости и устойчивости по сравнению с фрустрационной реакцией. В различных обстоятельствах депривированными могут оказаться различные потребности. В связи с этим термин «депривация» традиционно рассматривается как родовое понятие, объединяющее целый класс психических состояний личности, возникающих в результате длительного ее отдаления от источников удовлетворения той или иной потребности. Несмотря на разнообразие видов депривации, их проявления в психологическом плане содержательно схожи. Как правило, психическое состояние депривированной личности обнаруживается в ее повышенной тревоге, страхе, чувстве глубокой, нередко необъяснимой для самого человека неудовлетворенности собой, своим окружением, своей жизнью. Эти состояния находят свое выражение в потере жизненной активности, в устойчивой депрессии, прерываемой иногда всплесками неспровоцированной агрессии. В то же время в каждом отдельном случае степень депривационного «поражения» личности различна. Решающее значение здесь имеют выраженность и соотносительность двух основных групп факторов: 1) уровень устойчивости конкретной личности, ее депривационный опыт, способность противостоять воздействию ситуации, т. е. степень ее психологической «закалки»; 2) степень жесткости, модификационной мощности и мера многоаспектности депривационного воздействия. Частичное ограничение возможностей удовлетворения какой-то одной из потребностей, особенно в случае временной депривационной ситуации, по своим последствиям принципиально менее опасно для личности сравнительно со случаями, когда она попадает в условия длительной и практически полной невозможности удовлетворения этой потребности. И все же однонаправленное депривационное



воздействие, каким бы жестким оно ни было, порой может быть в существенной мере ослаблено благодаря полноценному удовлетворению остальных основных потребностей данной личности. В психологии принято выделять следующие виды депривации: двигательная, сенсорная, материнская и социальная. Двигательная депривация является следствием резкого ограничения в движениях, вызванного

либо болезнью, увечьем, либо такими специфическими условиями жизни, которые приводят к ярко выраженной хронической гиподинамии. Психологические (собственно личностные) деформации, к которым приводит двигательная депривация, по своей глубине и труднопреодолимости ни в чем не уступают, а порой и превосходят те физиологические аномалии, которые являются прямым следствием болезни или травмы. Сенсорная депривация — следствие «сенсорного голода», т. е. психическое состояние, вызванное невозможностью удовлетворить важнейшую для любого индивида потребность во впечатлениях в связи с ограничением зрительных, слуховых, осязательных, обонятельных и др. стимулов. Депривационная ситуация здесь может порождаться, с одной стороны, определенными индивидуальными физическими недостатками, а с другой — комплексом экстремальных обстоятельств жизнедеятельности субъекта, препятствующих адекватному «сенсорному насыщению». В психологии подобные условия описываются с помощью термина «обедненная среда». Наиболее интенсивно изучаемым в психологии видом депривации является материнская депривация и, прежде всего, госпитализм — синдром патологии детского психического и личностного развития, являющийся результатом отделения младенца от матери. Психическое состояние, традиционно обозначаемое понятием «социальная депривация», является следствием по тем или иным причинам произошедшего нарушения контактов индивида с социумом. Такие нарушения всегда сопряжены с фактом социальной изоляции, степень жесткости которой может быть различной, что в свою очередь определяет меру жесткости депривационной ситуации. Формы социальной депривации различны не только по степени ее жесткости, но и по тому, кто является ее инициатором, кто именно задает депривационный характер отношений группы с широким социумом — она сама или же общество, целенаправленно создавая для решения определенных задач в той или иной мере закрытое от других человеческих сообществ объединение людей. По этому признаку можно выделить: 1) вынужденную изоляцию, когда группа в целом и каждый ее член в отдельности оказываются оторванными от социального окружения в силу сложившихся обстоятельств вне зависимости от их собственного желания или воли общества (например, попавшая на необитаемый остров команда потерпевшего крушения корабля или заблудившаяся в тайге или в пустыне экспедиция и т. п.); 2) принудительную изоляцию, когда вне зависимости от желания людей, а нередко и вопреки их воле, общество сознательно обособляет их, изолируя в рамках закрытых групп (примерами таких сообществ могут быть: а) группы людей, подвергнутых своеобразному временному ostrаксизму — осужденные в условиях различных исправительных учреждений, подследственные, находящиеся в стенах следственных изоляторов, больные, подвергнутые принудительному лечению от наркомании, токсикомании, алкоголизма, кожно-венерологических заболеваний; б) закрытые группы, членство в которых (во всяком случае официально) не предполагает какое бы то ни было ущемление в правах и не подразумевает низкий социальный статус человека — солдаты срочной службы в условиях всеобщей обязательной воинской повинности, воспитанники домов ребенка, детских домов, школ-интернатов для «социальных» и реальных сирот); 3) добровольно-вынужденную, или добровольно-принудительную изоляцию, когда достижение какой-то значимой для людей цели связано с неприятной, а нередко и тягостной необходимостью резко ограничить свои контакты с привычным окружением (примером тому могут служить разнообразие профессиональные закрытые группы, а также профессионально-специализированные учебные учреждения интернатного типа, но при этом в определенном смысле элитарного характера — интернаты для

104

особо одаренных детей и подростков, спортивные школы-интернаты, нахимовские и суворовские училища и т. п.); 4) добровольную изоляцию, когда люди по собственному желанию сами объединяются в рамках закрытых групп, не будучи напрямую стимулированы к подобному «социальному затворничеству» требованиями социума (примером такого добровольного выхода из социума могут служить монахи, отшельники, сектанты, отселяющиеся в глухие труднодоступные места и т. д., то есть те, для кого именно отчуждение от общества, разрыв связей с ним воспринимаются как обязательное условие сохранения своей личности). В то же время сама по себе социальная изоляция еще не предопределяет фатально социальную депривацию. Так, нередко в условиях, прежде всего, добровольной и добровольно-вынужденной, или добровольно-принудительной изоляции при наличии подлинно значимой для индивида цели нравственного, интеллектуального, профессионального и т. д. становления и развития нередко происходит бурное и крайне продуктивное формирование зрелой, внутренне богатой и духовно стойкой личности и не проявляется какой бы то ни было депривационный синдром.

Если разрушительные для личности последствия двигательной и сенсорной деприваций во многих случаях могут быть с успехом компенсированы как за счет действия внутриличностных компенсаторных механизмов (например, сублимации жизненных потребностей, ограничиваемых двигательной депривацией, через творчество), так и усилиями современного общества (развитие медицины, социальная работа, распространение интернет-технологий и т. д.), то материнская депривация не только представляет серьезную психолого-социальную проблему сама по себе, но и является мощным патогенным фактором в отношении целого ряда серьезных личностных расстройств. По данным отечественных исследователей, «в условиях полной материнской депривации наблюдаются следующие варианты психической патологии: 1) нарушение формирования личности; 2) нарушение психического и интеллектуального развития; 3) психические расстройства»<sup>1</sup>. При этом, на практике полная материнская депривация в форме отказа от ребенка, как правило, влечет за собой раннюю социальную депривацию — помещение в закрытое воспитательное учреждение (приют, дом ребенка с последующим перемещением в детский дом и т. п.). Тем самым, значительно усугубляется патогенное воздействие собственно материнской депривации.

Как отмечают Б. Е. Макиртурмов, А. Г. Кошавцев и С. В. Гречаный, «чем раньше возникла депривация, тем тяжелее возникающая патология. Для раннего возраста характерными являются преобладания расстройств эмоционально-волевой сферы, неравномерность отставания интеллектуального развития с преимущественным нарушением развития речи (особенно экспрессивной). Значительно чаще, чем у семейных детей, выявляются патологические привычные действия... признаки депривационной (апатической или маскированной) депрессии, явление депривационного псевдоаутизма. После 3 лет психическая патология представлена в основном характерологическими нарушениями и задержками интеллектуального развития. Во всех возрастных группах у депривированных детей отмечается малая дифференцированность и поверхностность в общении с окружающими, недостаточность развития высших эмоций — чувства жалости, сочувствия, соучастия, способности сознавать свою вину, испытывать чувства стыда, а также низкая работоспособность, расстройства внимания, памяти...

Характерный для депривированных детей симптомокомплекс в виде недостаточности развития аффективной стороны личности, задержки или искажения

формирования психических функций, парааутических проявлений и др. называется синдромом «сиротства»<sup>1</sup>.

Из сказанного ясно, что материнская депривация существенно повышает риск социальной депривации в зрелом возрасте. Это обусловлено как выраженной тенденцией к самоизоляции, неспособностью устанавливать полноценные социальные отношения, так и тем, что у депривированных детей наблюдается повышенная склонность к агрессивному и криминальному поведению: «Ранняя эмоциональная депривация закладывает основы будущего социального и психического неприятия окружающей среды и ее ценностей, ожидание угрозы со стороны окружающего мира»<sup>2</sup>. Существенно важно, что подобные деструктивные установки личности по отношению к внешнему миру, в основе которых лежит дефицит базисного доверия, могут быть следствием не только полной, но и частичной материнской депривации, поскольку, как отмечал Э. Эриксон, «...степень доверия, определяемая самым ранним детским опытом, по-видимому, не зависит от абсолютного количества еды или демонстраций любви, а зависит от качества связей ребенка с матерью. Матери формируют у своих детей доверие при таком типе отношения к ребенку, который сочетает тонкую реакцию на индивидуальные запросы младенца и твердое чувство собственной уверенности в контексте взаимного доверия их совместного стиля жизни»<sup>3</sup>. В противном случае имеет место частичное, а иногда и полномасштабное патогенное развитие, характерное для ситуации полной материнской депривации.

*В то же время практическому социальному психологу, в рамках своей профессиональной деятельности сталкивающемуся с отдельными личностями и с целыми группами и организациями, оказавшимися в депривационных условиях, следует, во-первых, диагностировать характер и степень депривационного давления, во-вторых, попытаться выявить социально-психологические последствия подобной ситуации личностного и группового развития, в-третьих, выстроить коррекционную программу и программу дальнейшего психологического сопровождения активности отдельных членов сообщества и жизнедеятельности в целом группы их членства.*

**Деятельность** — система многоаспектных и многоплановых предметных взаимодействий индивида с предметной действительностью, в широком смысле, с окружающим миром, в результате чего и осуществляется производство и воспроизводство субъектом материальных и духовных ценностей. Как общенаучная категория «деятельность» является предметом изучения самых различных отраслей знания. Так, общественные науки ориентированы на исследование общественной сущности деятельности, физиологии — на физиологические механизмы ее осуществления. Понятно, что психология нацелена на анализ собственно психологической стороны деятельностного процесса. В принципе использование понятия «деятельность» в качестве содержательно-базовой категории свойственно именно отечественной психологии, что во многом обусловлено в течение многих десятилетий безраздельным господством в советской науке марксистско-ленинской методологии. Как писал М. Г. Ярошевский, «Маркс взял в качестве исходного пункта, подобно предшествующему материализму, реальный, а не идеальный мир и реального индивида, а не чистое сознание, но взаимодействие между ними было раскрыто принципиально

иначе, а именно как предметная деятельность, преобразующая и внешнюю природу, и самого автора деятельности — человека. Таким образом, впервые в теории материалистической мысли было выдвинуто учение о том, что сознание — продукт опосредствованного (а не непосредственного) взаимодействия человека с природой. Опосредствующим же фактором является общественно-историческая практика, процесс производства. Область психического выступала теперь не как совокупность феноменов сознания, а как совокупность человеческих сущностных сил, развиваемых и воплощаемых в предметной деятельности. Преобразующее воздействие предметной, то есть исторической, а не органической деятельности, захватывает не только высший познавательный уровень отношения к миру, но и самые коренные чувственные основы существования индивида». Подобный подход позволил, выдвинув положение о единстве психики и деятельности, преодолеть ограниченность интроспективного и гештальт-психологического подходов, рассматривающих и изучающих психику вне поведенческой активности индивида, а также избежать очевидно упрощенной логики анализа самой поведенческой активности вне психики, что характерно для бихевиористского видения проблемы. Помимо этого, понятие «деятельность», выступая в качестве объяснительного принципа психики, «используется при изучении различных областей психической реальности (психологии познавательных процессов, мотивации, воли, эмоций, личности, внутригрупповых процессов) и при построении различных отраслей психологии (общая, социальная, возрастная, педагогическая, медицинская, инженерная психология, психология труда и зоопсихология). Использование категории «деятельность» в качестве объяснительного принципа привело к изменению принципов анализа психики в общей психологии (принцип единства сознания и деятельности, принцип единства строения внешней и внутренней деятельности, принцип интериоризации — экстериоризации) и к разработке положений о планомерном формировании умственных действий, о ведущей деятельности как основе периодизации развития психики, о микроструктурном анализе познавательной и исполнительной деятельности...» (А. В. Петровский). Если говорить о социальной психологии, то в качестве аналогичного по значимости принципа анализа психики следует обозначить принцип деятельностного опосредствования межличностных отношений. Традиционно «при анализе деятельности выделяются три плана ее рассмотрения: генетический, структурно-функциональный и динамический. В генетическом плане исходной формой любой человеческой деятельности является социальная совместная деятельность, а механизм развития психики человека выступает интериоризация, обеспечивающая освоение общественно-исторического опыта путем преобразования социальной совместной деятельности в индивидуальную деятельность. В ходе интериоризации происходит также переход внешней по форме протекания деятельности во внутреннюю деятельность. В основе структурно-функционального рассмотрения строения деятельности лежит принцип анализа «по единицам» (Л. С. Выготский), при котором та или иная деятельность разлагается на «единицы», содержащие в себе основные свойства, присущие этой реальности как целому. Иерархические взаимосвязи между «единицами» деятельности подвижны. В зависимости от места отражаемого объекта в структуре деятельности изменяются содержание психического отражения, уровень отражения (осознаваемый, неосознаваемый) и вид регуляции деятельности (произвольный, произвольный). При рассмотрении деятельности в динамическом плане изучаются механизмы, обеспечивающие движение самой деятельности: надситуативная активность... определяющая

саморазвитие деятельности и возникновение новых форм, и установка, обуславливающая устойчивый характер целенаправленной деятельности в постоянно изменяющейся действительности» (А. В. Петровский). И еще на одном моменте необходимо остановиться. Понятие «деятельность» в современной отечественной социальной психологии используется столь широко во многом еще и потому, что достаточно жестко завязано на понятие «общение», не говоря уже о том, что вопрос о

психологически содержательной соотнесенности этих терминов до конца все еще не прояснен. Правда, исходная общепринятая позиция уже существует. На современном этапе разработки проблематики деятельности этот процесс уже не воспринимается как субъект — объектный, а оценивается как субъект — субъект — объектная активность, составной частью которой — «субъект — субъектной» — оказывается общенческий акт. В свою очередь общение в этой парадигме, будучи субъект — объект — субъектным актом, включает субъект — объектный контакт — деятельность — как важнейшую, но все же лишь составляющую.

Понятие «Деятельность» ввел в обиход отечественной психологической науки С. Л. Рубинштейн. Заметим, что в трудах этого ученого, считающегося одним из классиков отечественной психологии, проблема деятельности, тем не менее, рассматривается, прежде всего, с философских позиций. Это связано, в первую очередь, с попыткой С. Л. Рубинштейна преодолеть противоречие между позитивистскими установками и субъективным идеализмом, суть которого в том, что «...содержание знания либо объективно — и тогда оно существует помимо познавательной деятельности субъекта, либо оно есть продукт этой деятельности — и тогда оно только субъективно»<sup>1</sup>. Пытаясь решить данную задачу, С. Л. Рубинштейн еще в 1922 г. сформулировал принцип единства сознания и деятельности, ставший одним из основополагающих в традиционной советской психологии. Согласно этому принципу, «...субъект в своих деяниях, в актах своей творческой самостоятельности не только обнаруживается и проявляется, он в них создается и определяется. Поэтому тем, что он делает, можно определять то, что он есть: направлением его деятельности можно определять и формировать его самого. ... В творчестве создается и сам творец. Есть только один путь — если есть путь для создания большой личности: большая работа над большим творением. Личность тем значительнее, чем больше ее сфера действия, тот мир, в котором она живет...»<sup>2</sup>.

В дальнейшем, разрабатывая и детализируя свою теорию, построенную на данном принципе, С. Л. Рубинштейн выделил ряд характерных признаков, определяющих деятельность в его понимании: «...1) это всегда деятельность субъекта (т. е. человека, а не животного и не машины), точнее субъектов, осуществляющих совместную деятельность; 2) деятельность есть взаимодействие субъекта с объектом, т. е. она необходимо является предметной, содержательной; 3) она всегда творческая и 4) самостоятельная»<sup>3</sup>.

Если попытаться оценить данную трактовку деятельности, то необходимо принять во внимание, что, будучи, по-видимому, вполне убежденным, но отнюдь не ортодоксальным марксистом, С. Л. Рубинштейн, разрабатывая теорию деятельности, пытался преодолеть не только вышеуказанное противоречие между объективным и субъективным идеализмом, но и некоторую «ограничительную жесткость»

марксистской философии и методологии. Именно этим, на наш взгляд, объясняется, как минимум, спорность, прежде всего первого (и основного) из сформулированных им определяющих деятельность признаков.

С точки зрения современных, во всяком случае социально-психологических подходов к проблеме субъектности, последняя ни в коем случае не обуславливается исключительно видовой принадлежностью. Совершенно очевидно (и доказано во многих исследованиях), что в целом ряде случаев как отдельно взятый человек, так и социальные группы являются объектом, а отнюдь не субъектом в контексте социального взаимодействия. Более того, можно привести достаточно часто встречающиеся житейские примеры (женщина бросает домашние дела, гостей и т. п., чтобы накормить или просто погладить мяукающую кошку, планы мужчины на выходной день обусловлены, прежде всего, состоянием и «потребностями» его автомобиля и т. д.), где животные и даже неодушевленные предметы, хотя, разумеется, и не являются субъектами в полном смысле слова, тем не менее фактически выступают в качестве таковых, с точки зрения их воздействия на личность, сознательно или неосознанно отказавшейся от собственной субъектности в соответствующем контексте.

Тем не менее рассмотрение проблемы деятельности через призму всей совокупности выделенных С. Л. Рубинштейном признаков позволяет не только опредметить и конкретизировать данное понятие, но и преодолеть ряд противоречий, в том числе и только что отмеченное. К сожалению, в период господства идеологии, базирующейся исключительно на идеях К. Маркса в их при этом упрощенно жесткой ленинской трактовке, во многих психологических и педагогических работах в абсолюте возводился именно первый из сформулированных С. Л. Рубинштейном признаков, в то время как остальные фактически игнорировались. В результате понятие деятельности трактовалось неоправданно расширительно и вместе с тем догматически, что нередко приводило к подмене содержательно полноценных исследований психологической реальности созданием во многом умозрительных концепций откровенно конъюнктурного характера и направленности.

В этой связи нельзя не заметить, что и основополагающий принцип теории деятельности С. Л. Рубинштейна также трактовался излишне догматически. В диалектическом единстве субъекта и деятельности абсолютизировался именно деятельностный компонент при своеобразном его понимании. На этой базе в сочетании с некоторыми идеями Л. С. Выготского были сформированы психологические и педагогические доктрины, по сути дела, игнорирующие потребности личностного развития и искажающие психическую и социально-психологическую реальность. Это отчетливо видно, если проанализировать излюбленный в традиционной советской психологии пример, якобы подтверждающий справедливость тезиса о том, что формирование личности происходит исключительно в рамках специально организованной деятельности.

Этот пример иллюстрирует извечную проблему соотношения генетических и социальных детерминант развития с «диалектической» точки зрения: «У некоторых людей от рождения уже есть сильно выраженные задатки, скажем, музыкального слуха, которые, будучи генетически наследственно закрепленными, вначале существуют до и независимо от деятельности данного новорожденного младенца и потому лишь проявляются в ней, но еще не формируются. Такие задатки — необходимые, существенные, однако совершенно недостаточные условия для формирования на их основе подлинных способностей (музыкальных и т. д.). Главным условием развития последних является именно деятельность (игровая, учебная, трудовая и т. д.), которую

осуществляет ребенок, подросток, взрослый в общении с другими людьми, под руководством преподавателей и наставников. В таком смысле человек и его психика не только проявляются, но и, прежде всего, формируются в деятельности»<sup>4</sup>.

Совершенно очевидно, что данный пример показывает, как в идеале должно протекать абстрактное развитие абстрактной личности с точки зрения жестко трактуемого принципа единства сознания и деятельности. При этом на практике попытки механистической реализации данной схемы (например, по «объективным показателям» — наличию соответствующих задатков — родители отдают ребенка в музыкальную школу, совершенно не учитывая при этом его субъективные желания) часто приводят отнюдь не к развитию способностей и самореализации индивида (в данном случае в музыкальной сфере), но к прямо противоположному результату — формированию устойчивой идиосинкразии к подобной деятельной сфере.

Вместе с тем, если принцип единства сознания и деятельности реализуется во всей диалектической полноте и содержание деятельности отвечает всем сформулированным С. Л. Рубинштейном критериям, данная схема становится гибкой и реально

функциональной. Примером может служить история одного из крупнейших композиторов современности Э. Ллойд-Веббера. Будучи наделенным абсолютным слухом, мальчик в шесть лет написал свое первое музыкальное произведение исключительно для того, чтобы избавиться от не вызывавших у него энтузиазма уроков игры на виолончели, которые давал ему с братом отец — учитель музыки. Легко заметить, что этот деятельный акт ребенка в полной мере отвечает всем четырем критериям С. Л. Рубинштейна. При этом надо отдать должное и отцу мальчика, который, оценив его попытку, не стал настаивать на продолжении занятий виолончелью (равно как и на систематическом и целенаправленном профессиональном овладении каким-либо другим музыкальным инструментом), одновременно поощряя желание сочинять музыку. В противном случае, весьма вероятно, мир так бы никогда и не услышал ни «Jesus Christ Superstar», ни «Phantom of the Opera», ни знаменитый «Реквием».

В ходе дальнейшей разработки теории деятельности С. Л. Рубинштейн, а затем А. Н. Леонтьев разработали схему анализа деятельности, включающую такие составные компоненты, как мотивы, цели, предмет, структуру и средства.

Наиболее существенным вкладом в развитие теории деятельности именно в социально-психологическом контексте, стала концепция деятельностного опосредования группового развития А. В. Петровского, известная также, как стратометрическая концепция. В рамках данной концепции, групповая структура состоит из трех слоев (страт), «...каждая из которых характеризуется определенным принципом, по которому ... строятся отношения между членами группы. В первом слое реализуются, прежде всего, непосредственные контакты между людьми, основанные на эмоциональной приемлемости или неприемлемости; во втором слое эти отношения опосредуются характером совместной деятельности; в третьем слое, названном ядром группы, развиваются отношения, основанные на принятии всеми членами группы единых целей групповой деятельности»<sup>2</sup>. Именно две последние страты, непосредственно «завязанные» на совместную деятельность, являются, с позиций концепции А. В. Петровского, определяющими в плане уровня групповой сплоченности, функциональности, а в конечном итоге и уровня группового развития.

Как отмечает Г. М. Андреева, стратометрическая концепция «...позволяет увидеть перспективность применения в социальной психологии принципа деятельности. Гипотеза о том, что группа может выступать субъектом деятельности, приобретает теперь экспериментальное подтверждение. При условии принятия всеми членами группы целей групповой деятельности, наличия у всех членов группы ценностно-ориентационного единства, опосредования всех отношений в группе совместной деятельностью можно в полной мере ставить вопрос о механизмах образования таких атрибутов всякого субъекта деятельности, как групповая потребность, групповой мотив, групповая цель. Таким образом, описание и анализ наиболее развитой формы группы дают ключ к исследованию всех других видов групп»<sup>1</sup>.

*Практический социальный психолог вне зависимости от того, с каким типом групп или организаций он профессионально работает, должен владеть глубокими теоретическими знаниями, в том числе и о структурных и динамических особенностях деятельности, без чего ни спланировать, ни реализовать психологическую поддержку любой реально функционирующей общности, ни спрогнозировать результаты своей работы он попросту будет не в состоянии.*

**Диспозиция** [от лат. dispositio — расположение] — достаточно устойчивая предрасположенность личности к определенному характеру и четкой последовательности поведенческих актов. Совершенно очевидно, что содержательное наполнение понятия «диспозиция» в таком прочтении отчетливо коррелирует с той психологической реальностью, которая описывается с помощью термина «установка». Практически именно это подчеркивают и специалисты в данной области. «В персоналистской психологии (В. Штерн) диспозиция обозначает причинно не обусловленную склонность к действиям, в теории личности Г. Олпорта — многочисленные черты личности (от 18 до 5 тыс.), образующие комплекс предрасположенностей к определенной реакции субъекта на внешнюю среду. В отечественной психологии термин «диспозиция» используется преимущественно для обозначения осознанных готовности личности к оценкам ситуации и поведению, обусловленных ее предшествующим опытом» (В. А. Ядов).

Разработанная В. А. Ядовым диспозиционная концепция регуляции социального поведения представляет собой попытку углубления методологической базы изучения социальных установок и разрешения ряда противоречий, выявленных в ранних эмпирических исследованиях аттитудов (англоязычное обозначение социальных установок, часто используемое и в отечественной литературе).

Наиболее известным противоречием такого рода, является «парадокс Лапьера». Данный феномен был зафиксирован в исследовании психолога Р. Лапьера, проведенного в 1934 г. Суть эксперимента заключалась в том, что Р. Лапьер в сопровождении двух ассистентов — студентов китайского происхождения, посетил свыше 250 отелей в США, фиксируя различия в уровне обслуживания и отношении персонала к нему самому и его помощникам. Только в одном из обследованных таким образом отелей были отмечены явные признаки расовой дискриминации. Два года спустя Р. Лапьер отправил хозяевам тех же отелей письма, в которых он запрашивал о готовности снова принять его и двух его сотрудников-китайцев. Ответ пришел примерно от половины адресатов, причем только один из них выразил безоговорочную готовность принять гостей, 52% содержали отказ, а остальные были неопределенно уклончивыми. На основании своего исследования Р. Лапьер пришел к выводу, что на практике имеют

место существенные различия между социальными установками индивида и его фактическим поведением в реальной ситуации. (Заметим, что, во-первых, относительно «парадокса Лапьера» высказались вполне обоснованные сомнения, касающиеся надежности экспериментальной процедуры и репрезентативности полученных результатов и, во-вторых, впоследствии он получил вполне удовлетворительное и, более того, исчерпывающее объяснение в рамках, например, теории когнитивного диссонанса.

Концепция В. А. Ядова базируется на утверждении, что «...человек обладает сложной системой различных диспозиционных образований, которые регулируют его поведение и деятельность. Эти диспозиции организованы иерархически, т. е. можно обозначить более низкие и более высокие их уровни». Определение уровней диспозиционной регуляции социального поведения личности осуществляется на основании схемы Д. Н. Узнадзе, согласно которой установка возникает всегда при наличии определенной потребности, с одной стороны, и ситуации удовлетворения этой потребности — с другой. ... Для того чтобы нарисовать общую схему всех диспозиций, необходимо хотя бы условно описать как иерархию потребностей, так и иерархию ситуаций, в которых может действовать человек. Потребности классифицируются по одному-единственному основанию — с точки зрения включения личности в различные сферы социальной деятельности, соответствующие расширению потребностей личности. Первой сферой, где реализуются потребности человека, является ближайшее семейное окружение (1), следующей — контактная (малая) группа, в рамках которой непосредственно действует

индивид (2), далее — более широкая сфера деятельности, связанная с определенной сферой труда, досуга, быта (3), наконец, сфера деятельности, понимаемая как определенная социально-классовая структура, в которую индивид включается через освоение идеологических и культурных ценностей общества (4)...

Далее выстраивается ... *условная ... иерархия ситуаций*, в которых может действовать индивид и которые «встречаются» с определенными потребностями. Эти ситуации структурированы по длительности времени, «в течение которого сохраняется основное качество данных условий». Низшим уровнем ситуаций являются предметные ситуации, быстро изменяющиеся, относительно кратковременные (1). Следующий уровень — ситуации группового общения, характерные для деятельности индивида в рамках малой группы (2). Более устойчивые условия деятельности, имеющие место в сферах труда ..., досуга, быта, задают третий уровень ситуаций (3). Наконец, наиболее долговременные, устойчивые условия деятельности свойственны наиболее широкой сфере жизнедеятельности личности — в рамках определенного типа общества, широкой экономической, политической и идеологической структуры его функционирования (4).

Если рассмотреть с позиций этой схемы *иерархию диспозиций*, то логично обозначить соответствующую диспозицию на пересечении каждого уровня потребностей и ситуации их удовлетворения. Тогда выделяются соответственно четыре уровня диспозиций: а) первый уровень составляют *элементарные фиксированные установки*, ... они формируются на основе витальных потребностей и в простейших ситуациях в условиях семейного окружения, и в самых низших «предметных ситуациях»...; б) второй уровень — более сложные диспозиции, которые формируются на основе потребности человека в общении, осуществляемом в малой группе, соответственно — *социальные фиксированные установки*...; в) третий уровень фиксирует общую направленность интересов личности относительно конкретной сферы социальной активности, или *базовые социальные установки*...; г) четвертый,

112

высший уровень диспозиций образует система *ценностных ориентаций личности*, которые регулируют поведение и деятельность личности в наиболее значимых ситуациях ее социальной активности... Предложенная иерархия диспозиционных образований, ... выступает как *регулятивная система* по отношению к поведению личности. Более или менее точно можно соотносить каждый из уровней диспозиций с регулирующей конкретными типами деятельности: первый уровень означает регуляцию непосредственных реакций субъекта на актуальную предметную ситуацию (*поведенческий акт* — 1), второй уровень регулирует *поступок*, осуществляемый в привычных ситуациях (2), третий уровень регулирует уже некоторые *системы поступков* — или то, что можно назвать поведением (3), наконец, четвертый уровень регулирует целостность поведения, или собственно *деятельность личности*<sup>1</sup>.

Характеризуя иерархию ситуаций (также как и иерархию ценностей), лежащие в основе концепции В. А. Ядова, Г. М. Андреева не случайно подчеркивает, что они носят условный характер. Это позволяет сделать вполне обоснованный логический вывод, что не менее условный характер носит и предложенная В. А. Ядовым иерархия диспозиций, являющаяся, по сути дела, результатом механистического объединения двух исходных условностей. А это означает, что она может рассматриваться лишь как опять-таки условная, или, называя вещи своими именами, умозрительная «регулятивная система по отношению к поведению личности». При всей своей формальной последовательности диспозиционная концепция регуляции социального поведения далеко не всегда применима для решения практических социально-психологических задач (хотя, как считает Г. М. Андреева, и дает вполне убедительное объяснение «парадокса Лапьера» — при ответе на его письменное обращение корреспонденты руководствовались диспозициями четвертого уровня, в то время как при непосредственном взаимодействии, активировались диспозиции второго уровня).

В то же время в психологии малых групп понятие «диспозиция» и производные от него, «дочерние» понятия получают несколько иное, дополнительное звучание. Именно в «диспозиционной» терминологии описываются не подлежащие и не поддающиеся ранжированию статусно-ролевые позиции в той или иной группе. В отличие от ранговой структуры, которая представляет собой упорядочение группы по определенному основанию (что и позволяет выявить количественную соотнесенность положения каждого с положением других по данному признаку), под групповой структурой как дискретным набором определенных позиций понимается совокупность качественно различных точек. При этом каждая такая точка (диспозиция) в определенном смысле единственна в группе и потому не может служить основанием для ранжирования (например, в семье — отец, мать, ребенок и т. д.). Помимо этого, существует целый класс групп, интрагрупповое строение которых в такой важнейшей универсально значимой сфере жизнедеятельности, как отношения неформальной власти, не может быть представлено и описано лишь на основе сравнительного анализа «больше — меньше», «ниже — выше», то есть не может быть адекватно проанализировано по схеме ранжирования. Примером такого рода сообществ, в частности, являются группы правонарушителей в условиях изоляции, которые за редким исключением представляют собой закрытые группы с жесткой стратификационной структурой. Оценивая особенности стратификационной интрагрупповой структуры, характерной для этих сообществ, следует подчеркнуть, что здесь речь идет несомненно о ранговой структуре, так как каждый член группы может быть поставлен на определенное место по признаку его властного влияния в группе. В то же время наличие жестко фиксированной

113

внутригрупповой статусной иерархии кастового характера заметно снижает информативность подобной ранговой структуры по отношению к реальному межличностному взаимодействию внутри группы в целом. Для получения более адекватной картины необходимо условно «наложить» на построенный непрерывный ранговый ряд сетку стратификационной принадлежности. В этом случае количественная соотнесенность позиций власти, выявляемая построением простого рангового ряда, окажется дополненной качественными различиями сгруппированных (по признаку стратификационной принадлежности) мест. В связи с этим имеет смысл говорить о большей информативности «рангово-диспозиционной» интрагрупповой структуры власти: именно такой характер имеет властная иерархия, например, в сообществах несовершеннолетних правонарушителей в закрытых режимных учреждениях.

*Практический социальный психолог, работая с конкретными группами и организациями, должен и учитывать особенности диспозиционной готовности отдельных членов общности поступать так или иначе в определенных обстоятельствах внешнего стимулирования поведенческой активности, и психологически грамотно оценивать степень выраженности в реально функционирующей группе интрагрупповой структуры, носящей преимущественно диспозиционный характер.*

**Дистанция социальная** [от лат. *distantia* — расстояние] — видение качественных различий своих социальных позиций партнерами или оппонентами в рамках взаимодействия и общения. Значимость подобной характеристики межличностных

взаимосвязей подтверждается, в частности, разработкой специального методического приема — шкалы Е. Богардуса. Понятно, что объективно социальная дистанция отражает реальные социально-статусные, политические, национальные, экономические, возрастные различия между группами, членами которых считают себя субъекты взаимодействия и общения. В рамках социальной психологии малых групп понятие «социальная дистанция» обозначает, как правило, то личностное расстояние, которое ощущает, воспринимает как действительно существующее, пытается сократить или вообще преодолеть индивид в условиях подлинного социального сотрудничества и партнерства, а также стремится сохранить, а по возможности, и преумножить неготовый к межличностной идентификации участник взаимодействия и общения, ориентированный на межличностную конфронтацию. Не лишним будет отметить, что и в обыденной жизни данная характеристика взаимосвязей между взаимодействующими людьми является немаловажной — достаточно упомянуть, что и «в повседневном языке феномены увеличения или сокращения социальной дистанции описываются афоризмами типа: “поставить на место”, “поговорить без формальностей” и т. п.» (П. Н. Шихирев). Когда речь идет о социальной дистанции, то в социологическом, экономическом, демографическом планах, понятно, можно говорить об объективных основаниях социальной дифференциации субъектов, будь то отдельные личности или группы. В то же время в социально-психологическом плане решающим основанием подобного «разведения» субъектов социального контакта является, прежде всего, субъективная оценка того «фазыва», которое в сознании каждого из участников взаимодействия существует между ним самим и его партнером — оппонентом. В данном случае не столь важно, касается ли дело отдельных личностей или групп — коллективных субъектов. Существенно более значимо здесь то, что лежит в основе сравнения — механизмы идентификации и конфронтации. Немаловажным будет в данном случае подчеркнуть, что для экспериментального определения в сознании того или иного субъекта самого факта

наличия социальной дистанции при оценке им своего позиционирования среди других субъектов социального взаимодействия специально создана, апробирована и сегодня достаточно широко используется методика «подставной самооценки».

Как уже отмечалось выше, в социальной психологии понятие «дистанция» тесно связано с понятием «близость», являясь его противоположностью. Это отчетливо проявляется и на уровне физической реальности, в пространственном размещении партнеров по общению и взаимодействию по отношению друг к другу. Как отмечает В. А. Лабунская, «...характер взаимодействия и взаимоотношения людей определяет некоторые оптимальные расстояния между ними»<sup>1</sup>. Как показали многочисленные исследования, социальная и физическая дистанции находятся в прямой зависимости — с возрастанием первой, как правило, увеличивается вторая. Американский психолог Е. Холл, «...описал нормы приближения человека к человеку, характерные для североамериканской культуры. Эти нормы определены четырьмя расстояниями. Указанные расстояния представляют концентрические пространства с объектом общения в центре: 1) интимное расстояние (радиус) от 0 до 45 см используется при общении самых близких людей; 2) персональное расстояние от 45 до 120 см используется при общении со знакомыми людьми; 3) социальное расстояние от 120 до 400 см оказывается предпочтительным при общении с чужими людьми и при официальном общении; 4) публичное расстояние от 400 до 750 см используется при выступлении перед различными аудиториями...

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

Нарушение оптимальной дистанции общения воспринимается партнерами негативно, и они пытаются ее изменить, что приводит к возникновению «эффекта движущегося общения»<sup>2</sup>. Последний представляет собой своеобразный «танец», в рамках которого на каждую попытку одного из партнеров сократить дистанцию немедленно следует ответный ход другого, направленный на ее увеличение. Совершенно очевидно, что такого рода танец, в ходе которого неизбежно возрастает напряжение обеих сторон, существенно снижает эффективность взаимодействия и, как правило, в конечном счете, способствует увеличению социально-психологической дистанции.

Еще одним важным с практической точки зрения проявлением данной взаимосвязи является так называемое личностное или персональное пространство: «По определению Р. Соммер, это пространственная сфера вокруг человека, очерченная мысленной чертой, за которую другим не следует входить. Мерой персонального пространства является расстояние, на которое к данному человеку может приближаться другой человек. Персональное пространство не является кругообразным, его удаленность в разные стороны не равна»<sup>3</sup>. В этом легко убедиться на практике.

Так, например, в плотно заполненном вагоне метро люди, как правило, располагаются параллельно линии движения, лицом к окну, инстинктивно стремясь тем самым избежать тесного контакта «лицом к лицу».

Несанкционированное вторжение в личностное пространство неизбежно приводит к попыткам увеличить дистанцию, либо к агрессии в адрес «нарушителя».

Размер и структура персонального пространства и персонализированной территории в значительной степени отражают такую личностную характеристику, как дистанцированность. Под дистанцированностью Э. Эриксон понимал «...готовность человека отвергать, изолировать и, если необходимо, разрушать те силы и тех людей, сущность которых кажется ему опасной. Потребность в определенной дистанции проявляется, в частности, в готовности укреплять и защищать границы своей территории интимности и общности, рассматривая всех находящихся за этими границами с фанатичной «переоценкой малейших различий» между своими и чужими»<sup>1</sup>.

Надо сказать, дистанцированность, с точки зрения концепции психосоциального развития, отнюдь не представляет собой деструктивную антитезу близости и интимности, а, скорее, является их неотъемлемой частью. Вместе с тем совершенно очевидно, что гипертрофированная дистанцированность, особенно у молодых людей, может целенаправленно эксплуатироваться авторитарными личностями и тоталитарными режимами. На это прямо указывал в своих работах Э. Эриксон: «Такая предрасположенность (против «чужих» — В. И., М. Ю.) может использоваться в политике и, в частности, в военной политике, для формирования у самых сильных и самых лучших молодых людей готовности жертвовать собой и убивать. Наследуемая из отрочества опасность — оказаться там, где отношения интимной привязанности, соревнования и вражды, с одной стороны, связывают, а с другой — используются друг против друга людьми, близкими по своему внутреннему складу»<sup>2</sup>.

Кроме того, в современной социальной психологии проблема дистанцированности и социальной дистанции увязывается с таким явно дисфункциональным с точки зрения личностного благополучия и, более того, попросту опасным как для психического, так и соматического здоровья индивида явлением, как одиночество. По определению Д. Майерса, «одиночество — постоянное или временное, — болезненное сознание того, что наши социальные взаимоотношения не столь обширны или значимы, как нам хотелось бы. ... Быть одиноким — значит чувствовать, что ты исключен из группы, что тебя не любят окружающие, что тебе не с кем поделиться своими интересами или что ты — чужой среди своих»<sup>3</sup>.

Крайние проявления одиночества Дж. Морено характеризовал как «социальную смерть». Как отмечает Г. Лейтц, «речь здесь идет не о смерти души и тела, не о том, как мы умираем изнутри, а о том, как мы умираем извне. ... Таким людям необходимо обрести новых друзей и партнеров, ибо, с точки зрения выявления причин болезни, гораздо перспективнее иметь дело с нарушениями в структуре их социального атома, нежели с их физическими или психическими недугами»<sup>4</sup>.

Совершенно очевидно, что тенденция к конфронтации в межличностном взаимодействии существенно осложняет, а в целом ряде случаев и вовсе исключает обретение новых друзей и партнеров. Не случайно, по данным целого ряда исследований, «одиноким людям часто очень трудно представить себя во время знакомства,

позвонить по телефону и принять участие в групповой дискуссии. ... В противоположность людям, не страдающим от чувства одиночества, во время разговора с незнакомым человеком одинокие больше говорят о себе и менее заинтересованы в собеседнике. После таких разговоров у новых знакомых часто остается негативное впечатление об одиноких людях»<sup>1</sup>.

Таким образом, социальная дистанция напрямую связана с целым рядом серьезных социальных и личностных проблем. В групповом контексте индивиды с выражено повышенной дистантностью могут существенно тормозить процесс развития группы, создавая многочисленные труднопреодолимые препятствия на пути ее интеграции.

*Практический социальный психолог должен в своей повседневной профессиональной работе опираться на научно выверенную информацию о том, какова и в количественном, и в качественном плане субъективно воспринимаемая социальная дистанция между членами группы или организации, и стремиться не допустить, чтобы процесс групповой дифференциации привел к разрушению целостности группы.*

**Дружба** — тип стабильных, устойчиво-избирательных межличностных отношений, характеризующихся взаимоприятием и взаимопринятием, позитивной эмоциональной насыщенностью взаимоотношений, высокой степенью выраженности социальных ожиданий, взаимовыгодных аттракционных проявлений и готовностью к повседневной поддержке, сочувствию и соразделению. При этом, согласно неписаному «кодексу» дружбы, взаимопонимание, взаимоподдержка, взаимовыручка несут отчетливо бескорыстный характер, а открытость, искренность и даже некоторая наивная незащищенность базируются на уверенности одного в готовности другого к аналогичной откровенности. Дружеские отношения могут быть кардинально нарушены, как правило, тогда, когда кем-то их партнеров не соблюдаются нормы и правила «кодекса» дружбы. В этом случае отношения чаще всего охлаждаются, превращаются в поверхностное приятельство, теряют эмоциональный накал, а иногда, наоборот, могут в эмоциональном плане набрать еще большую силу, но из дружбы превратиться во вражду и даже «переплавиться» в открытую, порой агрессивную ненависть. Наиболее сензитивный для формирования и развития устойчивых дружеских отношений период — возраст от отрочества до ранней зрелости включительно. Правда, в связи с более ранним развитием эмоциональной сферы у девочек их потребность к межличностной интимности в рамках приятельских отношений по сравнению с мальчиками приводит к созданию стабильных, иногда «на всю жизнь», пар и компаний подруг, которые формируются уже в младшем подростковом возрасте. Конечно, и на других, прежде всего, более поздних этапах онтогенеза происходит складывание и поддержание подлинно дружеских отношений, хотя их уникальность постепенно стирается, чаще всего в связи с тем, что возникают семейные связи, порой вытесняющие дружеские на периферию отношенческой активности личности. В то же время дружба на протяжении всей жизни остается, как правило, одним из важнейших факторов поддержки личностной устойчивости, адекватной самооценки и Я-концепции, уверенности в себе, чувства психологической защищенности, будучи при этом не просто эмоциональной «подпиткой» самовосприятия, но и нередко поддержкой в чисто деловой сфере, так как совместные интересы, цели, общие воспоминания и позитивный опыт взаимодействия вооружают личность наличием подлинно референтной группы ценностно сплоченных и эмоционально спаянных проверенных годами единомышленников — соратников.

Дружба является одной из важнейших форм удовлетворения жизненно важной для человека потребности в присоединении, или принадлежности (аффилиации), под которой понимается «побуждение завязывать отношения, гарантирующие постоянные позитивные взаимодействия»<sup>1</sup>. Исследования, в рамках которых проводилось сравнение мироощущения людей с малым и большим числом тесных отношений показали, что «тесная дружба с теми, кому мы можем доверить самые интимные мысли, дает двойной эффект. Как заметил философ семнадцатого века Фрэнсис Бэкон: «Она удваивает радость, а горе уменьшает вдвое». Ему вторят ответы на вопрос, заданный американцам Национальным центром по исследованию общественного мнения: «Кто были те люди, с которыми вы в последние шесть месяцев обсуждали важные для вас вопросы?». В сравнении с теми, кто не мог назвать никого, те, кто называл пять или больше близких друзей, были на 60% более склонны чувствовать себя «очень счастливыми»<sup>2</sup>. Другие исследования подобного типа выявили еще ряд интересных фактов, показывающих значение дружеских отношений для эмоционального благополучия человека. Так, например, «те, кто не обделен радостями тесных дружеских связей, лучше справляются с различными стрессами, включая тяжелые утраты, изнасилования, увольнение с работы, болезни и т. д. ... По сравнению с солдатами армии, служащими в крупных подразделениях с непостоянным составом, те, кто служит в компактных «сработанных» соединениях типа команд ..., состоящих из 12 человек, пользуются большей социальной поддержкой и являются психически и физически более здоровыми и более удовлетворены своей карьерой. ... Из 800 выпускников колледжей Хобарта и Уильяма Смита, опрошенных Уэсли Перкинсом, те, кто исповедовал ценности «яппи», то есть предпочитал высокий доход и профессиональный успех тесной дружбе или браку, были склонны в два раза чаще, чем их прежние соученики, чувствовать себя в значительной степени или «очень» несчастными»<sup>3</sup>.

В свете сказанного понятен традиционный интерес социальных психологов к условиям, способствующим установлению дружеских отношений между людьми. Д. Майерс выделяет три основных группы такого рода факторов: близость, сходство и физическую привлекательность.

К первой группе следует отнести, прежде всего, пространственную близость. Хорошо известно, что в начальной школе дружеские отношения чаще всего завязываются между одноклассниками, живущими по соседству. В дальнейшем «площадкой»

для завязывания дружеских отношений становится весь класс. И лишь в старшей школе, да и то относительно редко наблюдаются тесные дружеские связи между учащимися разных классов. В этой динамике проявляется так называемый эффект простого нахождения в поле зрения, или эффект присутствия. Данный эффект отражает присущую большинству людей склонность «испытывать большую расположенность и давать более позитивную оценку ранее неизвестным раздражителям после их неоднократного появления в поле зрения оценивающего»<sup>4</sup>. Попросту говоря, чем больше люди находятся рядом друг с другом, тем выше вероятность возникновения между ними аттракции, постепенно переходящей в дружеские отношения.

Эффект присутствия неоднократно был зафиксирован и подтвержден экспериментально. При этом было выявлено, что «нахождение в поле зрения приводило к чувству

симпатии, даже если к экспонируемому предмету внимание испытуемых специально не привлекалось. ... Во время одного из экспериментов студентки, сидя в наушниках, слушали через один из них прозаический отрывок. Они повторяли вслух слова и сравнивали их с письменной версией текста, отслеживая ошибки. При этом в другом наушнике все время звучали ранее им неизвестные музыкальные фразы. Эта процедура фокусировала внимание женщин на вербальном материале, отвлекая от музыкального. Позже, когда испытуемые слышали эти мелодии среди похожих, но не звучавших при первом прослушивании, они не узнавали их. Но тем не менее те мелодии, которые они уже слышали, *нравились им больше других*. В другом эксперименте людям показывали ряд одиночных геометрических фигур с интервалом в одну сотую секунды, достаточным лишь для того, чтобы различить вспышку света. Хотя позже испытуемые и не могли опознать среди других фигур те, что были показаны им вышеописанным способом, тем не менее именно эти фигуры вызвали у них наибольшую симпатию»<sup>1</sup>.

Эффект присутствия важен не только для возникновения и развития, но и для поддержания дружеских взаимоотношений, которые часто ослабевают, а то и вовсе исчезают при прекращении действия данного эффекта. Типичной иллюстрацией может служить ситуация, хорошо знакомая всем, кто когда-либо отдыхал в пионерских лагерях или их современных аналогах. В конце смены члены отряда (особенно это свойственно подросткам) оживленно обмениваются телефонами и адресами, выражая искреннюю готовность поддерживать отношения и после завершения совместного отдыха. Однако на практике все ограничивается, как правило, одним-двумя телефонными звонками сразу после возвращения домой. В дальнейшем потребность в общении быстро угасает, что обусловлено, прежде всего, именно исключением партнера из поля зрения. При этом, если на следующий год данные дети вновь оказываются в одном отряде, отношения быстро восстанавливаются и «старому знакомому» отдается явное предпочтение перед новичками.

Если простое нахождение в поле зрения является, так сказать пассивной формой социальной близости, то ее активной формой выступает взаимодействие. По словам Д. Майерса, «коллеги, которые случайно оказались соседями по рабочей комнате и, разумеется, обречены на постоянное взаимодействие, гораздо чаще становятся приятелями, а не врагами. Подобное взаимодействие дает людям возможность обнаруживать в другом свои черты, чувствовать взаимную приязнь и воспринимать друг друга как сочленов некоего социального союза»<sup>2</sup>.

Однако совершенно очевидно, что далеко не все люди, постоянно попадающие на глаза друг другу и, более того, вовлеченные в совместную деятельность, становятся друзьями. И здесь первостепенное значение, с точки зрения возникновения и развития дружеских отношений, приобретают факторы сходства. Причем под ними понимается не столько внешняя «похожесть», хотя и она играет определенную роль, сколько близость личностных установок, взглядов, убеждений. Склонность людей предпочтительно относиться к тем субъектам в социальном окружении, чьи установки согласуются с их собственными, в социальной психологии обычно обозначается как эффект согласия. Действие данного эффекта широко известно и на уровне обыденного сознания, что нашло выражение в идиомах типа: «Подобное тянется к подобному» и «Свой своему по неволе брат». Как отмечает Д. Майерс, «эффект согласия был проверен в ситуациях реальной жизни путем наблюдения за возникновением приязни. В Мичиганском университете психолог

Теодор Ньюком изучал две группы, сложившиеся из 17 незнакомых студентов, переведенных из других мест. Через 13 недель совместного проживания в общежитии те из них, степень согласия которых изначально была высокой, вступили в тесную дружбу. Одна из дружеских компаний состояла из пяти студентов-гуманитариев, все они были сторонниками политического либерализма и ярко выраженными интеллектуалами. Другая группа состояла из трех консервативных ветеранов, причем все трое были в списках инженерного колледжа. Уильяму Гриффиту и Расселу Вейчу удалось следующим образом «сократить» процесс знакомства: 13 незнакомых людей (оплачиваемые добровольцы) были помещены в убежище. Зная мнение этих людей по различным вопросам, исследователи смогли довольно точно прогнозировать распределение взаимных симпатий и антипатий внутри группы. Когда Сюзен Шпрехер и Стив Дак после «знакомства вслепую» устроили свидания 83 случайным парам студентов... участники, пожелавшие встретиться с такими оказались 16% — были особенно склонны считать себя и партнеров похожими»<sup>1</sup>.

Действенность перечисленных условий возникновения дружбы между людьми может существенно усиливаться за счет фактора физической привлекательности. В статье о влиянии уже отмечалось, что индивидам, воспринимаемым как внешне «красивые», «симпатичные» и т. д., существенно легче завоевать благорасположение окружающих. Внешность человека определяет первое впечатление о нем, которое нередко оказывается самым сильным. Причем именно от степени физической привлекательности во многом зависит готовность и отношение большинства людей к простому нахождению другого человека в их поле зрения. Как сообщает Д. Майерс, «это обнаружили Викки Хаустон и Рэй Булл, когда с помощью опытного гримера обезобразили лицо своей ассистентки рубцами, синяками и родимыми пятнами. В пригородных поездах глазского направления пассажиры обоих полов избегали садиться рядом с девушкой, появлявшейся там с обезображенным лицом. Более того, настолько же, насколько взрослые стремятся к привлекательным взрослым, маленькие дети стремятся к привлекательным сверстникам. Если судить по времени, в течение которого продолжается взаимное разглядывание, даже грудные дети предпочитают привлекательные лица»<sup>2</sup>.

Влияние внешности объекта оценивания на атрибутивные процессы подтверждено целым рядом классических социально-психологических экспериментов. В ходе одного из них, исследователи «давали учителям пятой ступени штата Миссури идентичную информацию о мальчике и девочке, но с фотографиями привлекательного и непривлекательного ребенка. Учителя воспринимали привлекательного ребенка как более умного и лучше успевающего в учебе... Печальная истина в том, что большинство из нас соглашались с, так называемым, «эффектом Барта Симпсона», то есть что невзрачные дети менее способны и социально готовы, чем их прекрасные ровесники. И более того, мы искренне считаем, что красивые люди обладают несомненными привлекательными чертами характера. Мы полагаем, что при прочих равных условиях более красивые люди счастливой, сексуальной, коммуникабельной, умней и удачливой, хотя не честнее или заботливее по отношению к другим людям. Собранные вместе эти представления дают *стереотип физической привлекательности*: что красиво — то хорошо»<sup>3</sup>.



Если говорить о «школьной дружбе», то практическому социальному психологу, работающему в образовательном учреждении, следует детально разбираться в

120

психологических особенностях подобной формы отношений развивающихся личностей. Немаловажным показателем развивающейся у подростка избирательности в отношениях со сверстниками могут служить стихийно формирующиеся и относительно устойчивые дружеские диады и группировки. Как правило, в условиях школы складываются и параллельно существуют четыре типа таких дружеских сообществ. Первый из них представляют достаточно большие (от 4 и более человек) устойчивые группы школьников, которые формируются вокруг своеобразного центра. В качестве такового выступают либо один популярный в классе учащийся, либо сплоченная дружеская диада, в состав которой входят два популярных подростка. Одна из основных особенностей такой дружеской компании в том, что ее члены оказывают предпочтение своим взаимоотношениям с «центром», а не связям между собой, которые носят скорее приятельский, чем дружеский характер. Другими словами, отличительной чертой такой неформальной группы является наличие ярко выраженного и признанного всеми лидера (или лидеров), степень близости с которым в значительной мере опосредствует взаимоотношения всех остальных. Но подобный расклад сил далеко не всегда характеризует систему межличностных отношений в дружеских сообществах. Как показывают психологические исследования, нередко в большой устойчивой дружеской группировке, несмотря на наличие в ней наиболее популярного одноклассника, отсутствует сколько-нибудь выраженное стремление к преимущественному общению именно с ним. Группы этого, второго типа держатся не столько на лидере, сколько на значимости и привлекательности для подростков общения с группой в целом. Третий и четвертый типы групп чаще всего состоят из новичков, аутсайдеров и школьников, друзья которых переменили место учебы. В этих случаях это либо устойчивые диады, реже триады, либо «осколочные» группы, образующиеся в связи с тем, что некоторые школьники лишены возможностей завязать дружеские отношения с другими одноклассниками. Традиционно дружеские отношения в социальной психологии измеряются с помощью социометрической, аутосоциометрической, референтометрической, аутореферентометрической процедур, методики выявления мотивационного ядра выбора, методики определения уровня ценностно-ориентационного единства и др.

**Зависимость** — неадекватно высокая восприимчивость к тому или иному внешнему воздействию, как правило, в связи с личностной неспособностью отказать от влияния как результата подобного воздействия. В рамках психологического знания традиционно понятие «зависимость» рассматривается в психологии развития и при этом в логике, прежде всего, неопсихоаналитической парадигмы. Следует отметить, что понятие «зависимость» разрабатывалось в рамках неопсихоаналитического подхода к интерпретации взаимоотношений ребенка раннего возраста с матерью. Индивид ведет себя зависимым образом каждый раз, когда показывает, что другие люди удовлетворяют и подкрепляют его. В американской психологии акцентируется стремление ребенка к вниманию, близости и одобрению взрослых как таковых, а не к удовлетворению других потребностей. Различают инструментальную и эмоциональную зависимость. Многие авторы включают в понятие «зависимость» поиски физического контакта; стремление быть поблизости; поиски внимания; поиски оценки и одобрения; протест против разлуки; поиск помощи; задавание вопросов — хотя мотивы двух последних видов поведения трудно толковать однозначно. Критерием может служить тот факт, что зависимый ребенок в действительности не нуждается в помощи или информации самих по себе и они служат для него средством

контакта со взрослыми. Основные проблемы, которые рассматриваются в связи с зависимым поведением: значение для появления зависимости как социальных и индивидуальных характеристик матери, так и индивидуальных характеристик ребенка; особенности диадического общения: стиль взаимоотношений матери и ребенка; собственная активность ребенка и его воздействие на мать; как мать понимает ребенка и как ребенок управляет поведением матери. Обсуждаются и проблемы разлуки с матерью, характер привязанности, влияющие на развитие зависимого поведения» (Н. Н. Авдеева). В то же время в последние годы понятие «зависимость» приобретает все большее звучание в социальной психологии и при этом не в связи с возрастом субъекта. Кстати, в данном случае о зависимой личности как о самостоятельном субъекте можно говорить лишь условно. Дело в том, что именно ее зависимость оказывается тем основанием, в связи с которым она в психологическом плане как раз и должна рассматриваться в качестве индивида, во многом потерявшего свою субъектность. Иначе говоря, о нем более оправдано упоминать скорее как об объекте. Другими словами, в социально-психологическом смысле зависимость личности задает исследователю тот ракурс изучения проблемы, когда в центре его внимания оказываются, прежде всего, те факторы, которые и превращают личность в объект того или иного внешнего воздействия. Следует отметить, что, как правило, подобную ситуацию в силу тех или иных обстоятельств личность «задает» себе сама, будучи еще в качестве вполне полноценного субъекта. По-видимому, в качестве одного из допустимых исключений из этого правила может быть оценена суггестивная зависимость, которая по большому счету является врожденной и практически никак не зависит от воли той или иной конкретной личности, так как решающим в данном случае является изначальная, собственно индивидуальная предрасположенность к «внушающему воздействию». И все же то, что в современной психологии имеет отношение к тому или иному аддиктивному поведению (данная проблематика активно разрабатывается сегодня в рамках, например, психологии здоровья), может и должно рассматриваться, с одной стороны, как свободный личностный выбор, а с другой — как выбор, может быть, и не осознанный потери собственной личности. Следует понимать, что интернет-зависимость, зависимость наркотическая или алкогольная, зависимость от азартных игр и т. п. хоть принципиально и различаются по социальным последствиям, но в личностно-психологическом плане — суть одно, а именно — готовность отказать от субъектности во имя того, чтобы удовлетворить, как правило, актуальную потребность, неадекватным способом поддержать уровень своей самооценки, уровень притязаний, компенсировать реальные или мнимые представления о своей личностной несостоятельности.

Проблеме утраты человеком своей субъектности большое внимание уделял создатель гуманистического психоанализа Э. Фромм. Он считал ее одной из ключевых проблем современного общества, превращающего человека в своего рода одушевленный придаток современных технологий и массового производства: «Человек превращается в предмет, похожий на шестереночку огромной машины, и перестает быть человеком. Он проводит львиную долю своего времени на работе, которая его совершенно не интересует, с людьми, которые ему абсолютно неинтересны, изготавливая вещи, к которым он совершенно равнодушен, а те изделия, которые он не производит, он потребляет. Он вечный ребенок с открытым ртом, который без всяких усилий со своей стороны, без какой-либо внутренней активности принимает все то, что предлагает ему индустрия, разгоняющая скуку (и скуку же порождающая), — сигареты, алкоголь, кинофильмы, телевизионные передачи,

спорт, лекции — причем все это жестко ограничено его платежеспособностью». Подобный инфантилизм и инертность человека в современном индустриальном обществе Э. Фромм считал «...одной из самых патологических черт его характера», являющейся при этом лишь отражением «...синдрома всего общества, который можно было бы назвать синдромом отчуждения»<sup>1</sup>.

При этом как считает Э. Фромм, «под отчуждением понимается такой способ восприятия, при котором человек ощущает себя как нечто чуждое. Он становится как бы отстраненным от самого себя. Он не чувствует себя центром своего мира, двигателем своих собственных действий, напротив, он находится во власти своих поступков и их последствий, подчиняется или даже поклоняется им. Отчужденный человек утратил связь с самим собой, как и со всеми другими людьми. Он воспринимает себя, равно как и других, подобно тому, как воспринимают вещи, — при помощи чувств и здравого смысла, но в то же время без продуктивной связи с самим собой и внешним миром»<sup>2</sup>.

Механизм развития отчуждения и связанного с ним состояния зависимости как следствие акта отказа от собственной субъектности ради удовлетворения актуальных потребностей неадекватными способами Э. Фромм отчетливо показал на примере такого универсального социогенетического явления, как идолопоклонство: «Основное различие между моно- и политеизмом заключается не в количестве богов, а в факте самоотчуждения. Человек тратит свою энергию и художественные способности на сооружение идола, а затем поклоняется этому идолу, представляющему собой не что иное, как результат его собственных человеческих усилий. Его жизненные силы перелились в “вещь”, которая, превратившись в идола, воспринимается не как результат его собственных созидательных усилий, а как нечто отдельное от него, возвышающееся над ним и противостоящее ему, вещь, которой он поклоняется и подчиняется. ... Идолопоклонник преклоняется перед творением своих собственных рук. *Идол представляет в отчужденной форме его собственные жизненные силы.* ... В идолопоклонстве человек склоняется перед отражением своего собственного отдельно взятого свойства и подчиняется ему. Он не ощущает себя центром, из которого исходят активные деяния любви и разума. Точно так же, как и его боги, он сам и его ближний тоже становятся вещами»<sup>3</sup>.

Совершенно аналогичный механизм действует и в случае отказа индивида от собственной субъектности «в пользу» другого лица, организации, политической партии, идеологической доктрины и т. д.

«В этом смысле каждое проявление смиренного поклонения — это акт отчуждения и идолопоклонства. То, что обычно называют «любовью» — нередко всего лишь почти тождественное идолопоклонству явление отчуждения с той только разницей, что объектом подобного поклонения служит не Бог, не идол, а другая личность. При этом типе подчинения любящий человек переносит на другого всю свою любовь, силу, свои мысли и воспринимает любимого как существо высшее, находя удовлетворение в полном подчинении и преклонении. Это означает его неспособность не только воспринимать любимого человека как человеческое существо в его или ее истинной сущности, но и ощущать полностью *свою собственную* сущность как носителя созидательных человеческих сил. Как и в случае религиозного идолопоклонства, он переносит все богатство своей личности на другого

человека и теперь уже воспринимает это богатство не как свое собственное, а как нечто отчужденное от себя и вложенное в кого-то другого; обрести связь с этим богатством он может, только подчинившись другому человеку или растворившись в нем. Это же явление наблюдается в случае рабленного подчинения политическому лидеру или государству. На самом деле и вождь, и государство есть то, что они есть, лишь с согласия руководимых ими. Но они превращаются в идолов, когда человек переносит на них все свои силы и поклоняется им, надеясь с помощью покорности и почитания вновь обрести частицу своих же сил»<sup>4</sup>.

В этом плане становятся совершенно понятны причины той, парадоксальной, на первый взгляд, ностальгии, которую перманентно испытывают в отношении «культы личности» многие представители старших поколений российских граждан, отнюдь не понаслышке знающих, что такое ужасы войны и массовых репрессий, голод и прочие «прелести» тоталитаризма.

При том, что, как мы видели, по мнению Э. Фромма, тенденция к отчуждению задается особенностями общества в целом, степень личностной предрасположенности к зависимости отчетливо связана с процессом индивидуального развития и ранними родительскими влияниями. В классической психоаналитической парадигме предрасположенность к зависимости обычно связывают с особенностями так называемого «анального характера», являющегося следствием деструктивных родительских влияний на второй стадии психодинамического развития — «Фрейд доказывал: приучение к туалету обычно представляет собой первую ситуацию, когда ребенок оказывается вынужденным отказаться от того, что для него естественно, в пользу того, что социальное приемлемо. Значимый взрослый и ребенок, которого обучают слишком рано или слишком строго в атмосфере мрачной родительской сверхзаинтересованности, вступают в борьбу за власть, и ребенок обречен на поражение. Состояние, когда ребенка контролируют, осуждают и заставляют вовремя исполнять требуемое, порождает у него чувство гнева и фантазии... Потребность чувствовать себя скорее контролируемым, пунктуальным, чистым и разумным, чем неподконтрольным, хаотическим, беспорядочным, и ограничивать себя в проявлении таких эмоций, как гнев и стыд, становится существенной для поддержания самоидентичности и самоуважения»<sup>5</sup>. Тем самым в структуру личности закладывается механизм отчуждения, поскольку такой индивид, как правило, остро нуждается во внешнем подтверждении своего «соответствия» сформировавшимся под воздействием родительских требований поведенческим стандартам. Как следствие, его отношения с людьми и окружающим миром в целом строятся, главным образом, по принципу переноса.

Как отмечал М. Кэ де Ври, «перенос означает, что ни одно из наших отношений не является новым; все они окрашиваются предшествующим опытом взаимоотношений. И наиболее длительное воздействие, окрашивающее почти каждый последующий опыт, имеют те отношения, которые были у нас в раннем возрасте. Так, мы часто обращаемся с людьми в настоящем так, как если бы они были кем-то из прошлого: например, мы ведем себя по отношению к ним, как дети с родителями, забывая, что мы уже взрослые»<sup>6</sup>. Основными формами переноса являются две: идеализация и отражение. Идеализация, как явствует из самого термина, предполагает обостренную потребность в объекте обожания и восхищения. Близость с объектом

идеализации позволяет отождествлять себя с ним, в надежде, что часть славы кумира перейдет на идеализирующего субъекта. Отражение, предполагает поиск в окружающих постоянного подтверждения собственных представлений о себе (обычно, но не обязательно — положительных), стремление получить от них желаемую реакцию.

Обе формы переноса, по сути дела, «дополняющие» друг друга, в равной степени присущи личностям, предрасположенным к зависимости. Именно эти объясняется, что в контексте межличностных отношений зависимость, как правило, носит симбиотический характер. Индивид, внешне диктующий «правила игры» и являющийся ведущим в рамках

такого рода отношений, ничуть не менее подвержен отчуждению, лишен собственной субъектности и зависим от своего «партнера», чем ведомый.

Существенный вклад в понимание механизма формирования личностной предрасположенности к зависимости внес Э. Эриксон. Базисным конфликтом второй стадии психосоциального развития, возрастные рамки которой совпадают с анальной стадией в периодизации З. Фрейда, как известно, является конфликт между автономией личности и генерализованными чувствами стыда и сомнения. По словам Э. Эриксона, «...данная стадия становится решающей для установления соотношения между доброй волей и полным ненависти самоутверждением, между кооперативностью и своеволием, между самовыражением и компульсивным самоограничением или смиренной угодливостью. Чувство самоконтроля без потери самоуважения является онтогенетическим источником *свободной воли*». В противном случае, «неизбежно возникающее чувство потери самоконтроля и родительского внешнего контроля порождает устойчивую склонность к переживанию *сомнения и стыда*»<sup>1</sup>.

Борьба ребенка за автономию начинается с отвержения чужого мнения, с отказа признавать внешний авторитет, обычно выражающегося в форме решительного «нет» на любое родительское требование. Если такое поведение, обусловленное объективными потребностями развития личности, встречает категорическое и тотальное неприятие со стороны взрослых, ребенок не просто оказывается в неблагоприятных с точки зрения формирования личностной автономии условиях, но может извлечь для себя важный жизненный урок сугубо практического характера. Смысл этого урока сводится примерно к следующему: если хочешь быть хорошим, всегда нужно соглашаться с внешним мнением, особенно, мнением авторитетным. Приняв в раннем детстве такое решение, многие мальчики, радуящие родителей и учителей послушанием, не могут сказать «нет», когда «старшие товарищи» предлагают им принять участие в краже или изнасиловании, либо просто «забить косячок» в школьном туалете. Приняв в раннем детстве такое решение, многие девочки, умиляющие родителей и их знакомых скромностью и покорностью, не могут сказать «нет», когда взрослые дяди на дорогой машине предлагают им прокатиться, на ночь глядя, до ближайшего парка...

Таким образом, предрасположенность к зависимости не только сама по себе представляет серьезную личностную и социальную-психологическую проблему, но и может провоцировать криминальное или виктимное поведение.

*Практический социальный психолог ни при каких обстоятельствах не должен «играть» на какой-либо личностной зависимости того или иного члена группы, а тем более формировать подобные зависимости или поддерживать подобную склонность и направленность личностного развития даже в том случае, когда, на первый взгляд, это могло бы и благоприятно позиционировать данного конкретного индивида в интрагрупповом «раскладе» сил и привести к успешному решению конкретной групповой задачи.*

**Закрытость** — социально-психологическая характеристика меры обособленности личности или группы, отгороженности, автономии, дистанцированности от социума. Если говорить о социальной психологии личности, то термин «закрытая личность» можно рассматривать скорее как своего рода метафору, так как сколько-нибудь системных и углубленных исследований (если не считать совершенно особую проблему аутизма) в этой области не проводилось. В то же время совершенно очевидно, что личностная закрытость может быть порождена как внутренними личностными причинами (избыточная интровертированность, особенность характера, темперамента и т. д.), так и внешними обстоятельствами (низкий социальный или интрагрупповой статус, устойчивая социальная депривация и т. д.). Что касается закрытости группы, то эта проблематика широко и достаточно глубоко представлена в мировой социальной психологии. В этом смысле термин «закрытость» означает социально-психологическую характеристику меры обособленности общности, проявляющейся в степени ригидности, т. е. проницаемости — непроницаемости групповых границ, в уровне обостренности чувства «мы» и жесткости противостояния сообщества и его социального окружения, в степени безусловности внутригрупповых контактов каждого с каждым. К закрытым группам могут быть отнесены как некоторые большие (например, живущие в оторванности от цивилизованного мира племена), так и малые группы. Психологические особенности жизнедеятельности больших закрытых групп являются предметом изучения, прежде всего, этнопсихологии и политической психологии. Однако основным объектом внимания психологической науки, в первую очередь, являются все же малые закрытые группы. При этом формы социальной депривации закрытых групп различны не только по степени ее жесткости (от мягкого, частично до практически полного — изоляция), но и по тому, кто именно задает депривационный характер отношений группы с широким социумом — она сама или же общество, целенаправленно создавая для решения определенных задач закрытые от других человеческих сообществ объединения людей. По этому признаку можно выделить по меньшей мере четыре вида закрытых групп. Во-первых, это группы, «закрытость» которых обусловлена вынужденной изоляцией, когда и сообщество в целом, и каждый его член в отдельности оказываются оторваны от социального окружения в силу сложившихся обстоятельств, независимо от их желания или воли сообщества (например, попавшая на необитаемый остров команда потерпевшего кораблекрушение судна или заблудившаяся в тайге или пустыне экспедиция и т. п.). Во-вторых, это группы, «закрытость» которых обусловлена принудительной изоляцией, когда вне зависимости от желания людей, а нередко и вопреки их воле, общество сознательно отторгает их от себя (примерами таких сообществ могут служить: а) группы людей, подвергнутых своеобразному временному ostracism — осужденные в условиях различных исправительных и воспитательно-трудовых учреждений, подследственные, находящиеся в стенах следственных изоляторов, больные, подвергнутые принудительному лечению от наркомании, токсикомании алкоголизма, кожно-венерологических заболеваний; б) группы, членство в которых (во всяком случае официально) не предполагает какого бы то ни было ущемления в правах и не подразумевает низкий социальный статус человека — солдаты срочной службы в условиях всеобщей обязательной воинской повинности, воспитанники домов ребенка, детских домов и школ интернатов для реальных и «социальных» сирот). В-третьих, это группы, «закрытость» которых обусловлена добровольной изоляцией, когда люди по собственному желанию сами объединяются в рамках закрытых сообществ, не будучи напрямую стимулированы к подобному

«социальному затворничеству» требованиями сообщества (примером такого добровольного ухода от социума могут служить монахи, отшельники, сектанты, отселяющиеся в глухие, труднодоступные места, и т. п., т. е. те, кто именно отчуждение от общества, разрыв связей с ним воспринимает как обязательное условие сохранения своей личности). В-четвертых, это закрытые группы на основе общих интересов (примером которых могут служить геологи, моряки, космонавты и т. п., а также воспитанники профессионально специализированных интернатов в определенном смысле элитарного характера — для особо одаренных детей и подростков в той или иной сфере знания, спортивные школы-интернаты, нахимовские и суворовские училища и т. п.). Несмотря на специфичность любой закрытой группы, своеобразие ее целей и задач, половозрастных особенностей ее членов (что несомненно накладывает существенный отпечаток как на протекание процесса группообразования, так и на характер взаимодействия конкретной общности и социума), уже сам по себе факт «закрытости»

группы содержательно обедняет вариативность социальных ситуаций развития ее членов, заметно примитивизирует и огрубляет систему референтных для них межличностных связей. Как показывают специальные исследования, внутригрупповая структура практически всех закрытых групп носит достаточно выраженный моноструктурированный характер, выражающийся в неизменности статусного расклада во всех сферах жизнедеятельности таких сообществ, т. е. структура власти и авторитета в этих группах отражает закрепление низкого статуса всегда за одними и теми же членами, а высокого — всегда за другими. Отличительной чертой закрытых групп является относительная (зависящая, прежде всего, от степени внешней, институциональной и внутренней, собственно психологической «закрытости») ригидность групповых границ, влияющая на интенсификацию процесса внутригруппового структурирования и задающая тип внутригрупповой структуры. Жесткая внутригрупповая дифференциация закономерно задается самими условиями существования закрытых сообществ, во-первых, стоящих перед необходимостью решать большинство возникающих проблем только своими силами, а во-вторых, лишенных возможности «сбросить» во вне накапливаемый негативный эмоциональный заряд.

Фундаментальный вклад в понимание природы феномена закрытости и, что особенно важно, взаимосвязи личностной и групповой закрытости внес Э. Эриксон. Он выделил два основополагающих принципа обеспечения целостности сложных многофакторных систем — цельность и тотальность, которые в рамках психосоциального подхода рассматриваются в качестве универсальных, действующих как на уровне индивидуальности, так и социальных организаций.

С точки зрения Э. Эриксона, «цельность» подразумевает совокупность частей, в том числе весьма разнообразных, вступающих в плодотворное объединение и связь. Это понятие наиболее ясно выражается в таких словах, как «искренность», «здоровомыслие», «благодетельность» и т. п. Таким образом, в образе цельности подчеркивается здоровое, органичное, постепенное взаимодействие различных функций и частей в рамках целого, границы которого открыты и подвижны. И напротив, в образе тотальности на первый план выходит представление об абсолютной замкнутости: все, что находится внутри произвольно очерченных границ, не может выйти за их рамки, а то, что находится вовне, не допускается внутрь. Тотальность характеризуется и абсолютной замкнутостью, и совершенной всеобъемлемостью — независимо от того, является ли категория, попавшая в разряд абсолютных, логической, и от того, действительно ли ее составляющие имеют какое-то сходство»<sup>1</sup>.

Вполне очевидно, что тотальность напрямую связана с ограничением любого пространства как в смысле его «сжатия», так и в смысле повышения уровня закрытости системы путем снижения проницаемости границ. Не случайно все тоталитарные режимы стремятся воздвигнуть в той или иной форме пресловутый «железный занавес», отгораживающий их от внешнего мира. Вообще проблема закрытости во многом сводится к проблеме границ.

Границы закрытой системы неподвижные и непроницаемые, жестко делящие мир на «мы» и «они», призваны в максимальной степени оградить систему от внешних влияний и сохранить в неизменном статичном состоянии, «заморозить» ее. Тем самым не только существенно снижаются возможности развития системы, но и практически неизбежно провоцируется ее противопоставление остальному миру, часто приводящее к конфликтам. Границы же открытой системы характеризуются гибкостью, проницаемостью и подвижностью, что делает возможным постоянный взаимообмен с внешним миром и интеграцию в систему новых компонентов при сохранении ее целостности. Понятно, что таким образом не только стимулируется процесс развития системы, но поддерживается тенденция к партнерству и кооперации во взаимоотношениях с внешними субъектами. Не случайно, сравнивая эти два типа систем, В. Сатир подчеркивала, что «основные различия между ними определяются характером реакции на внутренние и внешние изменения. В закрытой системе ее части неподвижно соединены между собой или вообще не соединены. В любом случае обмен информацией между элементами не происходит, независимо от того, откуда поступает информация — извне или изнутри. Открытая система — та, в которой части взаимосвязаны, подвижны, восприимчивы друг к другу и позволяют информации проходить внутри ее или выйти за ее пределы»<sup>1</sup>.

Напомним, что все сказанное в полной мере относится как к социальным организациям, так и к отдельно взятой личности. Если применительно к группе компонентами системы обычно выступают включенные в нее индивиды, то на индивидуальном уровне таковыми являются компоненты эго-идентичности, интроекты, усвоенные социальные роли и т. п.

По мнению В. Сатир, как групповая, так и личностная закрытость всегда связана с определенным набором социальных установок. В частности:

- «• люди по природе своей злые и поэтому должны постоянно находиться под контролем, чтоб стать хорошими;
- отношения должны регулироваться силой или страхом наказания;
- есть только одна неопровержимая истина: человек, обладающий властью, знает, как правильно жить;
- всегда есть кто-нибудь, кто знает, что тебе необходимо»<sup>2</sup>.

Легко заметить, что подобные убеждения свойственны типичной авторитарной личности, для которой характерна высокая степень закрытости. В этой связи надо заметить, что авторитарность является проявлением внутриличностной организации по принципу тотальности в социальной жизни индивида.

Применительно к группам, представляющим собой закрытые системы, В. Сатир выделяла следующих характерные особенности: «чувство самооценки второстепенно по отношению к власти и исполнительности; поступки зависят от прихотей начальника; любые изменения должны вызывать сопротивление». С другой стороны, «в открытых системах: чувство собственной оценки первично, сила и исполнительность

второстепенны; поступки отражают принципы человека, изменения приветствуются, считаются естественными и желательными. ... Большинство наших социальных систем закрыты или почти закрыты. Разрешены лишь небольшие изменения, которые ... и являются причиной того, что кое-как нам все же удается существовать»<sup>1</sup>.

При том, что последнее утверждение представляется чересчур категоричным — в современном мире отчетливо прослеживается тенденция к повышению открытости систем (во всяком случае в рамках европейской цивилизации) — оно, к сожалению, остается во многом актуальным в российских условиях. Согласно исследованиям К. Левина и его последователей, уровень социально-психологической закрытости выражено коррелирует с сопротивлением изменениям. Данная закономерность во многом обуславливает бесконечную «пробуксовку» давно назревших реформ таких институтов российского общества, как армия, правоохранительные органы, образовательная система и ряд других. При этом отчетливо видно, что чем выше уровень закрытости, обусловленной как объективными (специфика деятельности), так и субъективными (традиция, корпоративные интересы и т. п.) факторами того или иного института, тем сильнее сопротивление изменениям. Так, наиболее проблемной в данном отношении была и остается армия — традиционно, еще с советских времен, максимально изолированная от общества. Это, заметим, не мешает высокопоставленным военным перекладывать ответственность за наиболее вопиющие негативные явления в армейской среде на общество в целом (к примеру, министр обороны С. Иванов, выступая в

Государственной Думе в связи с получившим широкий общественный резонанс делом об издевательствах над солдатом Сычевым, рекомендовал искать причины «дедовщины» в детских садах) и выдвигать обвинения против средств массовой информации и представителей общественности в «очернительстве» армии и чуть ли не в «подрывной деятельности». Подобный отказ от ответственности в сочетании с агрессивным неприятием не только критической, но и вообще любой внешней оценки характерен как для закрытых социальных образований, так и для закрытых личностей.

Особое прикладное значение проблема закрытости в последние годы приобрела в контексте организационной психологии и организационного развития. Закрытая система, особенно в бизнес-среде, далеко не всегда представляет собой мрачную секту с жесткой авторитарной иерархией. Зачастую, на первый взгляд, некоторые закрытые организации могут служить иллюстрацией идеальных представлений о «сильной корпоративной культуре», «самообучающейся организации» и т. п.

Обобщенный портрет такого рода организаций на основе исследования, охватившего 51 крупнейшую американскую компанию, составил в конце прошлого века С. Финкельштейн. Такая компания, по его словам, «...являет собой само совершенство; она шагает впереди всех и предполагает, что остальные участники рынка следуют по прокладываемому ею пути.

Эта компания четко осознает, что делает и к чему стремится. Ее сотрудники глубоко преданы тем испытанным и надежным продуктам, которые являют основу принадлежащей компании торговой марки. Они не нуждаются в том, чтобы потребители разъясняли им свои предпочтения.

Торговые представители этой компании не привыкли отступать. На любом из ее уровней вы встретите сотрудников, которые готовы сделать все, чтобы выполнить поставленную перед ними задачу, и менеджеров, которые готовы устранить любые препятствия на пути к намеченной цели...

Самой замечательной чертой этой компании является необычайный командный дух, который демонстрируют ее сотрудники. Все, от генерального директора до подсобного рабочего в небывалой степени отождествляют себя со своей организацией. Здесь нет отдельного лифта для руководителей высшего ранга. В компании практически отсутствует текучесть кадров, многие проработали здесь всю свою жизнь. ... Каждый из сотрудников неустанно пропагандирует цели компании, при этом никто не делает необдуманных заявлений. Если та или иная часть организации становится объектом нападения, все остальные подразделения дружно поднимаются на ее защиту». В то же время С. Финкельштейн пишет, что как ни парадоксально, «все это свидетельствует о том, что в организации сложилась замкнутая культура, *принципиально отсекающая любую информацию, которая может войти в противоречие с принятой здесь картиной мира*»<sup>1</sup>. Иными словами, организация представляет собой типичную закрытую систему. Между тем, как показало исследование С. Финкельштейна, ошибочная стратегия многих компаний, приведшая к бизнес-катастрофам, «...объясняется тем, что они существовали в рамках своего тесного замкнутого мира. Их топ-менеджеры, старшие инженеры, другие ответственные работники исходили из собственного опыта и основанных на нем представлений о действительности, которые во многом не совпадали с тем, что происходило в большом *настоящем мире*»<sup>2</sup>.

Таким образом, закрытость представляет собой серьезную проблему как с точки зрения собственно социально-психологического содержания и последствий, так и с точки зрения ее выявления в социальной среде.

*Практическому социальному психологу, сталкивающемуся в рамках своей профессиональной деятельности с явлениями как личностной, так и групповой закрытости, необходимо особенно тщательно подбирать как диагностико-экспериментальный методический материал, так и способы и техники психологической коррекции, поддержки и сопровождения, отдавая себе отчет в качественной специфичности той психологической реальности, с которой ему предстоит работать.*

**Защищенность психологическая** — относительно устойчивое положительное эмоциональное переживание и осознание индивидом возможности удовлетворения своих основных потребностей и обеспеченности собственных прав в любой, даже неблагоприятной ситуации при возникновении обстоятельств, которые могут блокировать или затруднять их реализацию. Одним из важнейших механизмов, обеспечивающих психологическую защищенность, является психологическая защита — необходимое условие формирования адекватного чувства психологической защищенности. В противном случае закономерно возникновение чувства психологической незащищенности. Эмпирическими гарантами феномена психологической защищенности являются чувство принадлежности к группе, адекватная самооценка, реалистичный уровень притязаний, склонность к надситуативной активности, адекватная атрибуция ответственности, отсутствие повышенной тревожности, неврозов, страхов и т. п. Особое значение стабильное переживание собственной психологической защищенности имеет в детском возрасте и в целом на протяжении всей эры восхождения личности к социальной зрелости, прежде всего, в связи с тем, что отсутствие подобного позитивного эмоционального состояния совершенно закономерно на этом этапе онтогенеза кардинально обостряет

130

чувство одиночества, неуверенности в своих силах, порождает страх и необоснованное чувство вины.

Говоря о проблеме психологической защищенности, важно помнить, что «Фрейд определял защитные механизмы Эго как сознательную стратегию, которую использует индивид для защиты от открытого выражения импульсов Ид и встречного давления со стороны супер-Эго. Фрейд полагал, что Эго реагирует на угрозу прорыва импульсов Ид двумя путями: 1) блокированием выражения импульсов в сознательном поведении или 2) искажением их до такой степени, чтобы изначальная их интенсивность заметно снизилась или отклонилась в сторону. Все защитные механизмы обладают двумя общими характеристиками: 1) они действуют на неосознанном уровне и поэтому являются средствами самообмана и 2) они искажают, отрицают или фальсифицируют восприятие реальности, чтобы сделать тревогу менее угрожающей для индивидуума»<sup>1</sup>.

Совершенно очевидно, что при таком понимании защитные механизмы личности находятся в тесной, но обратной взаимосвязи с социально-психологическими аспектами защищенности — чем более безопасной воспринимается внешняя среда, тем более открытым и естественным будет поведение индивида и, наоборот, при наличии внешней угрозы для Эго (реальной или иллюзорной) — активизируются защитные механизмы. Причем на первый план выступают не столько объективные характеристики внешней среды по параметрам «безопасность — угроза», «приятие — неприятие» и т. п., сколько ее субъективное восприятие индивидом. Последнее, по мнению целого ряда авторитетных исследователей, обусловлено, прежде всего, качественными особенностями контактов ребенка с матерью на первом году жизни.

На сегодняшний день, большинство авторов выделяют первичные, или примитивные защиты и вторичные, «зрелые» защиты. При этом, «как правило, к защитам, рассматриваемым как первичные, незрелые, примитивные, или защиты “низшего порядка” относятся те, что имеют дело с границей между собственным “я” и внешним миром. Защиты, причисляемые ко

вторичным, более зрелым, более развитым, или к защитам “высшего порядка”, “работают” с внутренними границами — между Эго, супер-Эго и Ид или между наблюдающей и переживающей частями Эго<sup>1</sup>. В этой связи, с точки зрения социальной психологии, наибольший интерес представляют, естественно, первичные защитные механизмы. К ним традиционно относят: примитивную изоляцию; отрицание; всемогущий контроль; примитивную идеализацию (и обесценивание); проекцию, интроекцию и проективную идентификацию; расщепление Эго; диссоциацию.

Примитивная изоляция представляет собой психологический уход из ситуации за счет изменения состояния сознания. Это самый ранний, скорее всего врожденный способ справиться с трудностями: «Когда младенец перевозбужден или расстроен, он попросту засыпает. ... Взрослый вариант того же самого явления можно наблюдать у людей, изолирующихся от социальных или межличностных ситуаций и замещающих напряжение, происходящее от взаимодействий с другими, стимуляцией, исходящей от фантазий их внутреннего мира. Склонность к использованию химических веществ для изменения состояния сознания также может рассматриваться как разновидность изоляции<sup>2</sup>. Про таких людей обычно говорят «он ушел в себя» или «витает в облаках». В своих крайних проявлениях изоляция может принимать

форму аутизма. Понятно, что даже в «умеренных дозах» изоляция существенно осложняет социальные контакты и адаптацию индивида практически в любой группе, не говоря уже о риске возникновения химической зависимости. Однако было бы явно неверным оценивать примитивную изоляцию как исключительно дисфункциональную форму психологической защиты. Как отмечает Н. Мак-Вильямс, «главное достоинство изоляции как защитной стратегии состоит в том, что, позволяя психологическое *бегство* от реальности, она почти не требует ее *искажения*. Человек, полагающийся на изоляцию, находит успокоение не в непонимании мира, а в удалении от него. Благодаря этому, он может быть чрезвычайно восприимчив, нередко к большому изумлению тех, кто махнул на него рукой как на тупого и пассивного»<sup>1</sup>.

Отрицание, в отличие от изоляции, напротив, часто связано с существенным искажением реальной картины, поскольку уходит корнями «...в детский эгоцентризм, когда познанием управляет дологическая убежденность: “Если я не признаю этого, значит это не случилось”»<sup>2</sup>. Классическим проявлением отрицания является реакция типа «Этого не может быть потому, что не может быть никогда» в ответ на какое-либо неприятное известие или факт. В социальном контексте отрицание нередко провоцирует полную неспособность воспринимать любые доводы и действия партнера, не укладывающиеся в ожидаемую и желательную для индивида схему взаимодействия. Вместе с тем, в целом ряде случаев отрицание может играть позитивную роль, позволяя сохранять дееспособность и целеустремленность при неблагоприятно складывающихся обстоятельствах. Особенно отчетливо это проявляется в экстремальных ситуациях: «В чрезвычайных обстоятельствах способность к отрицанию опасности для жизни на уровне эмоций может оказаться спасительной. ... Каждая война оставляет нам массу историй о людях, которые “не потеряли головы” в ужасных, смертельно опасных обстоятельствах и в результате спасли себя и своих товарищей»<sup>3</sup>.

Всемогущий контроль берет начало «...в инфантильных и нереалистических, однако на определенной стадии развития нормальных фантазиях всемогущества...» Эти фантазии восходят к начальной стадии развития личности, когда младенец еще не способен к идентификации и воспринимает себя и мир как единое целое. В своих здоровых проявлениях всемогущий контроль как защитный механизм связан с интернальным локусом контроля и необходим для поддержания чувства компетентности и уверенности индивида. Но патологическая потребность обладать всемогущим контролем и властью над окружающим миром крайне опасна: «Если личность организуется вокруг поиска и переживания удовольствия от ощущения, что она может эффективно проявлять и использовать собственное всемогущество, в связи с чем все этические и практические соображения отходят на второй план, существуют основания рассматривать эту личность как *психопатическую*... Перешагивать через других — вот основное занятие и источник удовольствия для индивидов, в личности которых преобладает всемогущий контроль. Их часто можно встретить там, где необходимы хитрость, любовь к возбуждению, опасность и готовность подчинить все интересы главной цели — проявить свое влияние»<sup>4</sup>.

Примитивная идеализация (и обесценивание) берет начало в присущей в определенный момент развития всем детям убежденности в том, что «мой папа — самый

сильный», а «моя мама — самая красивая». Обратной стороной этой примитивной веры в что-то внешнее совершенство и всемогущество, замещающей еще более архаичные фантазии о собственном всемогуществе, является неизбежное разочарование в более старшем возрасте, когда с опытом накапливается «критическая масса» факторов, указывающих на несовершенство родителей, которую уже невозможно игнорировать, прибегая к отрицанию. С точки зрения многих исследователей, «нормальная идеализация является существенным компонентом зрелой любви. И проявляющаяся в ходе развития тенденция деидеализировать или обесценивать тех, к кому мы питали детскую привязанность, представляется нормальной и важной частью процесса сепарации-индивидуации»<sup>1</sup>.

При этом следует учитывать, что объектом как идеализации, так и обесценивания для нарциссических личностей в равной степени могут выступать и отдельные индивиды, и группы. В этой связи они могут оказывать серьезное негативное влияние на процесс группового развития, а также обычно оказываются неспособны к подлинному сотрудничеству и партнерству в межличностных отношениях.

Проекция, интроекция, проективная идентификация. Согласно современным представлениям, «проекция — это процесс, в результате которого внутреннее ошибочно воспринимается как приходящее извне. В своих благоприятных и зрелых формах она служит основой эмпатии. Поскольку никто не в состоянии проникнуть в чужую психику, для понимания субъективного мира другого человека мы должны опираться на способность проецировать собственный опыт»<sup>2</sup>. В то же время проекция часто приводит к существенным искажениям восприятия реальности, тем самым осложняя процесс взаимодействия и часто являясь подлинной причиной деструктивных конфликтов. Интроекция — «...это процесс, в результате которого идущее извне ошибочно воспринимается как приходящее изнутри. В своих благоприятных формах она ведет к примитивной идентификации со значимыми другими»<sup>3</sup>. Механизм интроекции существенно ускоряет процесс социального научения, а также способствует сближению людей в процессе взаимодействия за счет «подстройки» партнеров друг к другу. Вместе с тем, в своих деструктивных проявлениях он может быть причиной виктимного поведения, идентификации как агрессора (как это имеет место, например, при «стокгольмском синдроме»), а также может существенно осложнить переживание горя.

Понятно, что проекция и интроекция являются, по сути дела, двумя сторонами одной медали. В определенных условиях они могут сливаться, образуя механизм проективной идентификации. В этом случае индивид «...не только проецирует внутренние объекты, но и вынуждает человека, на которого он их проецирует, вести себя подобно этим объектам — как если бы у него были те же самые интроекты»<sup>4</sup>. Проективная идентификация представляет особый интерес с точки зрения социальной психологии, поскольку именно она часто является определяющим фактором при формировании неформальной

структуры группы на первом этапе ее жизненного цикла. Кроме того, механизм проективной идентификации лежит в основе социально-психологического феномена, широко известного как «самоактуализирующееся пророчество».

Расщепление Эго как механизм психологической защиты основано на «черно-белом» видении окружающего мира, берущим свое начало в довербальном периоде развития, когда ребенок еще не в состоянии осознать амбивалентность, присущую объектам окружающего мира, и воспринимает их как исключительно «хорошие» либо, напротив, как исключительно «плохие». При этом «в повседневной жизни взрослого расщепление остается мощным и привлекательным средством осмысления сложных переживаний, особенно если они являются неясными или угрожающими»<sup>1</sup>. В своих деструктивных формах расщепление способствует формированию негативных политических, этнических и социальных стереотипов. Исследование «авторитарной личности», проведенное Т. Адорно и рядом других ученых, показало, что тотальная фиксация на расщеплении была свойственна наиболее злобещим персонажам в человеческой истории и по сей день лежит в основе как правого, так и левого экстремизма.

Диссоциация — «...это «нормальная» реакция на травму...» по принципу «меня здесь нет» или «это происходит не со мной». ... Выгоды диссоциирования в невыносимой ситуации очевидны: диссоциирующий отключается от страдания, страха, паники и уверенности в надвигающейся смерти... Вместе с тем, «Огромным недостатком такой защиты является, конечно, ее тенденция автоматически включаться в условиях, когда на самом деле не существует риска для жизни, и более точная адаптация к реальной угрозе нанесла бы значительно меньший урон общему функционированию»<sup>2</sup>.

Поскольку, как уже отмечалось, вторичные психологические защиты имеют лишь опосредствованное отношение к социально-психологическим процессам, мы не станем их подробно рассматривать, ограничившись лишь перечислением. К ним относятся: репрессия (вытеснение); регрессия; изоляция; интеллектуализация; рационализация; морализация; компартиментализация (раздельное мышление); аннулирование; поворот против себя; смещение; реактивное образование; реверсия; идентификация; отреагирование; сексуализация; сублимация.

*Прямая профессиональная обязанность практического социального психолога состоит, в частности, и в том, чтобы выявить в интересующем его сообществе тех людей, которые страдают, чувствуя себя психологически незащищенными, и при этом либо таким образом воздействовать на социальное окружение, чтобы у конкретной личности не было оснований чувствовать себя лично и социально уязвимой, либо провести соответствующую работу по восстановлению ее адекватного самовосприятия.*

**Значимый другой** — личность, оказывающая влияние на других людей, что выражается в качественном изменении их смысловых образований и поведенческой активности. Сам термин «значимый другой» был предложен и введен Г. Салливаном еще в 30-х годах XX века. На разных этапах исследования феномена межличностной значимости выдвигались различные основания подобных отношений. Традиционно выделяют три подхода, которые достаточно стихийно сложились в самой исследовательской практике. Первое направление представлено широким спектром конкретных в своем подавляющем большинстве экспериментальных исследований отношений значимости как межличностных связей, базирующихся на чувствах «симпатия — антипатия». По сути дела, речь в данном случае идет об одной из областей исследования аттракции. Интенсивность разработки этого направления изучения отношений значимости была предопределена развитием социометрического метода. Здесь в центре

анализа оказываются, в первую очередь, взаимоотношения людей, значимость одного из которых для другого или их взаимная значимость могут быть охарактеризованы как непосредственные, не связанные с целями и задачами их взаимодействия. Второе направление анализа отношений межличностной значимости в целом и определения круга значимых лиц, в частности, обусловлено представлением о наличии такого пласта межличностных отношений, характер которых непосредственно не зависит от привлекательности партнера или неприязни к нему. Эта страта интрагрупповой активности представляет собой межличностные отношения, которые в существенной мере опосредствованы содержанием совместной деятельности. В контексте проблематики «значимого другого», в первую очередь, в данном случае привлекают внимание феномены личностной референтности и авторитетности. Развитие этого направления исследования отношений межличностной значимости, прежде всего, было предопределено становлением теории деятельностного опосредствования межличностных отношений в группах. Третье направление изучения межличностной значимости в реально функционирующем сообществе представлено работами, посвященными рассмотрению как социально-психологических, так и психолого-управленческих проблем руководства. Условно эти исследования можно обозначить как попытку анализа феномена «формальной власти». И здесь имеется в виду рассмотрение значимости другого как функции той институционализованной роли, которая, в конечном счете, и является собственно значимой для подчиненного и при этом порой не только не обеспечивает действительно личностной значимости руководителя, но и мешает трансляции его личности, превращая нередко личностно богатый образ в лишенный своей индивидуальности, схематизированный «портрет исполнителя роли». До недавнего времени в силу целого ряда обстоятельств и, в первую очередь, в связи с различными исследовательскими задачами, достаточно легко выделяемые три стихийно сложившиеся основные направления изучения «значимого другого» практически не пересекались и существовали как бы независимо друг от друга. В то же время появление и разработка концепции персонализации позволили на современном этапе развития социально-психологической науки построить трехфакторную модель «значимого другого» (А. В. Петровский), то есть рассмотреть все три указанных критерия значимости, что называется, в «связке», как генерализованные и в целом независимые основания возможной значимости одного человека для другого. Трехфакторная модель «значимого другого» носит вероятностный характер и позволяет не только оценить характер его влияния через призму трех переменных: «симпатия — антипатия», «референтность — антиреферентность», «статус власти — подчиненность», но и выстроить типологические модели «значимого другого» путем сопоставления выраженности всех трех указанных переменных.

Как было уже указано выше, история разработки отношений межличностной значимости восходит, по сути дела, к работам самых первых классиков персонологии, социально-психологической и общепсихологической науки. Так, например, одни из самых глубоких современных исследователей психологии отношений значимости и, в частности, феномена субъективной значимости одного человека для другого, авторы вполне завершенной по форме и крайне оригинальной по содержанию модели межличностной значимости А. А. Кроник и Е. А. Кроник<sup>1</sup> выстраивают развернутую во времени цепочку нарастания научной заинтересованности вопросами отношений значимости, первые звенья которой на десятилетия предварают 30-е годы, когда во многом

усилиями американского ученого Г. Салливана в психологическом лексиконе прочно утвердилось понятие «значимый другой». С этой точки зрения имена У. Джемса, Ч. Кули, Дж. Мида, Г. Салливана, Г. Хаймана как бы символизируют качественные точки в континууме, отражающем поступательное движение научной психологической мысли от момента зарождения проблематики отношений значимости до периода 30—40-х годов XX века, когда она стала одной из ключевых в психологии. Понятно, что условные промежутки между этими для всех известными ориентирами легко могут быть заполнены работами других, куда более многочисленных исследователей.

В отечественной психологии изучение отношений «значимых других» имеет не менее яркую и содержательную историю, чем разработка этого круга вопросов за рубежом. А. Ф. Лазурский, В. Н. Мясищев, Б. Г. Ананьев, Б. Ф. Поршнев, Л. И. Божович, М. И. Лисина, Б. Ф. Ломов, А. А. Бодалев, И. С. Кон, А. В. Петровский, А. А. Кроник, Е. А. Кроник, Н. Н. Обозов — вот, конечно же, далеко не полный список тех, кто внес и сейчас вносит самый существенный вклад в развитие отечественной традиции психологического исследования отношений межличностной значимости как в теоретическом, так и в конкретно-экспериментальном планах. По-видимому, наряду с вышеуказанными при необходимости могут быть отслезены и другие линии развития рассматриваемой проблематики, обнаружены и описаны относительно самостоятельные, а главное, самоценные ответвления от основного ствола научного поиска, выделены те или иные сферы анализа, может быть, и неправомерно отгесненные на периферию исследовательской практики. Подобное углубленное и развернутое научное изыскание вряд ли осуществимо в рамках настоящего учебного пособия, а по большому счету и не является собственно его задачей, что безусловно не умаляет важности таких специальных разработок в трудах историков психологической науки.

В то же время нельзя не заметить, что, несмотря на длительный и достаточно пристальный интерес к проблематике отношений межличностной значимости в группе со стороны психологов, придерживающихся различных подходов, пониманию природы этого типа межличностных связей, механизмов их зарождения, становления, развития и разрушения, целый ряд немаловажных вопросов остался еще на стадии дискуссионной проработки. Примером тому может служить реально просматривающийся в психологической литературе терминологический «разнобой» при определении такого ключевого для понимания содержательной сути отношений межличностной значимости понятия, каким является категория «значимый другой». В этом плане утверждение А. А. Кроника и Е. А. Кроник о том, что еще Г. Салливан «столь основательно описал влияние значимых других на процесс формирования личности, что после него словосочетание “значимые другие” приобрело терминологическую строгость», выглядит по меньшей мере излишне оптимистичным. Скорее следует согласиться с выводом И. Г. Дубова о том, что в существующей сегодня исследовательской практике авторы, как правило, «либо искусственно сужают сферу применения термина “значимый другой”, либо относят его к нерасчлененной массе явлений, смешивая, а иногда и просто путая такие понятия, как “авторитетность”, “референтность”, “сила власти”, “значение роли” и т. д.»<sup>2</sup>.

Справедливость этой оценки подтверждается даже самым беглым знакомством с теоретико-экспериментальными и собственно эмпирическими исследованиями

отношений значимости. Но в то же время трудно безоговорочно разделить представление цитируемого автора по поводу того, что одной из решающих причин сложившейся ситуации является, как он считает, именно то обстоятельство, что «обыденное сознание смешивало в содержании используемого для описания этого явления (имеется в виду “субъективная значимость” — В. И., М. К.) понятий (важный, нужный, значимый, приятный, интересный, значительный, полезный и т. д.) самые разнообразные виды субъективной значимости и не могло выделить по достаточно убедительным критериям различные типы “значимых других”»<sup>1</sup>. Сам факт подобной понятийной размытости категории «значимый другой», как и «отношения значимости», без сомнения имеет место и — более того, совершенно не удивителен, если принять во внимание свойственную обыденному сознанию терминологическую нечеткость и понятийную неопределенность. Но вряд ли это может служить не только оправдательной, но и объяснительной причиной экстраполяции картины категориальных пересечений, когда речь идет о понятийном аппарате научной дисциплины. Кроме того, можно привести в пример внушительное число случаев (в том числе и в рамках социальной психологии), когда не меньшая смысловая путаница на уровне обыденного сознания не помешала исследователям действительно добиться терминологической строгости применительно к тому или иному понятию (например, четкое разведение понятий «роль», «статус», «позиция», «положение»<sup>3</sup>).

По-видимому, все же решающим фактором, обуславливающим не только формальные, внешние фиксируемые на уровне «значимого другого» несовпадения в понимании этого термина, но и собственно содержательные противоречия видения различными авторами той психологической реальности, которая лежит за этой категорией, является не изначальная неструктурированность обыденного сознания и даже не какое-то качественное несходство теоретических платформ, на которых стоят различные исследователи<sup>4</sup>, а то, что словосочетание «значимый другой» заметно чаще, чем это может показаться на первый взгляд, используется как объяснительный термин и значительно реже выступает в качестве собственно предмета изучения. Многообразие как теоретических, так и особенно экспериментальных задач конкретных работ, несопоставимость методического инструментария, а потому и невозможность сравнения эмпирических данных, «разношерстность» контингента испытуемых и, главное, порой достаточно выраженное стремление отдельных авторов представить выявленные ими закономерности и зависимости как своего рода универсальные характеристики отношений значимости — все это в определяющей степени и привело к тому, что даже такой, далеко не самый сложный вопрос, как выявление количественных показателей значимого круга общения, или круга значимых лиц, до сих пор до конца не прояснен. Более того, вполне вероятно, что в ближайшее время в связи с возрастающим интересом проблематики отношений межличностной значимости, имеющие место расхождения цифровых их показателей могут приобрести тенденцию к углублению, если установка на поиск универсального числа членов значимого круга общения не будет преодолена.

Не требует специальных доказательств тот факт, что попытка свести воедино изначально несравнимое не просто мешает адекватно оценить действительную

картину в связи с многократным усреднением и округлением разноречивых данных, а качественно искажает реальность, выдавая за нее усредненную сумму «слагаемых разных наименований», как если бы вычислялось среднее арифметическое килограммов и километров.

Поясним это на примере. Сегодня практически в любой научной работе, в той или иной степени связанной с проблемой отношений межличностной значимости, а значит, и с определением круга «значимых других», принято приводить количественные данные, непосредственно на цифровом уровне очерчивающие границы этого круга, и ссылаться при этом на результаты, зафиксированные в работах предшественников. Насколько информативна на самом деле такая «универсальная»



количественная характеристика отношений значимости, легко судить хотя бы по тому, что складывается она путем усреднения совершенно разнородных результатов, полученных в несопоставимых (в плане исследовательских задач и методического оснащения) с точки зрения контингента испытуемых экспериментальных работ. Таких, например, как работы, выполненные Н. Б. Шкопоровым<sup>1</sup>, проводившим свое исследование в школе-интернате и рассматривавшим в качестве значимых практически весь спектр коммуникативных связей испытуемых, Е. А. Хорошиловой<sup>2</sup>, изучавшей отношения значимости с родственниками, друзьями и коллегами взрослых людей в возрасте от 19 до 48 лет, В. Н. Князевым<sup>3</sup>, включавшим в круг значимого общения людей по признаку «симпатия — антипатия», И. Г. Дубовым<sup>4</sup>, экспериментировавшим со старшеклассниками массовой общеобразовательной школы и определявшим значимого для них другого как яркую неповторимую личность, уникальную индивидуальность, А. А. Кроником<sup>5</sup>, определявшим максимальное число жизненно значимых отношений. Понятно, что зафиксированные каждым из авторов закономерности интересны и информативны для понимания определенного вида отношений межличностной значимости и при этом как бы «в пределах» конкретного контингента. Попытка же вывести на основании всего этого обобщенного материала какой бы то ни было средний показатель ничего кроме дополнительной смысловой путаницы, принести не может.

Именно с этой точки зрения, а следовательно, как стремление во что бы то ни стало упростить, схематизировать реальную содержательную суть и многообразие форм отношений межличностной значимости следует рассматривать по меньшей мере необдуманно жесткое введение цифрового предела числа «значимых других» — «существует универсальный предел (равный восемнадцати) числа значимых других, способных оказать определенное влияние на формирование личности любого конкретного человека на протяжении его жизненного пути»<sup>6</sup>. По-видимому, столь категоричное заявление явилось результатом сопоставления экспериментальных

138

данных А. А. Кроника и Е. А. Кроник и высказанной Т. Уайлдером в чисто художественной форме, по его собственным словам, «причудливой теории», согласно которой у человека в оптимуме на протяжении жизни должно быть восемнадцать особенно значимых людей («Созвездие друзей»). Заметим, однако, что и сам писатель, и экспериментаторы в один голос утверждают, что «теорию» эту «не стоит принимать слишком буквально»<sup>1</sup>.

Вопрос о неопределенности, размытости границ значимого круга общения напрямую связан с проблемой научного определения критериев значимости другого, то есть оснований, позволивших бы четко и обоснованно дифференцировать тех партнеров по взаимодействию и общению, которые и являются собственно значимыми для человека, и тех, кто не может претендовать на это звание. Поиск и исследование таких предполагаемых оснований личностной значимости имеют богатый опыт, а список этих факторов, если бы мы задались целью создать его, не мог бы не вызвать у нас естественной ассоциации с многочисленными перечнями качеств лидера, скомплектованными в рамках «теории черт» (Е. Богардус и др.). И все же, несмотря на несовпадения, а порой бросающуюся в глаза противоречивость ответов на вопрос: что же в личности другого, его поведении, его статусно-ролевой позиции в решающей степени определяет и его значимость для партнера по взаимодействию и общению? — можно выделить три направления такой значимости, направления, сложившиеся в исследовательской практике достаточно стихийно.

Первое, это широкий спектр конкретных в своем подавляющем большинстве экспериментальных исследований отношений межличностной значимости как межиндивидуальных связей, базирующихся на чувствах «симпатия — антипатия». По сути дела, речь в данном случае идет об одной из областей исследования аттракции, причем не столько в плане «формирования привлекательности какого-то человека для воспринимающего», сколько с точки зрения некоторого качества отношения одного человека к другому<sup>2</sup>. Интенсивность разработки этого направления изучения отношений значимости была во многом предопределена развитием социометрического метода и напрямую связана в России с именами Я. Л. Коломинского, И. П. Волкова и их последователей. В конечном счете, в рассматриваемом случае в центре анализа оказываются, в первую очередь, взаимоотношения людей, значимость одного из которых для другого или их взаимная значимость могут быть охарактеризованы как непосредственные, не связанные с целями и задачами их взаимодействия.

Второе направление анализа отношений межличностной значимости в целом и определения круга значимых лиц, в частности, обусловлено представлением о наличии такого пласта межличностных отношений, характер которых непосредственно не зависит от непривлекательности партнера или неприязни к нему. Эта страта интрагрупповой активности представляет собой межличностные отношения, которые в существенной мере опосредствованы содержанием, целями и задачами совместной деятельности. В контексте проблематики «значимого другого» в данном случае, прежде всего, привлекают внимание феномены личностной референтности и авторитетности. Развитие этого направления исследования отношений межличностной значимости, прежде всего, было предопределено становлением теории деятельностного опосредствования межличностных отношений

в группах<sup>1</sup>, а затем и появлением принципиально новых подходов к пониманию личности (концепция персонализации) и ее исследованию (метод отраженной субъектности)<sup>2</sup>.

Третье направление изучения межличностной значимости в реально функционирующем сообществе представлено работами, посвященными рассмотрению как социально-психологических, так и психолого-управленческих проблем руководства. Условно эти исследования можно обозначить как попытку анализа феномена «формальной власти». И здесь, в первую очередь, имеется в виду рассмотрение значимости другого как функции той институализированной роли, которая, в конечном счете, и является собственно значимой для подчиненного и при этом порой не только не обеспечивает действительно личностной значимости руководителя, но и мешает трансляции его личности, превращая нередко личностно богатый образ в лишенный своей индивидуальности, схематизированный «портрет исполнителя роли».

До недавнего времени в силу целого ряда обстоятельств, и в первую очередь в связи с различными исследовательскими задачами, выделяемые три стихийно сложившиеся основные направления изучения «значимого другого» практически не пересекались и существовали как бы независимо друг от друга. В то же время появление и разработка концепции персонализации и метода отраженной субъектности позволили на современном этапе развития социально-психологической науки построить трехфакторную модель «значимого другого»<sup>3</sup>, то есть рассмотреть все три указанные категории значимости, что называется, в «связке», как генерализованные и в целом независимые основания возможной значимости одного человека для другого. В логике концепции персонализации речь идет «о трех формах метаиндивидуальной репрезентации личности значимого другого»; другими словами, в данном случае фиксируются не какие-то «узкоиндивидуальные характеристики этого значимого другого...», а его индивидуальная представленность в тех, с кем он имеет дело, его отраженная субъектность, ... это есть собственно личностные проявления»<sup>4</sup>.

Рассмотрим несколько подробнее собственно социально-психологическое содержание каждого из трех факторов значимости, оценивая при этом и емкость того условного трехмерного пространства, которое складывается при построении заявленных координат.

Первый из рассматриваемых А. В. Петровским критериев значимости другого — его оценка по шкале «референтность» для партнера, то есть степень его идеальной представленности в сознании последнего в качестве лица, чье мнение значимо для него либо как информация к размышлению, либо как существенный ориентир для принятия решения, либо как прямое руководство, безоговорочное указание к действию в жизненно важной ситуации. Напомним, что речь идет не об анализе на интраиндивидуальном уровне каких-то индивидуально-психологических характеристик, якобы обеспечивающих субъективную значимость одного человека для другого, а о метаиндивидуальной репрезентации личности «значимого другого». Здесь

следует напомнить, что именно в связи с этим была разработана модель отношений авторитетности, которые применительно к рассматриваемой трехфакторной модели «значимого другого» являются высшей точкой позитивно направленного вектора референтности.

Понятно, что наличие наиболее выраженной яркой формы метаиндивидуальной репрезентации личности «значимого другого» (его авторитетности), откладываемой на оси  $OP+$  предполагает возможность, а следовательно, и необходимость нахождения на этом векторе и других узловых точек, отражающих качественные этапы процесса становления отношений авторитетности. Определения соответствующих этим позициям понятий — «источник информации», «референтное лицо», «антиреферентное лицо», «антиавторитетное лицо» были даны в первом и во втором разделах настоящего пособия.

Вторая форма метаиндивидуальной репрезентации личности «значимого другого», которая рассматривается в рамках трехфакторной модели — это аттракция, то есть, по сути дела, эмоциональный аспект идеальной представленности человека в сознании окружающих, его привлекательность или то отчуждение, отторжение, а может быть, даже и неприязнь, враждебность, которую он вызывает у других. Попросту говоря, ось  $A+$  и  $A-$  соответствует отношенческому континууму, полюсами которого являются «дружественность» и «враждебность».

Исследования этого параметра отношений значимости достаточно широко представлены в психологической литературе и рассматриваются в качестве более или менее самостоятельного направления не только теми, кто сам работает в этом русле<sup>1</sup>. В исследовательской практике для анализа межличностных предпочтений и отвержений по типу «симпатия — антипатия» наиболее широко применяется, если дело касается реальных естественных малых групп, социометрическая процедура как в традиционной ее форме, так и в различных модифицированных вариантах. Здесь следует отметить необходимость дополнения вектора  $OA+$  вектором  $OA-$ , когда речь идет об эмоциональном аспекте отношений значимости. Иногда, а в некоторых, например, асоциальных группах достаточно часто, именно эмоциональное неприятие и даже прямая враждебность характеризуют отношение одного человека к другому, причем волей определенных обстоятельств куда более значимого, чем те партнеры по взаимодействию и общению, к которым субъект испытывает откровенную симпатию или даже дружбу и любовь. Кроме того, на оси «Аттракция» особого внимания заслуживает точка «0» и не только для понимания особенностей именно отношений значимости, но и в связи с тем, что ее нахождение на оси лишний раз напоминает об одной практически не изученной категории членов реальных естественных малых групп: в контексте социометрической процедуры — это неизбежные члены группы, неизбежные, даже если количество выборов не ограничено экспериментатором (непараметрическая форма социометрического опроса). Некоторые полученные экспериментальные данные, характеризующие эту категорию членов группы и раскрывающие специфику их положения в системе межличностных отношений, будут рассмотрены в рамках данного учебного пособия несколько ниже в данном разделе книги.

И, наконец, третья форма метаиндивидуальной репрезентации личности «значимого другого», тщательный учет которой предусмотрен анализом в рамках трехфакторной модели — институализированная роль (ось  $B+$   $B-$ ). В отличие от авторитета, отражающего, прежде всего, собственно личностное, как бы внеролевое влияние

«значимого другого» («власть авторитета»), в данном случае имеется в виду «авторитет власти», или авторитет роли<sup>1</sup>, именно наличие которой и обуславливает значимость одного человека для другого. Подобная сторона межличностной значимости ни в какой мере не предполагает как обязательное свое основание авторитет личности носителя роли или его эмоциональную привлекательность для окружающих, хотя в то же время, конечно, не предопределяет ни его низкий эмоциональный статус, ни отсутствие его личностной значимости. В этом плане нельзя не согласиться с А. В. Петровским, который указывает, что «разрушение той или иной организации автоматически отключает механизм действия институализированных ролей, точно также выход носителя институализированной роли, к примеру, из служебной иерархии, лишает его статуса “значимого другого” для его сослуживцев. Это происходит..., если его служебный статус не сочетался с более глубинными личностными характеристиками — референтностью и аттракцией»<sup>2</sup>.

Казалось бы, что в контексте ролевой принадлежности говорить о «значимом другом» имеет смысл лишь в том случае, когда исполняемая роль лежит где-то на векторе  $OB+$  и воспринимается окружающими как таковая, так как, на первый взгляд, ролевой статус со знаком «—» безоговорочно исключает его обладателя из числа, если так можно выразиться, значимых для других ролевых исполнителей. Однако при ближайшем рассмотрении без особого труда можно привести достаточно большое число примеров, когда значимость другого определяется во многом именно «приниженностью» его роли и появляющейся в этой связи у вышестоящего возможности притеснять его и эксплуатировать, удовлетворяя тем самым свои потребности и решая посредством этого значимые, а порой и жизненно важные проблемы.

Еще на одном моменте в связи с этим фактором трехфакторной модели необходимо заострить внимание. Дело в том, что настойчивое подчеркивание автором именно институализированного характера роли как бы жестко ограничивает эвристический потенциал данного теоретического построения рассмотрением отношений межличностной значимости лишь в формальных сообществах и при этом применительно только к взаимоотношениям в рамках официальной, а проще говоря, должностной структуры, где существующая «табель о рангах» позволяет безошибочно определить фиксированный ролевой статус каждого из партнеров по взаимодействию и общению. Таким образом, возникает иллюзия того, что трехфакторная модель «значимого другого» в качестве теоретического алгоритма не может быть использована для анализа неформальных отношений значимости в рамках официальных групп, ни тем более для определения характера межличностной значимости в группах неофициальных. В действительности дело обстоит иначе. Так, легко заметить, что возникающие в рамках официальных групп неформальные сообщества не являются полностью независимыми от официальной структуры: в одних случаях их неформальная структура вообще является «слепок» формальной, а в других — строится как бы «от противного». Но при любом варианте неформальный «расклад» испытывает на себе то или иное влияние официальной иерархии в группе,

усиливающееся еще и тем, что каждый член неформального сообщества, возникающего в рамках неформальной группы, играя определенную роль в неформальной структуре,

142

является одновременно и носителем институализированной роли. Что же касается неформальных объединений людей, возникающих стихийно вне официальных структур, то и здесь возникает неоднозначная ситуация. Если речь идет о дружеской компании, например, подростков, то на неофициальную статусную позицию каждого из них существенное, а порой и решающее влияние оказывают характеристики его, если так можно выразиться, официального положения в обществе (род занятий, отношения с правоохранительными органами, наличие или отсутствие родителей, их статус и т. д.). Криминальные же активно функционирующие сообщества вообще могут быть отнесены к классу неформальных групп лишь условно. В данном случае мы сталкиваемся именно с организацией, характеризующейся своеобразной «служебной иерархией» и отлаженными механизмами действия институализированных ролей. Понятно, что эти организации — институты, как принято говорить в пенитенциарных науках, «другой жизни», другого, преступного, но общества.

*Для практического социального психолога информация об отношениях межличностной значимости в группе является первостепенной не только для получения адекватного социально-психологического портрета сообщества, но и для проектирования и реализации целевых программ косвенного психологического воздействия с целью коррекции, поддержки и сопровождения жизнедеятельности конкретной контактной общности.*

**Зона ближайшего развития** — уровень развития, достигаемый ребенком в процессе его взаимодействия со взрослым, реализуемый развивающейся личностью в ходе совместной деятельности со взрослым, но не проявляющийся в рамках индивидуальной деятельности. Понятие «зона ближайшего развития» было введено в психологический лексикон Л. С. Выготским, с одной стороны, для того, чтобы подчеркнуть принципиальную особенность развития личности на ранних стадиях онтогенеза, когда ребенок усваивает и присваивает накопленный социальный опыт, прежде всего, путем партнерского деятельностного и общенческого взаимодействия со взрослым, а с другой — для того, чтобы качественно развести актуальный уровень развития ребенка, который проявляется им в индивидуальной деятельности и тот, более высокий уровень развития, который реализуется развивающейся личностью, но лишь в рамках совместной деятельности со взрослым, выступая как «область не созревших, но созревающих процессов» (Л. С. Выготский). Понятие «зона ближайшего развития» традиционно рассматривается как одно из важнейших в психологии развития и педагогической психологии. Более того, подобный теоретико-методологический ракурс рассмотрения процесса развития личности ребенка и позволяет выстроить содержательно углубленную диагностику уровня развития становящейся, формирующейся личности. «Традиционная диагностика психического развития ребенка ориентируется на определение актуального уровня развития. Но прогноз, составленный на основе подобных методов, недостаточно надежен. Для определения перспективы развития необходимо знать и «завтрашний день развития», а он определяется именно измерением зоны ближайшего развития. Так, например, измерение готовности к школе на основе уже сформированных у ребенка способностей оказывается недостаточным. Необходимо определить, как ребенок может сотрудничать со взрослым, то есть какова его зона ближайшего развития. Разработанные на этом принципе методы определения готовности к школе оказываются более надежными» (К. Н. Поливанова). В последние годы, помимо психологии развития и педагогической психологии, понятие «зона ближайшего развития» нередко используется

143

и в рамках социально-психологической науки. Понятно, что в этом случае привычная смысловая нагрузка данного термина приобретает определенное своеобразие. Так, применительно к психологии групп этот термин используют, говоря о перспективах развития конкретного контактного сообщества, которые оно «отрабатывает» с внешней инстанцией социального контроля (особенно если это официальная общность) или с лидером (особенно, если это неформальная группа).

Собственно говоря, основная идея теории зоны ближайшего развития направлена на наиболее адекватную оценку перспектив развития ребенка и его способностей к школьному обучению. Как отмечает А. В. Брушлинский, «разрабатывая свое понимание зоны ближайшего развития, Выготский стремится прежде всего преодолеть широко распространенную традиционную трактовку, согласно которой показательным для умственного развития детей может быть не подражание ребенка взрослым, а лишь самостоятельное решение им той или иной мыслительной задачи»<sup>1</sup>. Таким образом, с точки зрения Л. С. Выготского, может быть получено лишь представление об актуальном уровне развития ребенка, но никак не о его способности к усвоению нового материала. Для того, чтобы оценить потенциал развития, необходимо оценить «разрыв» между результатами самостоятельной деятельности ребенка и тем, что он может достичь при помощи взрослых.

Эту идею Л. С. Выготский иллюстрировал результатами эксперимента, в рамках которого двум мальчикам предлагалось выполнить стандартный тест интеллекта для 8-летних детей (что соответствовало их реальному возрасту). После того, как каждый из них успешно справился с заданием, им предлагалось при помощи экспериментатора решить более сложные задачи. На этом этапе один из испытуемых показал результат, соответствующий уровню развития 9-летнего ребенка, в то время как другой — 12-летнего. По мнению Л. С. Выготского, это является доказательством различного потенциала к обучению у двух данных детей, а выявленная таким образом «дистанция между уровнем фактического (актуального) развития, определяемым по результатам самостоятельного выполнения заданий, и уровнем потенциального развития, определяемым по результатам выполнения заданий под руководством взрослого или в сотрудничестве с более способными сверстниками»<sup>2</sup> и является зоной ближайшего развития.

В качестве эмпирического подтверждения теории зоны ближайшего развития Л. С. Выготский приводил и результаты некоторых зарубежных исследований. Так, например, в работе «Умственное развитие детей в процессе обучения» он пишет: «Американская исследовательница Мак-Карти показала в отношении дошкольного возраста, что если ребенка от 3 до 5 лет подвергнуть исследованию, то у него окажется группа функций, которую ребенок уже имеет, но есть и другая группа функций, которой ребенок самостоятельно не владеет, но владеет под руководством, в коллективе, в сотрудничестве. Оказывается, что эта вторая группа функций в возрасте от 5 до 7 лет находится в основном на уровне актуального развития. Этим исследованием показано, что то, что ребенок умеет в 3—5 лет делать только под руководством, в сотрудничестве и коллективно, тот же самый ребенок от 5 до 7 лет умеет делать самостоятельно...»

«В теоретико-экспериментальной работе Выготского и Шиф была предпринята... попытка выявить это соотношение между актуальным (достигнутым) и потенциальным уровнями детского развития применительно уже не к дошкольникам, а

к учащимся II и IV классов. В указанном контексте и было проведено детальное исследование у детей так называемых житейских (спонтанных) и научных (неспонтанных) понятий. Как подчеркивает Выготский, спонтанные (т. е. еще не «социализированные», не испытавшие влияния взрослых) понятия изучены в классической работе Ж. Пиаже, который пришел к выводу, что их главной особенностью является отсутствие в них единой системы. ... В отличие от них, по мнению раннего Пиаже, может быть выделена еще и другая группа детских понятий, которые возникли под решающим воздействием знаний, усвоенных ребенком от взрослых. Таковы «неспонтанные» понятия, формирующиеся у детей, например, в ходе школьного обучения. Именно их Выготский охарактеризовал как научные... По предположению Выготского, уровень мышления у ребенка более высокий в случае развития научных понятий (например, понятие эксплуатации или революции), нежели спонтанных (житейских) понятий (например, понятие «брат»). Он считает, что эксперименты Шиф в общем подтвердили это предположение»<sup>1</sup>.

Нельзя не отметить, что выдвинув в целом обоснованную и бесспорно перспективную идею зоны ближайшего развития ребенка, Л. С. Выготский рассматривал ее, по сути дела, исключительно в контексте когнитивного развития личности. При этом эмоциональный и социально-психологический аспекты развития фактически игнорировались. Как известно, Л. С. Выготский был убежденным сторонником формального школьного обучения, в основе которого лежит, прежде всего, «вертикальное» взаимодействие «учитель-ученик», и первостепенную роль играет именно усвоение научных понятий. Более того, по мнению авторов коллективной монографии «Психологическая наука в России XX столетия: проблемы теории и истории», «можно сделать вывод, что, с точки зрения Выготского, понятия обучения и зоны ближайшего развития — это синонимы или даже тавтология. Обучение, по его мнению, специфично лишь для человека, но не для животных, которые способны только к выучке посредством дрессировки. ... Обучаем лишь человек, и в школе ребенок обучается, прежде всего, научным понятиям. В отличие от последних, житейские понятия ... возникают, по мнению Выготского, из собственного жизненного опыта ребенка, т. е. вначале вне обучения, вне зоны ближайшего развития, и потому не являются чисто социальными, не относятся к высшим психическим функциям. Правда, он прямо не называет их натуральными (т. е. низшими) психологическими функциями, но сопоставляет их с научными понятиями как низшее с высшим»<sup>2</sup>. Не случайно многие критики Л. С. Выготского во многом справедливо упрекают его в том, что, призывая «...к изучению взаимодействия как внутренних, так и культурных факторов, сам он уделял внимание преимущественно последним»<sup>3</sup>.

Однако наиболее резкой и обоснованной критике подвергалась именно концепция обучения Л. С. Выготского. Прежде всего, критики отмечают, что одна из опасностей, непосредственно связанная с зоной ближайшего развития в трактовке Л. С. Выготского, заключается в том, «...что нельзя пытаться подтолкнуть ребенка вперед до того, как у него разовьются способности, соответствующие той стадии развития, на которой он находится в данный момент»<sup>4</sup>. Это особенно важно с точки зрения эпигенетического принципа, сформулированного Э. Эриксеном. Как показано

в работах самого Э. Эриксона (вышедших, заметим, много лет спустя после смерти Л. С. Выготского) и его последователей, игнорирование актуальных потребностей развития приводит к серьезным личностным деформациям и, более того, психическим расстройствам. Как демонстрирует это практика, чрезвычайно «модные» сегодня попытки родителей «развивать» своих детей дошкольного возраста посредством обучения их счету и письму, иностранным языкам, музыке и т. п. зачастую нередко не только наносят ущерб физическому и психическому здоровью, но и резко снижают мотивацию ребенка к обучению по достижении им школьного возраста.

По сути дела, и еще одну опасность подчеркивают некоторые критики Л. С. Выготского: «С помощью других ребенок в состоянии решать задачи, с которыми он не смог бы справиться самостоятельно. В этом Выготский, безусловно, прав, но он не учитывает, что постоянная необходимость в посторонней помощи может подорвать независимость. Сторонники естественного развития неоднократно предупреждали, что каждый раз давая ребенку помощь или указания, мы тем самым укрепляем его зависимость от нашего мнения о том, о чем и как он должен думать, и подрываем его способность к самостоятельному мышлению»<sup>5</sup>.

Тем не менее сама по себе идея зоны ближайшего развития является бесспорно плодотворной, о чем свидетельствует и интерес, проявленный к ней не только у нас в стране, но и за рубежом. Уже в наше время был проведен целый ряд практикоориентированных исследований, базирующихся на теоретических представлениях Л. С. Выготского. Так, например, по сообщению У. Крэйна, в 1985 г. А. Браун и Р. Феррара «...предприняли попытку оценить, насколько этот показатель (зона ближайшего развития — В. И., М. К.) действительно помогает определить потенциал обучаемости детей, и результаты их исследований оптимистичны». Кроме того, концепция Л. С. Выготского «...также стимулировала возобновление интереса к самому процессу обучения — к вопросу о том, как взрослые могут помочь детям решать задачи и использовать стратегии, в данный момент находящиеся за пределами их индивидуальных возможностей. Один из подходов к этой проблеме предложен в работах Брауна; учитель показывает детям пример того, как нужно пояснять и резюмировать фрагмент текста, после чего используется метод «взаимного обучения» — дети по очереди «становятся учителем» и руководят работой маленьких групп своих одноклассников по использованию рассмотренных стратегий. Учитель продолжает руководить процессом, но стремится перенести основную ответственность на самих учащихся»<sup>6</sup>.

Последний пример представляется особенно важным именно с практической точки зрения, поскольку он, во-первых, позволяет выявить отчетливые перспективы реализации идеи зоны ближайшего развития в таких прикладных сферах деятельности, как создание команд и повышение эффективности управления в организациях, и, во-вторых, наметить пути преодоления определенной ограниченности и догматичности трактовки понятия «зона ближайшего развития», присущей как самому Л. С. Выготскому, так и его ортодоксальным последователям.

Прежде всего, в эксперименте А. Брауна, внешняя поддержка деятельности индивида организована преимущественно по горизонтали, а не по вертикали: главный источник необходимой помощи и стимуляции — группа сверстников, а не учитель. Во-вторых, организованная таким образом деятельность, будучи просоциальной и нося подчеркнуто совместный, групповой характер, в полной мере способствует личностному развитию, в том числе и в психоэмоциональной сфере. При этом

она отвечает и актуальным потребностям развития младших школьников: носит отчасти игровой характер, но направлена на создание реального социально значимого продукта и позволяет проявить себя в межличностном взаимодействии в малой группе. Кроме того, такая организация деятельности позволяет каждому участнику «попробовать» себя в роли официального лидера малой группы.

Все перечисленные факторы целесообразно задействовать в процессе командообразования. Кроме того, идея зоны ближайшего развития может быть эффективно использована при разработке программ внутрикорпоративного обучения и повышения мотивации сотрудников, при делегировании полномочий, планировании профессиональной карьеры и т. п.

*Практический социальный психолог, если он работает в образовательном учреждении или является семейным психологом, должен уделять пристальное внимание созданию всех условий для организации совместной деятельности ребенка со взрослым в форме подлинного сотрудничества, так как лишь в этом случае будут сформированы необходимые предпосылки для последовательного повышения актуального уровня развития ребенка через формирование просоциальной зоны его ближайшего развития. Что касается практических социальных психологов, работающих с группами, если так можно выразиться, во «взрослых» организациях, то его внимание должно быть, в частности, обращено на то, в каком направлении развивается сообщество и кто в решающей степени «задает» ему зону его ближайшего развития.*

**Идентичность** (лат. *identicus* — тождественный, одинаковый) — осознание личностью своей принадлежности к той или иной социально-личностной позиции в рамках социальных ролей и эго состояний. Идентичность, с точки зрения психосоциального подхода (Э. Эриксон), является своего рода эпицентром жизненного цикла каждого человека. Она оформляется в качестве психологического конструкта в подростковом возрасте и от ее качественных характеристик зависит функциональность личности во взрослой самостоятельной жизни. Идентичность обуславливает способность индивида к ассимиляции личностного и социального опыта и поддержанию собственной цельности и субъектности в подверженном изменениям внешнем мире.

Данная структура формируется в процессе интеграции и реинтеграции на интрапсихическом уровне результатов разрешения базисных психосоциальных кризисов, каждый из которых соответствует определенной возрастной стадии развития личности. В случае позитивного разрешения того или иного кризиса, индивид обретает специфическую эго-силу, не только обуславливающую функциональность личности, но и способствующую ее дальнейшему развитию. В противном случае возникает специфическая форма отчуждения — своеобразный «вклад» в спутанность идентичности. Последовательность этих кризисов в концепции Э. Эриксона выглядит следующим образом:

Первая стадия индивидуального развития (от рождения до года). Базисный кризис: доверие против недоверия. Потенциальная эго-сила данной стадии — надежда, а потенциальное отчуждение — временная спутанность.

Вторая стадия индивидуального развития (1 года до 3 лет). Базисный кризис: автономия против стыда и сомнения. Потенциальная эго-сила — воля, а потенциальное отчуждение — патологическое самоосознание.

Третья стадия индивидуального развития (от 3 до 6 лет). Базисный кризис: инициатива против вины. Потенциальная эго-сила — способность видеть цель и стремиться к ней, а потенциальное отчуждение — жесткая ролевая фиксация.

Четвертая стадия индивидуального развития (от 6 до 12 лет). Базисный кризис: компетентность против неуспешности. Потенциальная эго-сила — уверенность, а потенциальное отчуждение — стагнация действия.

Пятая стадия индивидуального развития (от 12 лет до 21 года). Базисный кризис: идентичность против спутанности идентичности. Потенциальная эго-сила — цельность, а потенциальное отчуждение — тотальность.

Шестая стадия индивидуального развития (от 21 года до 25 лет). Базисный кризис: интимность против изоляции. Потенциальная эго-сила — любовь, а потенциальное отчуждение — нарциссическое отвержение.

Седьмая стадия индивидуального развития (от 25 до 60 лет). Базисный кризис: генеративность против стагнации. Потенциальная эго-сила — забота, а потенциальное отчуждение — авторитарность.

Восьмая стадия индивидуального развития (после 60 лет). Базисный кризис: интегративность против отчаяния. Потенциальная эго-сила — мудрость, а потенциальное отчуждение — безысходность.

С точки зрения социальной психологии существенно важно, что Э. Эриксон рассматривал процесс формирования идентичности как нечто, происходящее в условиях социального взаимодействия, поскольку, «... формирование идентичности предполагает процесс одновременного отражения и наблюдения, ... посредством которого индивид оценивает себя с точки зрения того, как другие, по его мнению, оценивают его в сравнении с собой и в рамках значимой для них типологии; в то же время он оценивает их суждение о нем с точки зрения того, как он воспринимает себя в сравнении с ними и с типами, значимыми для него»<sup>1</sup>. Более того, Э. Эриксон описывает идентичность не просто как личностную структуру, сформированную или не сформированную под воздействием внутренних и внешних факторов, влияющих на развитие индивида (и, очевидно, в большой степени детерминирующую структуру и качество его социальных контактов на протяжении всей последующей жизни), но как форму личностного бытия, в идеале интегрирующую на субъективном уровне внутренний мир человека и мир внешний в единую психосоциальную вселенную. С точки зрения Э. Эриксона, «говоря об идентичности, мы имеем дело с процессом, “локализованным” в ядре индивидуальной, но также и общественной культуры, с процессом, который в действительности устанавливает идентичность этих двух идентичностей»<sup>2</sup>. Представляется важным, что речь идет именно о процессе — т. е. упомянутая вселенная на протяжении всей человеческой жизни остается категорией динамической.

Еще один принципиальный момент для понимания содержания, которое вкладывал в понятие «идентичность» Э. Эриксон, заключается в том, что, пожалуй, главным фактором, обуславливающим эту динамику, ее движущей силой является диалектическое взаимодействие, взаимозависимость и взаимовлияние упомянутых двух миров в рамках единой структуры: «...говоря об идентичности, нельзя отделить ... “кризис идентичности” отдельного человека от современных ему исторических кризисов, поскольку они помогают понять друг друга и действительно взаимосвязаны»<sup>3</sup>.

Деструктивной альтернативой идентичности, с точки зрения психосоциального подхода, является спутанность идентичности: «Неспособность многих молодых (и не только молодых — В. И., М. К.) людей найти свое место в жизни базируется на предшествующих сильных сомнениях в своей этнической и сексуальной идентичности,

или ролевой спутанности, соединяющейся с застарелым чувством безнадежности. В этом случае делинквентные и “пограничные” эпизоды не становятся чем-то уникальным»<sup>4</sup>. Типичными проявлениями спутанности идентичности в социальной жизни индивида являются неспособность к установлению адекватных отношений близости, подменяемым симбиотической зависимостью, либо истерическим отвержением, диффузия временной перспективы и диффузия трудолюбия.

В своих работах Э. Эриксон выделил еще одну форму внутриличностной организации по принципу тотальности, являющейся, наряду со спутанностью идентичности, деструктивной альтернативой качественного психосоциального развития. В определенных условиях, индивиду «... оказывается легче достичь идентичности (точнее сказать, ощущения некоторой целостности собственного “Я” — В. И., М. К.) через тотальную идентификацию с тем, кем он меньше всего должен стать, чем бороться за ощущение реальности приемлемых ролей, для овладения которыми он не имеет внутренних средств»<sup>5</sup>. В таком случае возникает феномен негативной идентичности, суть которого заключается в жесткой фиксации индивида на ролях и идентификациях, отвергаемых или осуждаемых обществом. Классическим примером проявления негативной идентичности является идентификация с криминальными сообществами, сексуальными меньшинствами и т. п. Однако, необходимо иметь в

виду, что в условиях, например, тоталитарного общества, негативная идентичность индивида может иметь объективно витальный характер как в личностном, так и в социальном аспектах, выражаясь в принятии роли правозащитника, диссидента, реформатора.

Надо сказать, что касается эмпирической валидации психосоциальной концепции в целом и исследования идентичности, в частности, это существенно осложняется широтой и многомерностью психологической реальности, описанной Э. Эриксоном. В этой связи в зарубежной психологической науке неоднократно предпринимались попытки адаптации понятия «идентичность» к инструментальным методам исследования, что зачастую сводило его к частным и вторичным проявлениям.

Так, например, Дж. Марсиа, рассматривает идентичность как «структуру эго» или внутреннюю самосоздающуюся динамическую организацию потребностей, способностей, убеждений и индивидуальной истории. То есть фактически сводит идентичность к иерархической организации эго. При этом чрезвычайно важной представляется его идея о том, «что данная гипотетическая структура проявляется феноменологически через наблюдаемые паттерны “решения проблем”»<sup>3</sup>. Если несколько расширить данный подход и добавить, что идентичность феноменологически проявляется не только через «паттерн решения проблем» (что, само по себе, безусловно, справедливо), но и через иные наблюдаемые и измеряемые аспекты функционирования индивида как на социальном, так и на внутриличностном уровне, мы получаем определенную возможность опосредствованного эмпирического исследования идентичности без искусственного препарирования самого понятия.

Вместе с тем, статусная модель идентичности, предложенная Д. Марсиа, хотя и привлекательна для многих исследователей, особенно в области возрастной психологии, именно своей «удобоваримостью», с точки зрения инструментального измерения данного феномена, вызывает много вопросов в смысле соответствия реальности, описываемой данной моделью, подлинному содержанию понятия «идентичность»

149

в его изначальном виде. Не случайно в ходе дискуссии, развернувшейся в конце 80-х гг., критики подхода Дж. Марсиа, в частности, Д. Коте и Ч. Левин указывали на чрезмерное сужение им понятия по сравнению с изначальным, предложенным Э. Эриксоном. Данная критика представляется обоснованной в силу того, что, хотя в своих трудах, посвященных проблемам идентичности Э. Эриксона, достаточно часто употребляется именно понятие «эго-идентичность», он фактически трактует его значительно шире, чем можно было бы ожидать исходя из классических представлений эго-психологии в рамках психоаналитической традиции.

А. Ватерман, говоря об идентичности, во главу угла ставит ценностно-волевые аспекты развития личности, хотя и не сводит все дело исключительно к ним. По-видимому, в свете вышесказанного данные аспекты могут рассматриваться как один из факторов, через которые проявляется идентичность. Сюда же можно отнести и предлагаемые этими и другими авторами типологии идентичности как «точки тестирования», отражающие определенную фазу динамического процесса развития.

Представители школы символического интеракционизма, в частности, И. Гоффман, не просто расчленяют понятие идентичности на составные части, но выделяют различные виды идентичности (социальная, личная, я-идентичность) в самостоятельные категории. При этом акцент делается на социальной обусловленности идентичности. Однако необходимо отметить, что работы основоположника концепции символического интеракционизма Дж. Миды по данному вопросу были опубликованы задолго до того, как увидели свет основные труды Э. Эриксона по проблемам идентичности, и во многом отражали спор сторонников биологического и социального детерминизма развития личности. Сам же Э. Эриксон, говоря о взаимосвязи личной истории индивида и социума в рамках понятий идентичности и кризиса идентичности, замечает, что «... было бы явно неправильно переносить на изучаемое нами некоторые термины индивидуальной и социальной психологии, часто применяемые к идентичности или к расстройствам идентичности, такие как представление о себе, образ “я”, самоуважение — с одной стороны, и конфликт ролей, утрата роли — с другой, хотя на данный момент объединение усилий — лучший метод исследования этих общих проблем. Но данному подходу не хватает теории развития человека, которая попыталась бы подойти ближе к явлению, выясняя его истоки и направление»<sup>4</sup>.

Характерно, что уже в позднейших исследованиях представителей все того же символического интеракционизма намечалась тенденция к интеграции понятий личностной и социальной идентичности. Так, Ю. Хамберс выдвинул концепцию баланса идентичности. Он предложил модель, согласно которой личностная и социальная идентичности выступают как два измерения единого целого: «Вертикальное измерение — личностная идентичность — обеспечивает связанность истории жизни человека. Горизонтальное измерение — социальная идентичность — обеспечивает возможность выполнять различные требования всех ролевых систем, к которым принадлежит человек»<sup>5</sup>.

Та же идея восприятия личностной и социальной идентичности как двух аспектов единого целого находит свое отражение в работах Х. Тэджфела и Дж. Тэрнера. В представлении Х. Тэджфела, личностная и социальная идентичности являются

полюсами одного биполярного континуума. Еще дальше в этом направлении идет Г. Брейкуэлл. Он рассматривает идентичность как динамическую систему. В этой логике личностная и социальная идентичности выступают уже не как различные части или аспекты единой идентичности, а как разные точки в процессе развития последней.

В отечественной психологии в настоящее время наблюдается своеобразный бум исследований, связанных с проблематикой идентичности. За последние пять лет в нашей стране был защищен ряд диссертаций, проблематика которых так или иначе связана с психосоциальным подходом. Отечественная библиография на тему идентичности насчитывает на сегодняшний день уже десятки, если не сотни позиций (Н. В. Антонова, Е. П. Белинская, Л. Гудков, В. А. Ильин, В. Н. Павленко, М. В. Попова, Л. Б. Шнейдер и др.). В результате этих исследований выявлен целый ряд особенностей психосоциального развития личности в российском обществе, конкретизирована взаимосвязь индивидуального развития и базисных социальных институтов, изучена роль идентичности в процессе адаптации индивида в условиях социальных изменений, особенности формирования и интеграции в целостную структуру профессиональных, этнических и иных значимых идентификаций индивида.

Вместе с тем, нельзя не заметить, что некоторые авторы под влиянием своеобразной «моды» используют становящееся все более популярным в научном обиходе понятие «идентичность» применительно к описанию явлений и процессов как собственно психологического, так и социологического, культурологического и т. д. плана, не имеющих непосредственного отношения к психологической реальности, описанной Э. Эриксоном в терминах идентичности. Как следствие, понятийный и категориальный аппарат психосоциальной концепции в отечественной науке остается на сегодняшний день в значительной степени размытым и неформальным. Весьма распространенной является терминологическая путаница, связанная с соотношением понятий «идентичность» и «идентификация». Зачастую это обусловлено стремлением авторов к стилистической элитантности, нежеланием повторять одно и то же слово, пусть даже в ущерб смысловой корректности словоупотребления терминов.

Кроме того, на качестве ряда работ сказываются отмеченные выше сложности, связанные с непосредственным эмпирическим изучением идентичности. Однако в последние годы в арсенале исследователей и психологов-практиков появились достаточно надежные стандартизированные методы, позволяющие выявлять качественные особенности индивидуального психосоциального развития и личностной идентичности. К ним следует отнести, прежде всего, «Опросник для диагностики психосоциального развития личности» (The Inventory of Psychosocial Balance (IPB)) Дж. Домини и Д. Аффонсо.

*Практический социальный психолог, планируя работу с конкретным сообществом, должен четко представлять себе возможности каждого индивида, обусловленные особенностями психосоциального развития с точки зрения того «вклада», который он может внести в совместную деятельность. Он также должен уметь выявлять членов группы со спутанной или негативной идентичностью и предпринимать шаги, направленные на их адаптацию в группе. Прямой профессиональной обязанностью социального психолога-практика, работающего в сфере образования, является отслеживание и коррекция динамики психосоциального развития учащихся, в том числе за счет постановки при необходимости перед администрацией образовательного учреждения вопроса об организационных изменениях в его деятельности.*

**Идентификация групповая** [от лат. identificare — отождествлять] — складывающаяся в процессе взаимодействия и общения форма межличностных отношений, проявляющаяся в их эмоциональной насыщенности и направленности, определяющихся восприятием членами сообщества переживаний своих товарищей по группе как стимула собственной активности для достижения успеха в решении групповой задачи. По сути дела, «родовым» по отношению к термину «групповая идентификация» является понятие «идентификация», которое в рамках современной социальной психологии выступает в качестве содержательно-интерпретационного «ключа» при анализе, по меньшей мере, трех хоть и взаимосвязанных, но вполне самоценных предметных областей психической реальности. «Во-первых, идентификация — это процесс объединения субъектом себя с другим индивидом или группой на основании установившейся эмоциональной связи, а также включение в свой внутренний мир и принятие как собственных их норм, ценностей, образцов... Во-вторых, идентификация — представление, видение субъектом другого человека как продолжения себя самого, наделение его своими чертами, чувствами, желаниями... В-третьих, идентификация — это механизм постановки субъектом себя на место другого, что проявляется в виде погружения, перенесения индивидом себя в поле, пространство, обстоятельства другого человека, что приводит к усвоению его личностных смыслов» (В. В. Абраменкова). Что касается групповой идентификации, то степень ее выраженности и «знак» порождаемой ею поведенческой активности служат одним из важнейших показателей характера межличностных отношений и уровня социально-психологического развития группы. В группах высокого уровня социально-психологического развития групповая идентификация приобретает характер идентификации коллективистской. В рамках теории деятельностного опосредствования межличностных отношений в группе коллективистская (действенная групповая эмоциональная) идентификация оценивается в качестве одного из самых важных психологических феноменов межличностных отношений и в содержательном плане представляет собой реально проявляющуюся в совместной деятельности способность реализовать такую активность, которая отражает готовность относиться к переживаниям, желаниям, чувствам, интересам других членов группы как к своим собственным. При этом способность и к сочувствию, и к соразданию в условиях высокоразвитых групп напрямую связана, прежде всего, с фактом действительного опосредствования межличностных отношений содержанием и целями совместной деятельности. Следует специально отметить, что для диагностики уровня выраженности коллективистской идентификации в реальной контактной группе была создана оригинальная аппаратная методика — методика определения степени выраженности действенной групповой эмоциональной идентификации в системе межличностных отношений в группе (Психологическая теория коллектива / Под ред. А. В. Петровского. — М., 1979).

Надо сказать, что большинство исследований групповой идентификации в современной социальной психологии так или иначе связано с проблемой социальной идентичности личности, под которой, как отмечает Г. М. Андреева понимается «...самоопределение в терминах отнесения себя к определенной социальной группе»<sup>1</sup>. Понятно, что в данном контексте речь идет, прежде всего, об идентификации индивида с большими группами: этническими, религиозными, профессиональными и т. п. Однако, многие авторы, рассматривая процесс становления социальной идентичности большое внимание уделяют и малым группам, таким, как семья, школьный класс и т. д. Более того, как показал в своих работах Э. Эриксон,

реальная идентификация с большими группами, как правило, опосредствована системой отношений индивида со своим референтным окружением, а также особенностями этого окружения. Это подтверждается целым рядом эмпирических исследований. Так, например, «в ходе исследования, проведенного среди студентов афроамериканского происхождения, было выяснено, что студенты, чьи родители были членами организаций, где преобладали чернокожие; кто учился на курсах для негритянского населения и те, кто сталкивался с проявлениями расизма или расовых предрассудков, с большей вероятностью выделяли свое происхождение как сильную черту своей Я-концепции (что, безусловно, означает высокую степень идентификации с соответствующей этнической группой. — В. И., М. К.)»<sup>1</sup>.

В этой связи нельзя не отметить, что в исследованиях по социальной идентичности личности термины «идентификация» и «идентичность» нередко употребляются как синонимичные. Между тем, Э. Эриксон совершенно обоснованно их разводил в своих работах: «Если мы считаем формирование интроекции, идентификации и идентичности этапами превращения “эго” в более зрелое взаимодействие с достижимыми моделями, то возникает следующая психосоциальная схема:

Механизм *интроекции* (примитивное присвоение чужого образа) определяется тем, насколько удовлетворительно взаимодействие между опекающим взрослым и опекаемым ребенком. Только переживание такой исходной взаимности создает у ребенка ощущение безопасности, которое приводит его к первым “объектам” любви.

В свою очередь судьба детских *идентификаций* зависит от того, насколько удовлетворительным является взаимодействие с заслуживающими доверия представителями значимой для ребенка иерархии ролей, принадлежащих членам семьи разных поколений.

Формирование *идентичности*, наконец, начинается там, где идентификация становится непригодной. Она вырастает из избирательного отказа от одних и взаимной ассимиляции других детских идентификаций и их объединения в новую конфигурацию, которая в свою очередь определяется процессом, посредством которого общество (часто через субкультуры) идентифицирует юного индивида с тем, кем он, само собой разумеется, должен стать. Общество, зачастую не без исходного недоверия, делает это с оттенком удивления и удовольствия от знакомства с новым индивидом. Общество в свою очередь, тоже признается индивидом, ищущим у него признания... Общество поддерживает это развитие в том смысле, что дает ребенку возможность на каждой стадии ориентироваться в направлении полного «жизненного плана» с его иерархией ролей, представляемых индивидам различных возрастов. Семья, соседи и школа обеспечивают контакты и пробную идентификацию с

младшими и старшими детьми, с молодыми и старыми взрослыми. У ребенка в результате множества успешных пробных идентификаций начинают складываться ожидания по поводу того, что значит быть старше, и что означает быть моложе, ожидания, которые становятся частью идентичности по мере того, как они, шаг за шагом, проверяются психосоциальным опытом... Установившаяся к концу отрочества идентичность включает в себя все значимые идентификации, но в то же время изменяет их с целью создания единого и причинно связанного целого»<sup>2</sup>.

Хотя совершенно очевидно, что в данном контексте речь идет об идентификации в широком смысле слова, приведенные соображения представляются крайне важными не только в плане соблюдения терминологической и смысловой корректности,

но и для понимания природы и процесса формирования именно групповой идентификации. Прежде всего, подчеркнем, что идентификация, как правило, предполагает именно сознательное отождествление индивидом себя с той или иной группой, в то время как идентичность включает всю совокупность факторов (в том числе и подсознательных) опосредствующих активность личности, направленную на вхождение в ту или иную группу и поддержание своего членства в ней.

Крайне важным является то обстоятельство, что позитивная личностная идентичность позволяет эффективно интегрировать на интраперсональном уровне идентификации, связанные с одновременным членством индивида в различных группах. В то же время спутанность идентичности, как правило, означает, что разные групповые идентификации порождают внутриличностный конфликт, представляющий серьезную угрозу психическому здоровью индивида, существенно осложняющий, а зачастую и делающую невозможной полноценную интеграцию в группах членства и формирование коллективистской групповой идентификации практически в каждой из них.

*Практический социальный психолог, курирующий жизнедеятельность любой реальной контактной общности и заинтересованный в том, чтобы иметь реальную картину эмоционально-деятельностных отношений в ней, не должен ограничиваться анализом лишь отношений типа «симпатия — антипатия» (эмпирически подтвержденные данные об этом типе взаимосвязи традиционно нарабатываются с помощью социометрической и аутосоциометрической процедур), а должен иметь исчерпывающее представление об уровне выраженности в интересующей его группе или организации такого социально-психологического феномена межличностных отношений, как коллективистская идентификация. Лишь в этом случае определяющие задачи совместной деятельности группы могут быть выстроены адекватно.*

**Имидж** [от англ. image — образ] — целостное видение конкретного социального объекта, построенное на базе его стереотипизированного восприятия, эмоционально окрашенный схематизированный образ этого объекта, представленный в сознании его социального окружения. Термин «имидж» чаще всего используется, когда речь идет о конкретной личности. В то же время нередко это понятие применяется и в отношении группы, организации, товара, профессии и т. п. Так, например, конструктивно развивающаяся организация, особенно если этот процесс протекает в отчетливо просоциальном направлении, помимо существующего в поле субъективного самовосприятия, стратегически перспективного образа («vision»), как правило, имеет в большей или меньшей степени позитивный имидж в глазах своих членов, клиентов, конкурентов и в целом широкого социума. Реализуемые развивающимися личностями выбор профессиональных ориентиров и профессиональные намерения во многом, а иногда и в решающей степени, определяются «имиджевыми» характеристиками, которые в обществе имеет та или иная профессия, а следовательно, и профессиональная принадлежность. Тот или иной товар успешно продвигается, а затем и реализуется на реальном рынке, как правило, тогда, когда можно говорить о нем как о брэнде, то есть о высочайшем «имиджевом» весе и «имиджевой» ценности. Следует отметить, что решающими факторами, работающими на создание и удержание позитивного имиджа в системе межличностных отношений, являются роль, индивидуальные характеристики носителя роли и особенности их субъективного восприятия социальным окружением. Позитивный, или, как его еще обозначают, гармоничный имидж обладает, прежде всего, такой чертой, как непротиворечивость

его элементов. Если подобная сбалансированность оказывается нарушенной, то дальнейших путей развития ситуации существует всего два. В первом случае поддержание или восстановление имиджа требуют крайне трудоемких целенаправленных усилий социальных психологов — имиджмейкеров и то не по перестройке имиджа, а лишь по снятию противоречий между его элементами. Во втором случае даже достаточно устойчивый имидж разрушается, но не трансформируется. Новый имидж выстраивается, как правило, лишь на совершенно свободной психологической «площадке». При этом специалисты в области психологии имиджа подчеркивают, что «имидж основывается, в первую очередь, на профессии индивида и занимаемой им должности. Первоочередное значение, безусловно, имеет статус индивида в настоящий момент, однако имидж включает в себя, как правило, весь послужной список данного лица. На статус наслаиваются другие формальные характеристики, такие как пол, возраст, образование и т. п. Далее имидж формируется с учетом воспринимаемых личностных характеристик индивида, репрезентированных в манере поведения и особенностях общения, а также убеждений, определяющих основные поступки носителя имиджа. Кроме статусно-ролевых характеристик, черт личности и особенностей мировоззрения, имидж определяется внешним видом индивида. В большинстве случаев в число учитываемых характеристик внешности, кроме прически, черт лица и особенностей телосложения, включается и манера одеваться... Трансформация имиджа облегчается лишь в том случае, если аудитория убеждена в наличии серьезного основания для смены жизненной позиции и поведенческой модели индивида такого, например, как пережитая трагедия, психологическая травма, масштабный конфликт и т. п.» (И. Г. Дубов).

Некоторые отечественные имиджмейкеры, специализирующиеся в сфере политического консультирования, не без оснований разводят понятия «имидж» и «образ», хотя последнее и является дословным переводом английского image на русский язык. Так, в частности, рассматривая проблему формирования имиджа кандидата в ходе предвыборной компании, Е. Малкин и Е. Сучков отмечают: «Говоря о имидже кандидата, мы будем иметь в виду его внешний вид, манеру держаться и говорить и т. д. Под *образом* же кандидата мы понимаем представление о нем, которое формируется в головах избирателей. Понятно, что имидж и образ кандидата связаны между собой (а также с реальной личностью кандидата), но далеко не тождественны. Иногда специалисты говорят в этом плане о личном имидже и социальном имидже, однако, нам такая терминология, хотя и абсолютно точная, представляется несколько громоздкой»<sup>1</sup>.

Подобный подход, как видно из вышесказанного, хотя и не является беспспорным в теоретическом плане, имеет, тем не менее важное практическое значение, поскольку позволяет очертить рамки целенаправленной деятельности практического социального психолога по формированию личного имиджа, а также имиджа организации или товарного брэнда. В противном случае эта деятельность неизбежно приобретает расфокусированный и неоправданно глобальный характер, затрагивая сферы



стратегического планирования, маркетинга, более того, технические и технологические аспекты, если речь идет о товарном брэнде и т. п.

Другое дело, что своеобразная «психологическая упаковка», которой по сути дела, и является собственно имидж с данной точки зрения, ни в коем случае не должна строиться в отрыве от реального содержания, видения и миссии конкретного социального объекта на основе абстрактных представлений о том, «как это должно быть».

Е. Малкин и Е. Сучков выделяют несколько базовых составляющих личного имиджа публичного политика, являющихся, на наш взгляд, достаточно универсальными, применимыми и в других сферах деятельности (менеджменте, образовании и т. д.). По их мнению, «первая, лежащая буквально на поверхности, внешний вид. Внешность кандидата, то, как он одевается ... — все это должно производить благоприятное впечатление на целевую аудиторию .... Чтобы привести внешний вид кандидата в норму, достаточно грамотного стилиста и телеоператора. Психолог тут вовсе необязателен»<sup>1</sup>.

Последнее утверждение представляется не просто необоснованным, но совершенно ошибочным. Как известно из распространенной поговорки, встречают любого человека именно «по одежке». Поэтому внешний вид должен не только подчеркивать индивидуальность личности, но и целенаправленно использоваться как средство скрытой трансляции миссии, исходных установок и целей субъекта, а также, «задавать тон» предполагаемого взаимодействия. Эффективно решить данную задачу без учета личностных особенностей и социально-психологических факторов, попросту невозможно. Российский политический «бомонд» служит ярким подтверждением данной мысли. Как показывают практически все социологические опросы, узнаваемость публичных политиков, за исключением единичных фигур (В. В. Путин, В. В. Жириновский, Г. А. Зюганов и некоторых других), колеблется в пределах статистической погрешности.

Ярким примером абсолютной ущербности «приведения внешнего вида в порядок грамотным стилистом», с точки зрения эффективности личного имиджа, может служить метаморфоза, произошедшая в середине 90-х гг. прошлого века с имиджем генерала А. И. Лебеда. Известность и популярность пришли к генералу в то время, когда он командовал российскими войсками в Приднестровье. В этот период А. И. Лебедь, в тельняшке и потрепанной камуфляжной куртке, с папиросой в зубах, цедил свои «коронные» фразы, сидя под российским флагом в аскетично обставленном кабинете. Костюм, внешность и вообще весь антураж идеально соответствовали образу «настоящего солдата», грубоватого и даже несколько косноязычного, но зато прямого и честного, на которого можно положиться. Перебравшись в Москву и сразу попав в руки политтехнологов и стилистов, А. И. Лебедь обзавелся дорогими костюмами и мундштуком. Место «солдатской» челки, падающий на лоб, занял аккуратный зачес назад. В результате образ «боевого генерала» сразу померк и начал неуклонно трансформироваться в образ зажиточного провинциала, явившегося в столицу «на ловлю счастья и чинов».

Вторая составляющая личного имиджа, это «...специальные навыки, которыми должен владеть кандидат: ораторское мастерство и умение вести публичную дискуссию»<sup>2</sup>. Как совершенно справедливо отмечают Е. Малкин и Е. Сучков, «практика показывает, что за счет достаточно интенсивной тренировки приличного уровня в этих областях может достичь практически любой человек. Правда, на это потребуется положить достаточно времени и труда. Помощь психолога в этом случае может сильно ускорить дело. Следующая составляющая, органически связанная с предыдущей: партитура жестов, в более широком плане — манера поведения кандидата в ходе публичных выступлений и дискуссий перед телекамерой»<sup>3</sup>.

Невербальным аспектам коммуникативного процесса в социальной психологии традиционно уделяется существенное внимание по той простой причине, что

порядка 80% информации в ходе общения, транслируется через невербальные каналы. Причем, в силу того, что «...мика, жесты как элементы невербального поведения личности являются одной из первых визуальных, знаковых систем, усваиваемых в онтогенезе»<sup>4</sup>, невербальные сигналы подсознательно «считываются» адресатом сообщения, даже если он не прилагает к этому никаких сознательных усилий и, более того, на рефлексивном уровне совершенно не имеет представления о «языке жестов». В этой связи создание динамичного и конгруэнтного артикулируемым установкам, целям и ценностям стиля невербальной коммуникации, является важным компонентом формирования эффективного личного имиджа.

Данную работу Е. Малкин и С. Сучков вполне традиционно предлагают начинать с психологического тестирования кандидата, поскольку «это позволит выявить проблемы, определить их глубину и разработать оптимальный план их преодоления»<sup>5</sup>. Еще более важно в данном контексте то, что «в ходе психологического тестирования определяется также и психический тип личности кандидата»<sup>6</sup>. Без этого по-настоящему эффективная работа, направленная на повышение качества невербальной коммуникации попросту невозможна, так как «невербальное поведение — это внешняя форма существования и проявления психического мира личности»<sup>4</sup>.

Кроме того именно индивидуальные особенности субъекта являются тем самым фундаментом, на котором должен строиться личный имидж. Иными словами, стратегическая задача имиджмейкера заключается в том, чтобы в создаваемой внешней «упаковке» максимально проявились те социально желательные, с точки зрения целевой аудитории, качества, которые реально присущи данному индивиду, одновременно «затенив» или подретушировав уязвимые в этом отношении стороны его личности. В противном случае, «...кандидату придется со всей убедительностью изображать не самого себя, а кого-то другого»<sup>5</sup>, что рано или поздно неизбежно приведет к «проколам», с самыми негативными для образа такого кандидата в сознании избирателей последствиями. При этом нужно иметь в виду, что даже потенциально уязвимые аспекты личности, «обыгранные» действительно профессиональным имиджмейкером могут в конечном счете даже усилить имидж.

Последней «...важнейшей составляющей формирования имиджа следует назвать постоянную психологическую поддержку кандидата в условиях стрессов, которыми неизбежно сопровождается любая избирательная компания. Здесь психолог-имиджмейкер играет роль личного психотерапевта кандидата, который поддерживает его в надлежащей форме»<sup>6</sup>. Данный тезис Е. Малкина и Е. Сучкова, опять-таки справедлив для гораздо более широкого контекста, чем собственно избирательные компании. В частности, подобная функция социального психолога является неотъемлемой составляющей индивидуального консультирования руководителей (коучинга).

*Практический социальный психолог должен осознавать, что без учета имиджа как группы или организации, так и каждого отдельного их члена, практически невозможно выстроить психологически выверенную программу профессиональной поддержки и сопровождения вверенной его попечению общности. При этом его усилия*

*должны быть направлены и на подкрепление просоциальных имиджей участников совместной деятельности, и на целенаправленное разрушение их асоциальных «имиджевых» притязаний, и на согласование индивидуальных имиджей членов группы с внутригрупповым образом и имиджем сообщества в широком социуме.*

**Индивид** [от лат. *individuum* — неделимое] — единичная особь *Homo sapiens*, отдельное человеческое существо, единство социального и биологического, в котором определяется уникальным сочетанием генетически запрограммированного и социально приобретенного индивидуального набора черт, свойств, качеств. Именно в связи с этим принципиальной характеристикой индивида выступает его способность преодолевать свою изначально заложенную биологическую ограниченность и реально, при этом вполне осознанно управлять своей поведенческой активностью и контролировать практически весь комплекс важнейших психологических процессов. «Оба значения термина «индивид» взаимосвязаны и описывают человека в аспекте его отдельности и обособленности. Наиболее общие характеристики индивида — целостность психофизиологической организации; устойчивость во взаимодействии с окружающим миром; активность. Признак целостности указывает на системный характер связей между многообразными функциями и механизмами, реализующими жизненные отношения индивида. Устойчивость определяет собой сохранность основных отношений индивида к действительности, предполагая вместе с тем существование моментов пластичности, гибкости, вариативности. Активность индивида, обеспечивая его способность к самоизменению, диалектически сочетает зависимость от ситуации с преодолением ее непосредственных воздействий» (А. Г. Асмолов). В рамках социально-психологической науки понятие «индивид» употребляется в содержательной связке, прежде всего, с понятием «личность». В первую очередь, это связано с тем, что природные характеристики и свойства индивида проявляются в личности как базовые социально обусловленные ее элементы. Помимо этого, в целом ряде концепций понимания личности именно особенности собственно индивидуальной репрезентации в системе социального бытия рассматриваются как самоценные личностные ипостаси. Так, например, в рамках концепции персонализации (В. А. Петровский), базовым положением которой является представление о единстве, но не тождестве понятий «индивид» и «личность», именно наличие социогенной потребности индивида в персонализации задает одновременно и самоценность, и взаимообусловленность трех ипостасей личностного существования индивида: 1) как относительно устойчивой совокупности интраиндивидуальных качеств (симптомокомплексы психических свойств, образующие ее индивидуальность, мотивы, направленности личности, структура характера личности, особенности темперамента, способности); 2) как включенности индивида в пространство межличностных связей, где взаимоотношения и взаимодействия, возникающие в группе могут трактоваться как носители личности их участников; 3) как «идеальной» представленности индивида в жизнедеятельности других людей, в том числе за пределами их актуального взаимодействия, как результата активно осуществляемых человеком смысловых преобразований интеллектуальной и аффективно-потребностной сфер личности других людей.

Проблеме соотношения понятий «индивид» и «личность» уделяли большое внимание и другие отечественные психологи, в частности, А. Н. Леонтьев. С его точки зрения, «понятие личности, так же как и понятие индивида, выражает целостность субъекта жизни... Но личность представляет собой целостное образование особого рода. Личность не есть целостность, обусловленная генотипически: личностью не

158

родятся, личностью становятся. ... Как и сознание человека, как и его потребности, ... личность человека тоже “производится” — создается общественными отношениями, в которые индивид вступает в своей деятельности. То обстоятельство, что при этом трансформируются, меняются и некоторые его особенности как индивида, составляет не причину, а следствие формирования его личности»<sup>1</sup>.

Надо сказать, что в зарубежной психологии, далекой от «марксистско-ленинской методологии» и теории деятельности, этих двух «священных коров» психологии советской не уделялось сколько-нибудь серьезного внимания разведению содержания понятий «индивид» и «личность». Более того, они нередко употребляются как полностью синонимичные. Вместо этого там серьезно рассматривали вопрос о том, насколько обособлено и корректно «изолированное» изучение тех или иных аспектов личности или видов человеческой активности, вне целостного личностного контекста. Именно в этой связи чаще всего используется понятие «индивид», чтобы подчеркнуть неизменную целостность субъекта.

Одним из первых крупных ученых, кто последовательно проводил идею о том, что «...человек является единым и самосогласующимся организмом...»<sup>2</sup> был А. Адлер. Не случайно свою теорию развития личности и построенную на её базе психотерапевтическую систему он более чем красноречиво назвал индивидуальной психологией.

С точки зрения А. Адлера, «...ни одно проявление жизненной активности нельзя рассматривать в изоляции, а лишь только в соотношении с личностью в целом. Индивидуум представляет собой неделимое целое как в отношении взаимосвязи между мозгом и телом, так и в отношении психической жизни. По убеждению Адлера, главное требование к индивидуальной психологии состоит в том, чтобы доказать это единство в каждом индивидууме: в его мышлении, чувствах, действиях, так называемом, сознании и бессознательном, в каждом проявлении личности. Структуру самосогласующейся и единой личности Адлер определял как *стиль жизни*»<sup>3</sup>. По мнению многих зарубежных специалистов, «в этой концепции более, чем в какой-либо другой, выражена ...попытка рассматривать человека как единое целое»<sup>4</sup>. Заметим, что диаметрально противоположным индивидуальной психологии А. Адлера является ортодоксальный бихевиоризм, исходящий из того, что любой человеческий поступок является ситуативной реакцией на внешний стимул.

С точки зрения А. Адлера, развитие индивида возможно только во взаимодействии с другими людьми: «Ведущим в теории Адлера является положение, согласно которому все поведение человека происходит в *социальном контексте*, и суть человеческой природы можно постичь только через понимание социальных отношений. Более того, у каждого человека есть естественное *чувство общности*, или *социальный интерес* — врожденное стремление вступать во взаимные социальные отношения сотрудничества»<sup>5</sup>. Как сообщают Л. Хьелл и Д. Зиглер, «акцент на социальных детерминантах поведения настолько важен в концепции Адлера, что он приобрел репутацию первого социального психолога в современной теории психологии»<sup>6</sup>.

Особое значение А. Адлер придавал социальным контактам индивида в детстве. Уникальной частью концепции и психотерапевтической системы, разработанных

А. Адлером, является анализ влияния порядка рождения на стиль жизни индивида. Первый ребенок в семье вполне естественно получает от родителей максимум заботы и внимания, но только до тех пор пока не появится второй ребенок. В этой ситуации первенец вступает в борьбу за родительское внимание, в которой, как правило, терпит поражение: «В результате подобной семейной борьбы первенец “приучает себя к изоляции” и осваивает стратегию выживания в одиночку, не нуждаясь в чьей-либо привязанности или одобрении. Адлер также полагал, что старший ребенок в семье скорее всего консервативен, стремиться к власти и предрасположен к лидерству»<sup>1</sup>.

Средний ребенок уже самой ситуацией рождения объективно включен в конкуренцию с первенцем. В результате, согласно А. Адлеру, второй ребенок часто «...вырастает соперничающим и честолюбивым. ... Чтобы добиться превосходства, он

использует как прямые, так и окольные методы. Адлер также полагал, что средний ребенок может ставить перед собой непомерно высокие цели, что фактически повышает вероятность возможных неудач»<sup>2</sup>.

Младший (последний) ребенок в семье, с одной стороны, пользуется привилегиями всеобщего любимца и является объектом заботы как со стороны родителей, так и со стороны старших детей и, одновременно, может испытывать сильное чувство неполноценности и зависимости. Тем не менее, по мнению А. Адлера, он «...обладает одним преимуществом: у него высокая мотивация превзойти старших сиблингов. В результате он часто становится самым быстрым пловцом, лучшим музыкантом, наиболее честолюбивым студентом. (Этот момент отчетливо отражен в многочисленных сказках самых разных народов, в которых именно младший ребенок добивается наибольших успехов — В. И., М. К.) Адлер иногда говорил о “борющемся младшем ребенке”, как о возможном будущем революционере»<sup>3</sup>.

Если же ребенок оказывается единственным в семье, то, будучи лишенным возможности конкурировать с братьями и сестрами и являясь эпицентром материнской заботы, он нередко вынужден вступать в конкуренцию с отцом. Кроме того, он может испытывать трудности во взаимоотношениях со сверстниками. По мнению А. Адлера, такой ребенок «...слишком долго и много находится под контролем матери и ожидает такой же защиты и заботы от других. Главной особенностью этого стиля жизни становится зависимость и эгоцентризм»<sup>4</sup>.

Необходимо отметить, что, придавая большое значение порядку рождения и другим факторам, опосредствующим развитие личности в детстве, А. Адлер отнюдь не считал что индивид представляет собой неизменный продукт механистического «сложения» наследственности и воздействия окружающей среды. По его мнению, все без исключения, люди «...обладают творческой силой, которая обеспечивает возможность распоряжаться своей жизнью — свободная, осознанная активность является определяющей чертой человека. Эта творческая сила влияет на каждую грань человеческого опыта: восприятие, память, воображение, фантазию и мечты. Она делает каждого человека самоопределяющимся индивидуумом, архитектором своей собственной жизни»<sup>5</sup>.

Хотя в целом эмпирическая валидизация концепции Ф. Адлера до сих пор не проведена, что во многом объясняется широтой и абстрактностью многих ее положений, ряд ключевых пунктов данной теории получил подтверждение во многих исследованиях.

Так, например в 1973 г. В Нидерландах была предпринята попытка выявить взаимосвязь между порядком рождения и интеллектуальными достижениями индивида. «В исследовании, в котором приняло участие около 400 мужчин... была получена высокая положительная корреляция между порядком рождения и показателями невербального теста интеллектуальных способностей. Первенцы по уровню интеллектуальных достижений превосходили следующие по порядку рождения детей в тех семьях, где было от двух до девяти детей. В сходном исследовании было показано: положительная связь между порядком рождения и интеллектуальными достижениями сохраняется и в том случае, когда учитываются такие переменные, как школьная успеваемость у родителей испытуемых, доход семьи и возраст матери»<sup>1</sup>.

Не менее интересные результаты, также подтверждающие идею А. Адлера, были зафиксированы в целом ряде других исследований. Так, в частности, «...было обнаружено, что первенцы лидируют в популяции практически в каждой области академических знаний. Например, было отмечено, что старшие сыновья преобладают среди президентов Соединенных Штатов Америки, в то время как среди кандидатов, потерпевших поражение на выборах в президенты, такой закономерности не наблюдается. Первенцев было особенно много среди членов Конгресса США, а также они преобладали среди женщин, имевших научные степени в области медицины и философии»<sup>2</sup>.

Идеи А. Адлера получили дальнейшее развитие в концепции Э. Эриксона и целого ряда других зарубежных психологов. Следует отметить, что в реальной социально-психологической практике, чаще всего отсутствует необходимость отчетливого разведения понятий «индивид» и «личность», а потому употребление их в качестве синонимов вполне допустимо. Однако в тех случаях, когда имеют место такие социально-психологические феномены как «феномен поручика Кижэ» и «эффект Кеннеди» (например, в логике концепции персонализации) такое разведение не только обосновано, но и совершенно необходимо именно с практической точки зрения.

*Поэтому практическому социальному психологу, помимо чисто прикладных профессиональных навыков и умений, владения современными техниками и технологиями тонкого психологического воздействия на группу и на отдельных его членов, необходимо, планируя программу психологической поддержки и сопровождения вверенной ему общности или организации, опираться на базовые психологические знания и распознавать те вопросы, которые касаются собственно личностно развивающих задач, и тех проблем, которые стоят перед ним на уровне, по сути дела, лишь интраиндивидуального анализа.*

**Инфантилизм личностный** [от лат. *infantis* — младенческий, детский] — своеобразная девиация психического и личностного развития, а также поведенческой активности индивида, проявляющаяся в неадекватной хронологическому возрасту приверженности к детским образцам поведения, видения и оценки окружающей действительности и своего места и роли в ней. Прежде всего, инфантилизм как личностная незрелость (инфантильность) проявляется в несформированности на достаточном для данного конкретного возраста уровне эмоционально-волевой сферы личности. Как правило, инфантильность в качестве устойчивой личностной характеристики высоко коррелирует с такими личностными особенностями, как внешний локус контроля, завышенная самооценка и уровень притязаний, эгоцентризм, готовность при любых обстоятельствах атрибутировать ответственность за неудачу другим, обостренное, порой болезненное чувство психологической незащищенности. При

этом основным компенсаторным механизмом в данном случае оказываются попытки во что бы то ни стало уйти от необходимости хотя бы более или менее адекватно оценивать объективную социальную реальность, в том числе и путем личностного погружения в реальность виртуальную (например, интернет-аддикция и т. п.). Следует специально отметить, что инфантилизм может сочетаться как с нормальным интеллектуальным развитием, так и с отставанием и опережением в этой сфере. В этом плане личностный инфантилизм вполне правомерно оценивать в качестве своеобразного проявления гетерохронности собственно личностного развития индивида. Это вполне оправдано, конечно, если саму гетерохронность развития личности, переживающей восхождение к социальной зрелости, рассматривать как фактор, который нередко приводит к тому, что в связи с заметным отставанием или наоборот, с явным опережением какой-либо линии развития по сравнению с общим темпом личностного становления, возникает ситуация, при которой ожидания социума, базирующиеся на принятом в

рамках конкретного культурно-исторического контекста понимания возрастных норм, не совпадают с характером предьявляемой субъектом активности.

Как отмечает Н. Мак-Вильямс, «социальное и эмоциональное развитие никогда не идет строго прямым путем: в процессе роста личности наблюдаются колебания, которые с возрастом становятся менее драматичными, но никогда полностью не проходят. Практически каждый человек в состоянии сильной усталости, начинает хныкать. Подфаза воссоединения в процессе сепарации-индивидуации, которую Миллер описал как универсальную особенность, проявляющуюся в конце второго года жизни каждого ребенка (когда ребенок, начинающий ходить и только что провозгласивший свою независимость от матери, возвращается обратно и прячется под ее юбкой), становится одной из тенденций, присущих каждому человеку. Это возвращение к знакомому способу действия после того, как был достигнут новый уровень компетентности»<sup>1</sup>.

Из сказанного ясно, что инфантилизм представляет собой универсальное психическое явление и в определенной степени присущ каждому человеку. Откровенно девиантные формы его проявления, как правило, связаны с тотальной фиксацией личности на таком виде психологической защиты как регрессия. В психоаналитической традиции регрессию обычно относят к вторичным защитам, действие которых направлено главным образом на снижение тревоги, связанной с интрапсихическими процессами. Однако, поскольку «регрессия является относительно простым защитным механизмом, знакомым каждому родителю, который наблюдал, как ребенок соскальзывает к прежним привычкам...»<sup>2</sup>, формирующимся в достаточно раннем возрасте, целесообразно и оправданно, если не с теоретической, то с практической точки зрения, рассматривать ее как промежуточную между первичными и вторичными защитами.

Очень точное описание глубокой регрессии приводится в романе американского писателя Т. Вульфа «Мужчина в полный рост». В результате землетрясения два человека оказались под завалом и пытаются выбраться. При этом один из них, сорокалетний уголовник-рецидивист по кличке «Пять-Ноль», абсолютно уверенный, что уж он-то «знает жизнь» и прошел «огни и воды», в критический момент в ужасе обращается к своему более молодому спутнику:

«— Не бросай меня, брата!

— Да не брошу, не брошу. Отпусти ногу, ползи за мной.

Пять-ноль послушно отпустил его. Конрад пополз дальше в дыру. Гаваец карабкался за ним. Ползти приходилось на животе, было трудно дышать. ... Впереди показались слабые проблески. ... Свет проникал сверху, сквозь грудку искореженного металла и бетона над их головами. Оказывается, они пробрались по трещине — не шире их плеч и не больше фута высотой.

Пять-Ноль снова отчаянно схватился за Конрада.

— Помогай, брата... помогай... я правда... правда... помогай.

— Отпусти! Ползи лучше!

Но гаваец только сильнее стиснул его ногу, хныча, как ребенок (курсив наш — В. И., М. К.).

Как ребенок... Конрад протянул руку назад и нащупал лицо Пять-Ноль где-то между своих коленей. Он погладил гаваяца по щеке, словно тот и правда был малышом, и сказал ласково:

— Пять-Ноль... я с тобой, а ты со мной, мы вместе, и сейчас выберемся отсюда. Слышишь? Выберемся, Пять-Ноль, я все время буду с тобой. Держись, я тебя не брошу. А сейчас ползи, отпусти меня и ползи, толкайся ногами по сильнее. Я не брошу тебя. — Конрад продолжал гладить его по лицу в такт словам.

Всхлипы, кашель, причитания, ... но судорожная хватка наконец ослабла.

— Хорошо, Пять-Ноль, молодец, теперь пошли»<sup>1</sup>.

Данный отрывок показателен не только с точки зрения описания проявлений регрессии, но и в плане выбора эффективной стратегии с индивидом, пребывающим в таком состоянии.

Изначально на судорожные движения и бессвязные призывы о помощи со стороны Пять-Ноль, в которых отчетливо слышится голос напуганного ребенка, Конрад реагирует резким и абсолютно целесообразным в сложившейся ситуации указанием «Отпусти! Ползи лучше!», адресованным зрелому и сильному Эго товарища по несчастью. Подобного рода реакции (апелляция к взрослой составляющей личности, указание на явную неадекватность поведения и т. п.) на выраженные проявления инфантилизма и регрессии у партнера по взаимодействию являются стереотипными для большинства людей. Такая тактика, как правило, не только не способствует выходу индивида из инфантильного состояния и «переключению» на более зрелые модели социального функционирования, но и, напротив, провоцирует углубление регрессии. Это становится совершенно понятно, если взглянуть на ситуацию с позиций транзактного анализа.

В абсолютном большинстве случаев регрессия означает, что индивид пребывает не просто в эго-состоянии Ребенка, но ребенка депривированного, активно ищущего поддержки и заботы со стороны любящего родителя. И если в ответ на подобный стимул, он получает реакцию Родителя директивного, отдающего жесткие приказы и инструкции, то ощущение депривации, связанное с отвержением, брошенностью, незащищенностью, собственной «малостью» только усиливается. Тем самым создаются реальные предпосылки для дальнейшей регрессии с одновременным усилением инфантильных поведенческих реакций, направленных на то, чтобы «достучаться», в конце концов, до «хорошего» Родителя. Если же в ответ на стимул, направленный от эго-состояния Ребенка к эго-состоянию Родителя, следует реакция в логике Взрослый — Взрослый, налицо пересекающаяся транзакция, которая чаще всего приводит к конфликту. Оказавшись же втянутым в открытое

столкновение индивид в состоянии регрессии опять-таки вынужденно использует инфантильные формы борьбы, к которым прибегают маленькие дети в попытках противопоставить себя взрослым.

Гораздо более эффективной стратегией взаимодействия с инфантильными, либо пребывающими в состоянии регрессии личностями является присоединение к актуальному детскому состоянию индивида. Именно такой выход в критической ситуации интуитивно находит герой романа Т. Вульфа. Он не только вербализирует позицию заботливого и надежного родителя, но и подкрепляет ее соответствующим тактильным контактом — гладит Пять-Ноль по щеке — «словно тот и правда был малышом». В результате тот, все еще оставаясь в позиции ребенка, но уже ребенка, обретшего, благодаря родительской поддержке, надежду и уверенность, оказывается способным к действиям, адекватным реальной ситуации.

Выбор оптимальной стратегии взаимодействия в подобных случаях существенно осложнен тем, что социальные проявления инфантилизма и регрессии бывает крайне сложно отличить от демонстративного поведения, для модификации которого вполне оправданы и эффективны такие средства воздействия, как директивное пресечение и целенаправленное игнорирование. «Разведение» этих чрезвычайно схожих на внешнем уровне, но совершенно различных по своим психологической природе и психологическому содержанию форм дезадаптивной активности является важной задачей практического социального психолога. В этой связи стоит отметить, что инфантилизм и регрессия часто, но не всегда проявляются на поведенческом уровне в виде бросающейся в глаза беспомощности, незащищенности, слез, жалоб и т. п. Эти

проявления могут также носить характер повышенной агрессивности, грубости, неуживчивости, свойственной многим подросткам.

Также важно понимать, что как регрессию, так и собственно инфантилизм абсолютно неправомерно рассматривать в качестве исключительно негативного, с точки зрения личностного развития и социального функционирования индивида, явление. Очень многие ритуалы, связанные, в первую очередь, с мужско-женскими отношениями, носят характер игры, участие в которой предполагает определенную регрессию. Более того, как показывают многочисленные исследования, в частности, Э. Берна, И. С. Кона и др., полноценные сексуальные отношения попросту невозможны без регрессии к детским состояниям, а следовательно, и инфантилизма партнеров. Состояния регрессии целенаправленно и широко используются в таких психотерапевтических подходах, как гипнотерапия, психодрама-терапия и ряде других.

Вместе с тем важно еще раз подчеркнуть, что регрессия и личностный инфантилизм в своих крайних проявлениях могут приобретать откровенно патологические формы, не только создающие реальные социально-психологические проблемы, но и угрозу здоровью и жизни как собственно индивида, так и лиц из его социального окружения. В частности, инфантилизм может являться одной из глубинных причин злоупотребления психоактивными веществами, управления автотранспортом в состоянии алкогольного или наркотического опьянения, повышенной склонности к риску и т. п. Чрезвычайно опасной формой регрессии является так называемая соматизация, или «бегство в болезнь». Такой способ ухода от реальности «...никогда не осознается (а если осознается, это называется просто симуляцией) и может причинить страдание как регрессировавшему, так и связанному с ним другому человеку»<sup>4</sup>. Причем, как отмечает Н. Мак-Вильямс, «этот вариант регрессии

... обычно оказывается резистентным к изменениям и трудным для психотерапевтического вмешательства»<sup>4</sup>. Не менее проблематичным выглядит и «бегство» в психические расстройства, чаще всего депрессивного характера, которые нередко приводят к суицидальным попыткам. Кроме того, депрессия является причиной «синдрома приобретенной беспомощности», суть которого заключается в том, что потерпев неудачу в попытке противостоять неблагоприятным внешним обстоятельствам, люди утрачивают способность к сопротивлению в схожих обстоятельствах, «...так как считают, что все их усилия будут неэффективными»<sup>5</sup>. В групповом и организационном контексте патологический инфантилизм не только является очевидным препятствием в процессе поиска, принятия и реализации тех или иных решений, но и может негативно влиять на социально-психологический климат сообщества, «заражая» его пессимизмом, неуверенностью и безответственностью.

*Практический социальный психолог, оценивая систему отношений межличностной ответственности в тех группах и организациях, которые он курирует, должен оценивать психологическую природу отказа ряда членов принимать на себя груз решения и видения своего собственного участия в неуспехе группы. В этом плане практический социальный психолог должен профессионально различать сознательные тактико-стратегические попытки одних уйти от конкретной ответственности и факты неосознанной инфантильной реакции других, неадекватно оценивающих реальность и самих себя, а также самих себя в этой реальности.*

**Климат социально-психологический** [от греч. klima — наклон] — интегральная характеристика системы межличностных отношений в группе, отражающая комплекс решающих психологических условий, которые либо обеспечивают, либо препятствуют успешному протеканию процессов группообразования и личностного развития. Благоприятный социально-психологический климат в сообществе напрямую связан с уровнем социально-психологического развития последнего. В связи с этим определяющими признаками благоприятного социально-психологического климата являются отчетливо выраженные социально-психологические феномены межличностных отношений, которые свойственны именно группам типа коллектива. Таким образом, в качестве подобных показателей выступают: высокий уровень информированности всех членов группы о целях и задачах совместной деятельности, высокая степень опосредствования межличностных отношений (в том числе и взаимооценивания в сообществе) целями и содержанием групповой просоциальной активности, существенная выраженность действенной групповой эмоциональной идентификации, адекватная атрибуция ответственности за успехи и неудачи в групповой деятельности, высокий показатель взаимности в сфере аттракционных и референтных отношений, высокий показатель ценностно-ориентационного и предметно-ценностного единства, способность и готовность членов группы к проявлению личностного самоопределения и т. п. Благоприятный социально-психологический климат выступает в качестве одного из решающих факторов эффективности групповой деятельности. Во многом это определяется групповой совместимостью и согласованностью. Достаточно жестко социально-психологический климат связан и со стилем руководства и лидерства в группе и организации. Понятно, что директивный и попустительский стили управления вряд

ли могут быть оценены как поддерживающие позитивную психологическую атмосферу в группе. Единственной альтернативой им выступает демократический стиль руководства и лидирования, базирующийся на подлинном сотрудничестве каждого с каждым. В то же время в группах низкого уровня развития социально-психологический климат нередко внешне может быть расценен как благоприятный, хотя на самом деле обеспечивающие его благодушие и успокоенность не только не стимулируют реальную деятельностную активность, но и препятствуют эффективному выполнению групповой работы. В специальной психологической литературе достаточно часто в качестве синонимов термина «социально-психологический климат» употребляются такие словосочетания как «нравственно-психологический климат», «морально-психологический климат», «психологический климат», «психологическая атмосфера» и т. п. Подобная подмена, конечно, возможна на страницах, например, научно-популярных и научно-публицистических изданий, но неправомерна, когда дело касается собственно научных публикаций — в этом случае для обозначения той психологической реальности, о которой идет речь, применим лишь один термин — «социально-психологический климат группы».

Наибольшее количество прикладных исследований, так или иначе связанных с проблемой социально-психологического климата в группе проводилось и проводится специалистами в области организационной психологии. Это связано с очевидной значимостью оценки и оптимизации социально-психологического климата в контексте решения самого широкого круга организационных задач, таких как создание команд, повышение эффективности менеджмента и систем мотивации персонала, повышения производительности труда, снижение текучести кадров и т. п.

Собственно говоря, классические эксперименты Э. Мэйо и его коллег, проводившиеся в конце 30-х гг. прошлого века на заводе американской компании «Вестерн Электрик», которые положили начало организационной психологии, хотя и не ставили непосредственной целью изучение социально-психологического климата в бригадах сборщиц телефонных реле, фактически продемонстрировали значимость данной социально-психологической характеристики с точки зрения эффективности групповой деятельности.

Как известно, «Хоторнский эксперимент», начавшийся с изучения влияния на производительность труда уровня освещенности в рабочих помещениях и в дальнейшем переросший в развернутую программу, в рамках которой исследователи манипулировали целым рядом других переменных, связанных с условиями работы, показал, что практически любое изменение, «...будь то сокращение времени отдыха, увеличение периодов отдыха при одновременном уменьшении их количества, перевод на пятидневную рабочую неделю, введение групповых поощрительных выплат или же возврат к первоначальным условиям работы, приводило к неуклонному возрастанию производительности труда, график которой представлял собой почти плавную кривую»<sup>1</sup>. Пытаясь понять глубинные причины данного феномена, исследователи пришли к выводу, что главной из них являлось «...изменение социальной среды. Обычные работницы, которые выполняли рутинную работу, имеющую низкий статус и почти не пользующуюся признанием, были превращены в значительных людей. «Их физическое здоровье и благополучие стало вопросом большой важности. Их мнения, надежды и страхи вызвали живой интерес» — отмечает Ретлидбергер (один из коллег Э. Мэйо — *В. И., М. К.*). Но это еще не все. Исследователи доброжелательно беседовали с ними (часто это происходило в кабинете

руководителя) и во всех подробностях расспрашивали о том, что они думают об условиях работы. Вместо строгого начальника, которого интересовали только производственные вопросы, они получали подготовленного наблюдателя, с пониманием относившегося к их нуждам. Они имели возможность выговориться и к тому же сами устанавливали для себя нормы выработки. С развитием чувства групповой ответственности изменился моральный дух бригады. Полностью прекратилась текучесть кадров, а количество невыходов на работу упало настолько, что составляло лишь малую долю от этого показателя в других бригадах. Например, одна «лентяйка», которая в течение 32 месяцев, предшествовавших эксперименту, отсутствовала на работе 85 раз, за следующие 16 месяцев не пропустила ни одного дня»<sup>1</sup>.

Легко заметить, что хотя авторы приведенного отрывка не оперируют понятием «социально-психологический климат», предпочитая термин «социальная среда», речь идет именно о создании благоприятного психологического климата в группе через задействование таких факторов, как повышение уровня информированности о целях и задачах совместной деятельности, участие в принятии решений и атрибуция ответственности за результаты, идентификация с группой, внимание к психоэмоциональному состоянию каждого члена группы и т. п.

За десятилетия, прошедшие со времен «Хоторнского эксперимента», представление о первостепенной важности социально-психологического климата для обеспечения эффективности как локальной группы, так и организации в целом превратилось из смелой гипотезы в ведущую парадигму современного менеджмента. Как отмечает специалист в области организационного поведения С. Финк, в наши дни, «менеджер должен играть скорее роль помощника-психолога и тренера, нежели контролера, скорее наставника, чем начальника — иными словами, роль человека, создающего внутренний мир организации: “контекста”, в котором действует индивид. При этом особенно важно постоянно уделять внимание человеческим аспектам труда, среди которых вызов, делающий работу увлекательной, ее разнообразие, осознание целостности процесса, чувство, что делаешь что-то значимое, ощущение, что тебя ценят в организации. Если эти элементы внедрены в работу, то сотрудник, вероятно будет отождествлять себя с работой, с другими работниками и с организацией»<sup>2</sup>. В этой связи вполне понятно то внимание, которое уделяется не только психологами, специализирующимися в сфере менеджмента и организационного развития, но и социальными психологами вообще, взаимосвязи социально-психологического климата и особенностей лидерства и руководства в группах и организациях.

В ходе целого ряда исследований «было обнаружено заметное отличие климата в организациях, возглавляемых выдающимися лидерами. Эти организации существенно вырывались вперед по всем параметрам — от искренности в отношениях между сотрудниками до благоприятных условий для проявления новаторства и самостоятельного выполнения работы. Высокоэффективные руководители давали людям возможность ощутить ответственность за свою работу, они устанавливали более высокие стандарты производительности и мобилизовывали людей на достижение более трудных целей, рассчитанных «на вырост». Короче, эти руководители создавали условия, в которых люди работали более энергично, с любовью, трудились с большей отдачей, гордились своей работой, и, как следствие, старались как можно дольше

проработать в этой организации»<sup>1</sup>. Существенно важно, что подобные результаты были зафиксированы не только применительно к коммерческим организациям, но и в государственных, в том числе и образовательных учреждениях. В частности, анализируя результаты исследования, охватившего 42 школы в Великобритании, психологи Д. Гоулман, Р. Боядис и Э. Макки пришли к выводу, согласно которому «проявлением скрытой связи между успешностью школы и стилями лидерства, которыми пользовались руководители, стал эмоциональный климат. Когда директор мог гибко использовать свой управленческий репертуар: отвести при необходимости учителя в сторону для разговора по душам, донести вдохновляющие задачи до коллектива или просто слушать, климат в учительском коллективе был самым что ни на есть благоприятным. Когда же лидерский стиль директора был неизменным и он “застревал” в командном регистре, учителя такой школы были крайне деморализованы»<sup>2</sup>.

Взаимосвязь между доминирующим лидерским стилем и социально-психологическим климатом в группе была детализирована, в частности, Д. Гоулманом и его коллегами в рамках концепции эмоционального интеллекта. Согласно ей, выделяются шесть лидерских стилей, из которых четыре (идеалистический, обучающий, товарищеский и демократический) являются резонансными, а два (амбициозный и авторитарный) — диссонансными. При этом, с точки зрения Д. Гоулмана, резонансные стили, как правило, оказывают в целом позитивное влияние на социально-психологический климат, а диссонансные, напротив — негативное.

Так, идеалистический стиль «...улучшает эмоциональный климат и преобразует дух организации на разных уровнях управления»<sup>3</sup>. Лидеры, предпочитающие такой стиль, «...четко обозначают желанную цель, но не указывают как ее достичь, оставляя людям простор для идей, экспериментов и просчитанных рисков. Знание общей картины и своего места в ней дарит людям ясность. Они понимают, чего от них ждут. А ощущение, что каждый член коллектива трудится на благо общего дела, формирует сплоченность и верность: люди гордятся тем, что принадлежат к этой организации»<sup>4</sup>.

Лидеры, придерживающиеся обучающего стиля, оказывают сильное эмоциональное воздействие на подчиненных, вселяя в них оптимизм и уверенность в собственных силах. Как отмечает Д. Гоулман, «хороший наставник всегда верит в человеческие возможности и лелеет надежду, что все сотрудники смогут реализовать себя на все 100%. ... При таком отношении люди действительно ощущают заботу со стороны руководства, поэтому стремятся придерживаться высоких стандартов производительности и берут на себя ответственность за качество работы»<sup>5</sup>.

Лидеры, руководствующиеся «товарищеским» стилем, ценят в людях способность к коллективной работе и всемерно способствуют ее развитию: «Такие лидеры больше всего заботятся о поддержании гармонии и укреплении дружеских

взаимоотношений с подчиненными, ... хотя возможности товарищеского стиля по стимулированию производительности ограничены, он оказывает удивительно позитивное воздействие на климат в организации, уступая по росту всех показателей только идеалистическому и обучающим стилям. Видя в сотрудниках живых людей с их горестями и радостями и предлагая им, например, поддержку на трудном отрезке

личной жизни, эти лидеры завоевывают безусловную преданность коллектива»<sup>1</sup>.

Демократический лидер, который «...не жалеет времени на встречи с людьми, а также проводит коллективные совещания, чтобы выслушать мнения сотрудников, поддерживает моральный дух в организации», что, безусловно, «...позитивно влияет на климат организации»<sup>2</sup> в целом.

Как уже отмечалось, совершенно иная картина наблюдается в случае преобладания диссонансных лидерских стилей. Так, согласно данным Д. Гоулмана, если лидер слишком часто пользуется амбициозным подходом, «...у работников может появиться ощущение, что начальство просто придирается к ним. А поскольку амбициозные лидеры редко раскрывают свои соображения, считая, что подчиненные должны сами «знать, что им делать», сотрудникам приходится лишь догадываться, чего же от них хотят. В результате моральный дух коллектива резко падает, поскольку по мнению работников, их слишком перегружают работой, при этом лидер явно не доверяет им и не допускает с их стороны никакой самостоятельности. Кроме того, амбициозный лидер порой так увлечен достижением своей цели, что кажется, будто его ничуть не волнуют люди, воплощающие в жизнь его идеи», в результате чего «...в большинстве случаев амбициозность ухудшает климат в организации»<sup>3</sup>.

Авторитарные лидеры характеризуются прежде всего тем, что «вместо того чтобы делегировать власть, ... стремятся строго контролировать и старательно отслеживать каждый шаг своих сотрудников. Соответственно в оценке работы подчиненных, если вообще они оценивают хоть как-то их работу, они неизменно фокусируют внимание на том, что сделано не так, а не на том, что получилось прекрасно. Короче говоря, это классический рецепт привнесения дисгармонии в организационный климат... Поскольку вирус эмоционального состояния легче передается по иерархии сверху вниз, понятно, что бесчувственный, наводящий страх на подчиненных лидер отравляет настроение всему коллективу, и организационный климат резко ухудшается»<sup>4</sup>.

Еще раз подчеркнем, что, описывая взаимосвязь доминирующего стиля лидерства и социально-психологического климата, Д. Гоулман и другие организационные психологи широко используют понятия «организационный климат», «моральный климат» и др., речь идет именно о социально-психологическом климате как интегральной характеристике совокупности межличностных отношений в контактном сообществе, а выявленные ими закономерности вполне справедливы не только в отношении бизнес-среды, но и в более широком социально-психологическом контексте.

Адекватная оценка социально-психологического климата в группе или организации практическим социальным психологом является непременным условием его профессионального воздействия на конкретное сообщество, так как без подобного ориентира любые усилия оказываются, по сути дела, безадресными и могут привести к результату, прямо противоположному желаемому.

Коллективизм [от лат. *collectivus* — собирательный] — поведение людей, базирующееся на отчетливых и при этом жестко принципиальных представлениях, установках, стереотипах, убеждениях, с одной стороны, о приоритетной значимости

лично для каждого из них общественных или групповых (если это сообщество просоциальной направленности) интересов, а с другой — о необходимости учета индивидуальных позиций, мотивов и потребностей членов сообщества. В отечественной литературе по социальной психологии групп понятие «коллективизм» в последние годы встречается крайне редко в связи с тем, что в советское время этот термин нес на себе избыточно идеологизированную смысловую нагрузку и воспринимался как малосодержательный штамп. При этом происходящее раньше подобное смешение и значения, и смысла данного понятия в обыденном сознании и в научном лексиконе ни в коей мере не умаляет его значимости и как «предметного» поля психологического изучения, и как интерпретационного «ключа», позволяющего глубже понять психологическую реальность, традиционно описываемую в рамках проблематики психологии групп и социальной психологии личности. В личностном плане коллективизм не ограничивается лишь поведенческой активностью, а представляет собой при этом проявление целого комплекса личностных характеристик, реализуемых в условиях совместной деятельности. В то же время эти интраиндивидуальные свойства, черты и качества, присущие конкретным людям, в полной мере как подлинный коллективизм находят свое выражение лишь в рамках групповой деятельности сообществ высокого социально-психологического уровня развития, получая свою представленность в реальном взаимодействии и общении в форме таких социально-психологических феноменов межличностных отношений, как высокая степень выраженности ценностно-ориентационного единства членов общности, их преимущественно делового мотивационного ядра выборов, адекватный атрибуции ответственности за успехи и неудачи в совместной деятельности, установки членов сообщества на проявление коллективистской идентификации и полноценного личностного самоопределения, высоким коэффициенте взаимных как социометрических, так и референтометрических выборов и т. д.

В зарубежной социальной психологии понятие «коллективизм» рассматривается, как правило, в контексте кросс-культурных исследований и, прежде всего, при сравнении западноевропейской и восточной (обычно японской), традиционалистской культур. При этом первая позиционируется как индивидуалистская, направленная на формирование независимого «Я», которое является «...замкнутой, единичной, более или менее интегрированной мотивационной и когнитивной вселенной, динамичным центром сознания, эмоций, суждений, действий, организованных в характерное единое целое и противопоставленных как любому другому подобному целому, так и социальному и природному фону. Жители западных стран не только конструируют собственное «Я» как независимую действующую единицу, они также определяют независимость как фундаментальную ценность социализации. Представители западного мира учат своих детей быть независимыми»<sup>1</sup>.

В то же время, «взаимозависимое «Я» японской культуры заключается в том, чтобы видеть себя частью окружающих социальных отношений и осознавать, что поведение человека определяется и зависит от того, как он воспринимает мысли, чувства и действия других людей в отношениях с ними. Собственное «Я» становится значимым и законченным в большей степени в контексте социальных отношений, а не независимых автономных действий. Несмотря на то, что взаимозависимое «Я» рассматривается как обладающее набором внутренних качеств, таких как способности и мнения, эти неотъемлемые свойства расцениваются как зависящие от ситуации и неустойчивые, а не как определяющие особенности собственного

“Я”. Таким образом, взаимозависимое “Я” не является замкнутым целым, а скорее изменяет свою структуру в соответствии с природой социального контекста»<sup>1</sup>.

Легко заметить, что в таком понимании коллективизм и индивидуализм выступают как явно противоположные и, более того, антагонистичные системы ценностей и установок. При этом как содержательное наполнение этих понятий, так и их географическая и цивилизационная «привязка» в большинстве кросс-культурных исследований во многом основаны на стереотипах, сложившихся в ходе сравнения систем организации труда и производственных отношений в американских и японских корпорациях эпохи индустриальной экономики (60-х — начала 70-х гг. прошлого века).

Вместе с тем собственно экспериментальные исследования различий индивидуалистской и коллективистской культур, хотя и показывают наличие таковых (что само по себе представляется вполне очевидным и легко прогнозируемым фактом), тем не менее носят достаточно ограниченный характер. Так, например, в конце 80-х гг. XX в. большая группа американских социальных психологов провела масштабное кросс-культурное исследование, направленное на изучение различий в восприятии себя и других представителями индивидуалистской и коллективистской культур. Для этого они предлагали студентам из США и Индии оценить, насколько они похожи на других людей и насколько другие люди похожи на них самих. В результате выяснилось, что «в Соединенных Штатах студенты видели себя совершенно непохожими на других, но представляли других как очень похожих на них самих. Таким образом, они выделяли себя среди других людей. Абсолютно противоположные результаты были получены в Индии. Человек видел себя очень похожим на других людей, т. е. не особенно отличающимся, но другие люди воспринимались как сравнительно отличные от образа самого себя»<sup>2</sup>. По мнению авторов исследования эти результаты полностью укладываются в представления об индивидуальных различиях, обусловленных принадлежностью к индивидуалистской или коллективистской культурам.

Однако, если рассматривать коллективизм именно как убежденность в приоритетности общественных интересов при необходимости реального учета индивидуальных потребностей членов сообщества, становится понятно, что субъективная убежденность индивида в собственной уникальности (а значит, самоценности) при том, что другие люди воспринимаются как похожие, т. е. не менее ценные в гораздо большей степени соответствует подлинно коллективистским установкам, чем гиперпрофилированная потребность быть «таким, как все».

Наглядное подтверждение данного тезиса имело место во время трагедии 11 сентября 2001 г. Столкнувшись с чудовищной и совершенно внезапной катастрофой, жители Нью-Йорка — (в традиционном понимании, этого центра индивидуализма) продемонстрировали отчетливо выраженное массовое коллективистское поведение, направленное на помощь жертвам и минимизацию последствий террористической атаки.

На наш взгляд, жесткое противопоставление коллективизма и индивидуализма также необоснованно, как это имеет место в стереотипных связках «конформизм» — «нонконформизм», «альтруизм» — «эгоизм» и т. п.

Не случайно в конце 80-х гг. прошлого века рядом западных социологов была предложена концепция коммунитаризма, представлявшая собой попытку объединить наиболее сильные стороны традиционно понимаемых индивидуалистских

171

и коллективистских ценностей, тем самым обеспечив баланс прав и свобод личности и интересов общества. Как считает Д. Майерс, «коммунитаристскую смесь индивидуализма и коллективизма уже сегодня можно обнаружить в некоторых западных культурах: скажем, в попытках Великобритании усилить стимулирование отдельных членов общества в условиях экономики свободного рынка при одновременном ущемлении индивидуальных прав владельцев оружия; в канадской открытости для многообразия культур при одновременном запрете на жесткое порно; в американских усилиях поощрять “новый завет” взаимной ответственности граждан и правительства... В каждом случае имеет место попытка поощрять некоторые личные свободы и в то же время ограничивать другие, которые без должного контроля могли бы причинить ущерб благополучию общества»<sup>1</sup>.

Надо сказать, что очевидная механистичность концепции коммунитаризма, обусловленная главным образом тем, что в ее основе лежит все то же тупиковое противопоставление индивидуализма и коллективизма, на практике зачастую приводит к тому, что меньшинства, чьи индивидуальные потребности приносятся «в жертву» общественным интересам, зачастую не только не склонны признавать приоритетность последних, но и начинают противопоставлять себя «дискриминирующему» их обществу. Если принять во внимание, что, например, когда речь идет о тотальном запрете на курение в общественных местах, «меньшинство» исчисляется десятками миллионов людей, а запретительные меры в сфере промышленного производства, направленные на улучшение экологии, затрагивают интересы индивидов и групп располагающих огромными финансовыми и иными ресурсами, становится понятно, что попытки реализовать концепцию коммунитаризма на практике могут породить социальную напряженность и даже приводить к открытым конфликтам.

Выход из обозначенного тупика предложил известный социолог и философ Ф.Фукуяма. Не критикуя открыто сложившиеся в рамках кросс-культурных исследований представления, он тем не менее доказал их фактическую несостоятельность, отчетливо продемонстрировав в своих работах, что западные и восточные общества крайне неоднородны с точки зрения соотношения «коллективизм» — «индивидуализм». Так например, «с точки зрения навыка в создании добровольных объединений Соединенные Штаты обнаруживают явное родство с Японией и Германией. Эти три государства в данном аспекте гораздо ближе друг к другу, чем, с одной стороны, к китайским обществам Гонконга и Тайваня, а с другой — к Италии и Франции». Более того, по мнению Ф. Фукуямы, «хотя американцы и считают себя “закоренелыми” индивидуалистами, США, подобно Японии и Германии, всегда были обществом с высоким уровнем доверия, обществом, коллективистски ориентированным»<sup>2</sup>.

На основании своих исследований Ф. Фукуяма вместо традиционной оппозиции «коллективизм» — «индивидуализм», ввел интегративное понятие социального капитала, основанный на доверии: «Доверие — это возникающее у членов сообщества ожидание того, что другие его члены будут вести себя более или менее предсказуемо, честно и с вниманием к нуждам окружающих, в согласии с некоторыми общими нормами. ... Социальный капитал — это определенный потенциал общества или его части, возникающий как результат наличия доверия между его членами. Он может быть воплощен и в мельчайшем базовом социальном коллективе — семье, и во всех коллективах, существующих в промежутке между ними. Социальный капитал отличается от других форм человеческого капитала тем, что

обычно он создается и передается посредством культурных механизмов таких, как религия, традиция, обычай. ... Не принимая роли договора и эгоистического интереса как основ ассоциации, надо сказать, что наиболее действенные организации имеют под собой другую основу: коллектив, объединенный общими этическими ценностями. Членам таких коллективов не требуется подробная контрактно-правовая регламентация их отношений, потому что существующий между ними моральный консенсус является базисом их взаимного доверия»<sup>1</sup>.



Заметим, что хотя, с точки зрения Ф. Фукуямы, уровень социального капитала и определяется культурными особенностями того или иного общества (но отнюдь не в рамках стереотипа «восток» — «запад»), на локальном уровне в рамках той или иной конкретной группы, сложившейся в обществе с выраженным дефицитом социального капитала, вполне возможно формирование коллектива, основанного на доверии.

Надо сказать, что с практической точки зрения понятие «социальный капитал» представляется весьма удобным, поскольку в рамках отечественной психологии позволяет отсечь устойчивые негативные стереотипы, связанные с понятием «коллективизм», сохраняя реальную содержательную сущность последнего, поскольку достаточно очевидно, что трактовка социального капитала, основанного на доверии в трудах Ф. Фукуямы во многом пересекается (хотя и не идентична) с определением коллективизма, приведенным в начале данной статьи.

В любом случае практический социальный психолог, каким бы понятийным аппаратом он не пользовался, должен отчетливо осознавать, что подлинный коллективизм не имеет ничего общего с обезличиванием и деперсонализацией индивида, равно как и с изоляционистскими установками, связанными с функционированием изолированных закрытых сообществ корпоративного типа.

*Для практического социального психолога такой показатель, как проявляющийся коллективизм большинства, свойственный взаимоотношениям в группе или организации, может служить критерием «окончательного вывода» о том, что сообщество, с которым он работает, однозначно является группой высокого уровня социально-психологического развития.*

**Контроль социальный** [от франц. *contrôle* — проверка] — система способов воздействия общества и социальных групп на личность с целью регуляции ее поведения и приведения его в соответствие с общепринятыми нормами. Социальный контроль служит решению двуединой задачи — достижению и поддержанию стабильности социальной системы, элементом которой является контролируемый индивид, и в то же время обеспечению развития этой социальной системы. Объектом внимания психологической науки в первую очередь является социальный контроль, осуществляемый социальными группами. В ряде случаев нормы, принятые и одобряемые одними группами членства данного индивида, не только не совпадают, но и напрямую противоречат групповым нормам других сообществ, в которые он включен. В этой ситуации индивид оказывается в своеобразной маргинальной позиции — он, одновременно являясь членом различных групп, как правило, осознанно вынужден осуществить выбор одной из них как наиболее референтной, подчиниться ее влиянию и признать правомерность и обоснованность ее притязаний на статус контролирующей инстанции. Понятно, что вторая сторона социального влияния чаще всего оценивает его поведенческую активность как отклоняющееся, девиантное поведение. В то же время это ни в коей мере не означает, что в том случае,

когда социальная общность негативно оценивает активность субъекта — своего члена, жесткость социального контроля снижается. Более того, воздействие социального контроля в наибольшей степени испытывают на себе индивиды, чье поведение может быть охарактеризовано как отклоняющееся, т. е. не отвечающее групповым нормам. В зависимости от того, каковы интенсивность и «знак» этих отклонений, группа применяет те или иные санкции к своему члену. Характер этих санкций, адекватность их использования в той или иной ситуации, их дифференцированность во многом определяются уровнем социально-психологического развития конкретной группы. Так, экспериментально показано, что в корпоративной группировке негативное санкционирование (наказание, принуждение и т. д.) существенно превалирует над позитивным (поощрение, одобрение и т. д.). При этом в таких группах нередко не принимаются во внимание ни мотивы поведенческих отношений, ни даже их направленность. Любое нарушение групповых норм воспринимается общностью как угроза самому ее существованию и приводит к немедленному наказанию. Социальный контроль, осуществляемый группой высокого уровня развития, характеризуется гибкостью и дифференцированностью, что способствует формированию самоконтроля у каждого из ее членов и позволяет им успешно интегрироваться не только в самой этой группе, но и в целом в социуме.

Наряду с уровнем группового развития, характер контроля в большой степени зависит от таких социально-психологических переменных, как уровень закрытости и авторитарности, стиль руководства и т. п.

По мнению многих авторитетных специалистов в области управления и психологии менеджмента, основной целью контроля является исключение элементов неожиданности и риска, удержание системы в рамках неких заданных параметров. При этом следует помнить, что «к формальным системам контроля относятся методы задания стандартов, сбор, обработка и распределение информации, а также системы оценки и материального поощрения»<sup>1</sup>. При этом, как отмечал профессор Гарвардской школы бизнеса Р. Саймонс, «измерения ориентированы на выявление ошибочных действий (ошибок) и невыполнение целевых показателей (отрицательные отклонения). Системы контроля, по сути, являются системами с отрицательной обратной связью. Отчеты систем контроля нужны в первую очередь для подтверждения того, что все идет в соответствии с планом. Любые неожиданности воспринимаются отрицательно»<sup>2</sup>. Более того, в социальных сообществах с жесткой системой контроля реакция на факты, не укладывающиеся в рамки существующих норм и стандартов, нередко строится по принципу «этого не может быть, потому, что не может быть никогда» в сочетании с репрессивными санкциями в адрес «гонца, доставившего дурные вести». Классическим примером такого рода может служить практика, сложившаяся в советской средней школе, в которой выпускнику ставили оценку «удовлетворительно», даже если он молчал на экзаменах, поскольку существовал стандарт «стопроцентной успеваемости».

Вполне понятно, что жесткий контроль не только тесно связан с такими негативными явлениями, как авторитарность, бюрократизм, закрытость, но и часто усиливает их деструктивное влияние на характер функционирования социальной системы, препятствуя развитию последней. Особенно отчетливо это проявляется в организационном контексте. На основе лонгитюдного исследования, охватившего свыше 1000 компаний США и проведенного агентством McKinsey, Р. Фостер

и С. Каплан выделили шесть основных типов негативных последствий для организации, связанных с содержанием и функционированием систем контроля. С их точки зрения эти системы могут: «Искажать информацию, которую должны интерпретировать, либо не воспринимать информацию, не отвечающую ранее установленным требованиям (например, к форме представления, своевременности и доступности). Выделять лишь те аспекты, в которых легко разобраться, но не те, которые могут быть не менее важны, но не настолько очевидны и более трудны для восприятия. «Сделано то, что измерено». К этому можно добавить: «Что не измерено, то сделано». Акцентировать внимание на тех аспектах, которые имели значение тогда, когда эти системы создавались, а не на тех, которые имеют значение сейчас и в будущем. Непреднамеренно мешать лидерству и ослаблять творческие инновационные процессы. Чем новее система, тем труднее создание систем контроля. Способствовать

ложному представлению о безопасности, если они не предназначены для восприятия изменения условий работы. Контрольные системы обычно самовосстанавливаются и, несмотря на то, что их эффективность постепенно ухудшается, долгое время остаются в эксплуатации, поскольку стоимость и сложность их модернизации очень высоки. Таким образом, системы контроля с момента их установки заручаются поддержкой тех, кто будет противиться их изменению. Эксплуатироваться с нарушением норм и правил».

По образному выражению Р. Фостера, «администраторы — приверженцы жестких методов контроля — напоминают фермеров, которые каждое утро выдергивают морковку, чтобы «проверить, как она растет»»<sup>1</sup>.

Наиболее известными и эффективными альтернативами жесткой системе контроля и администрирования являются делегирование полномочий и групповое принятие решений. По мнению одного из видных зарубежных специалистов в области организационного лидерства, Д. Максвелла, «делегирование — самый мощный инструмент, которым могут обладать лидеры; оно увеличивает их собственную производительность, а также производительность их организации. Руководители, которые не умеют или не хотят делегировать полномочия, создают препятствия для успеха»<sup>2</sup>. Однако препятствием к отказу от жесткого контроля часто является не только авторитарность лидеров, но и страх перед «анархией», «безответственностью» и т. п. Между тем, как показали многочисленные эксперименты, проведенные К. Левиным и его коллегами, делегирование и групповое принятие решения обуславливают высокую степень готовности индивида следовать данному решению даже при полном отсутствии внешнего контроля. Так, например, в ходе одного из экспериментов, проводившимся на домохозяйках, «часть из них прослушала хорошую лекцию о ценности увеличения потребления свежего молока, другая же часть была вовлечена в дискуссию, которая шаг за шагом вела к решению увеличить потребление молока. В ходе дискуссии не применялись никакие убеждающие приемы, более того, всякое давление на участников эксперимента целенаправленно избегалось. Обе группы работали равное количество времени. Изменение потребления молока проверялось через две и через четыре недели»<sup>3</sup>. Оказалось, что по прошествии двух недель количество домохозяек, увеличивших потребление молока в результате принятия группового решения, втрое превосходит число тех, кто сделал это под влиянием лекции. Мало этого, через четыре недели

количество участников групповой дискуссии, реализующих принятое решение возросло еще на 10%, в то время как в среде испытуемых, прослушавших лекцию, изменений не произошло. Аналогичные результаты были зафиксированы во многих других схожих экспериментах, проведенных на различном контингенте (молодые матери, фабричные рабочие, руководители детских клубов и т. д.)

*Практический социальный психолог, анализируя особенности поведенческой активности отдельных членов конкретной группы, а также комплекс норм и правил, регулирующих и систему межличностных отношений в данном сообществе, и перспективы его развития, должен отдавать себе отчет в том, насколько система партнерства и господствующая в группе шкала ценностей соотносятся с тем, что принято и одобряемо широким социумом. Помимо этого, отдельной профессионально значимой задачей практического социального психолога, если речь идет об отдельном члене интересующей его общности, оказывается необходимость учета того, какие системы ценностей главенствуют в других группах членства данного конкретного индивида и насколько эти сообщества референтны для него. Лишь с опорой на эту информационную базу возможно выстроить и тем более реализовать программу не лично подавляющего, а именно лично развивающего социального контроля.*

**Конфликт межличностный** [от лат. conflictus — столкновение] — столкновение противоположных целей, мотивов, точек зрения интересов участников взаимодействия. По сути дела, это взаимодействие людей, либо преследующих взаимоисключающие или недостижимые одновременно обеими конфликтующими сторонами цели, либо стремящихся в своих взаимоотношениях несовместимые ценности и нормы. В социально-психологической науке, как правило, рассматриваются такие структурные компоненты межличностного конфликта, как конфликтная ситуация, конфликтное взаимодействие, разрешение конфликта. В основе любого межличностного конфликта лежит сложившаяся еще до его начала конфликтная ситуация. Здесь налицо и участники возможного в дальнейшем межличностного столкновения, и предмет их разногласий. Во многих исследованиях, посвященных проблематике межличностного конфликта, показано, что конфликтная ситуация предполагает направленность ее участников на достижение не общей, а индивидуальных целей. Это и обуславливает возможность возникновения межличностного конфликта, но еще не предопределяет его обязательность. Для того чтобы межличностный конфликт стал реальностью, необходимо осознание его будущими участниками, с одной стороны, сложившейся ситуации как в общем отвечающей их индивидуальным целям, а с другой — этих целей как несовместимых и взаимоисключающих. Но до тех пор, пока это не произошло, один из потенциальных оппонентов может изменить свою позицию, да и сам объект, по поводу которого возникло расхождение во взглядах, может утратить значимость для одной, а то и для обеих сторон. Если таким образом исчезнет острота ситуации, межличностный конфликт, который, казалось бы, неминуемо должен был развернуться, лишившись своих объективных оснований, попросту не возникнет. Так, например, в основе большинства конфликтных ситуаций, участниками которых являются педагог и учащийся, чаще всего лежит несовпадение, а порой и прямая противоположность их позиций и взглядов на учебу и правила поведения в школе. Недисциплинированность, расхлябанность, небрежное, несерьезное отношение к учебе того или иного ученика и излишняя авторитарность, нетерпимость учителя — нередкие причины острых межличностных столкновений. Но вовремя осуществленное педагогом

целенаправленное воспитательное воздействие по переориентации школьника, а в некоторых случаях и пересмотр своей собственной неверной позиции, в силах ликвидировать конфликтную ситуацию, не дать ей перерасти в открытый межличностный конфликт, а порой затяжную конфронтацию. Под конфликтным взаимодействием в социальной психологии традиционно понимается реализация участниками конфликтной ситуации своих противостоящих позиций, их поступки, направленные на достижение своих целей и тормозящие решение задач противника. Как показывает наблюдение и специальные исследования, отношения к межличностным конфликтам, например, педагогов и их поведение в ситуациях конфликтного взаимодействия неоднозначны. Как правило, учителя, реализующие авторитарный стиль руководства и придерживающиеся во взаимоотношениях с учащимися тактики диктата и опеки, нетерпимы к любой конфликтной ситуации и тем более к межличностному столкновению, расценивая его как прямую угрозу своему авторитету и престижу. В этом случае любая конфликтная ситуация, участником которой оказывается такой учитель, переходит на стадию открытого столкновения, в ходе которого он и пытается «решить» воспитательные задачи. Наиболее конструктивным является дифференцированный подход к межличностным конфликтам, оценка их с точки зрения приведших к ним причин, характера последствий, тех функций, которые они выполняют, форм их протекания, возможностей их разрешения. Традиционно конфликты различают по

их содержанию, по значимости, по форме выражения, по типу структуры взаимоотношений, по социальной формализации. Межличностный конфликт по своему содержанию может быть как деловым, так и личным. Экспериментальные исследования показывают, что частота и характер конфликтов зависят от уровня социально-психологического развития сообщества: чем он выше, тем реже в группе складываются конфликтные ситуации, в основе которых лежат индивидуалистические тенденции ее членов. Возникающие здесь по преимуществу деловые конфликты порождены, как правило, объективными предметно-деловыми противоречиями совместной деятельности и имеют конструктивную направленность, выполняя положительные функции определения оптимальных путей достижения общегрупповой цели. Деловой характер такого межличностного конфликта ни в коей мере не исключает эмоциональной насыщенности, ярко выраженного и отчетливо проявляемого каждым из его участников своего личного отношения к объекту разногласий. Более того, именно личная заинтересованность в успехе дела не позволяет конфликтующим сторонам опускаться до сведения счетов, до попыток самоутверждения путем унижения другого. В отличие от столкновения личного характера, нередко не теряющего свой накал и тогда, когда его первоначальные основания уже исчерпаны, степень эмоциональной напряженности делового конфликта определяется отношением обеих сторон к содержанию и целям совместной деятельности. После того, как найдено конструктивное решение вопроса, породившего конфликт, чаще всего взаимоотношения нормализуются. Продолжая пример из области образовательной практики, следует сказать, что практически любой конфликт между педагогом и учащимся значим не только для двух его непосредственных участников, но и для всего учебно-воспитательного коллектива в целом. Несмотря на то, что довольно часто межличностный конфликт воспринимается как «единоборство», социальная общность которой принадлежат и на которую ориентируются стороны, всегда, хоть порой и незримо, присутствует при их столкновении, во многом определяя ход его развития. Характер и особенности протекания конфликтного взаимодействия педагога и учащегося

в значительной степени обусловлены спецификой внутригрупповой структуры учебно-воспитательного коллектива, наличием властных полномочий, которыми обладает учитель. С точки зрения социальной формализации подобные конфликты, так называемые конфликты «по вертикали» в своем подавляющем большинстве должны быть отнесены к разряду «официальных», особенно если по форме выражения они представляют собой открытое, демонстративное столкновение. Но и в случае скрытого, «маскируемого» конфликта здесь можно лишь условно говорить о его неофициальном характере. Необходимым условием эффективного воздействия педагога на возникший по тем или иным обстоятельствам между ним и учащимся конфликт является осуществление им тщательного анализа причин, мотивов, приведших к создавшейся ситуации, целей, вероятных исходов конфликтного столкновения, участником которого он оказался. Способность учителя (как и любого другого руководителя) занять при этом достаточно объективную позицию — серьезный показатель его высокой профессиональной квалификации и мастерства. Как показали исследования, невозможно сформулировать какой-либо универсальный принцип разрешения разнообразных по своей направленности и характеру межличностных конфликтов, указать единственно верную во всех случаях тактику поведения. Лишь когда руководитель в совершенстве владеет различными тактиками разрешения межличностного конфликта, учитывающими многочисленные аспекты этого социально-психологического явления, и умело применяет их в каждом конкретном случае, можно рассчитывать на желаемый результат. Помимо межличностного конфликта, выделяют также диссонанс (внутриличностный конфликт, обусловленный попыткой реализовать личностью два или более противоположных, взаимоисключающих мотива), межгрупповой конфликт и конфликт между личностью и группой. И все же в исследовательском плане в рамках социально-психологической науки изучение проблематики, связанной с межличностными конфликтами, является приоритетным. Наиболее детально разработанным в методическом плане является такое направление, как исследование превалирующей стратегии поведения в конфликтном межличностном взаимодействии (Р. Блейк, Дж. Моутон, К. Томас и др.).

В основе большинства как межличностных, так и иных социальных конфликтов, лежит распространенный стереотип, согласно которому любая ситуация столкновения интересов представляет собой, так называемую, игру с нулевой суммой, в которой размер выигрыша равен размеру проигрыша. То есть собственные интересы могут быть удовлетворены лишь в той степени, в которой оказываются ущемленными интересы противоположной стороны. Наиболее очевидным примером такого рода являются спортивные игры где победители выигрывают ровно с тем счетом, с которым проигрывают побежденные.

Однако в реальной жизни нередко встречаются ситуации, которые представляют собой игры с ненулевой суммой, в рамках которых суммарный выигрыш не обязательно равен суммарному проигрышу. Классической иллюстрацией данного парадокса является широко известная в социальной психологии «дилемма заключенного». В изначальной версии это история о двух подозреваемых в серьезном преступлении, которых по одиночке допрашивает прокурор. При этом «оба они виновны, однако, у прокурора имеются только доказательства их виновности в меньших преступлениях. Поэтому он предлагает каждому из преступников по отдельности сознаться: если один сознается, а другой нет, прокурор гарантирует сознавшемуся иммунитет (а его признание использует для обвинения другого в более тяжком преступлении). Если сознаются оба, каждый получит умеренный срок.

Если ни один не признается, наказание для обоих будет незначительным<sup>1</sup>. Таким образом, при использовании оптимальной стратегии, учитывающей интересы другого, оба заключенных выигрывают — получают символическое наказание. Между тем, на практике, как отмечает Д. Майерс, «чтобы минимизировать собственный срок, многие признаются, несмотря на то, что совместное признание ведет к более суровым приговорам, чем обоюдное непризнание, так как руководствуются логикой, согласно которой «...независимо от того, что решит другой заключенный, для каждого из них лучше будет признаться. Если другой признается, первый заключенный, признавшись тоже, получит умеренный срок, а не максимальный. Если другой не признается, первый сможет выйти на свободу. Разумеется, каждый из двоих рассуждает одинаково. И оба попадают в социальную ловушку»<sup>2</sup>.

Можно заметить, что в данной конкретной ситуации подобная линия поведения оправдана и обусловлена, во-первых, предельно высокой личностной значимостью исхода для каждого из участников и, во-вторых, физической невозможностью договориться и заключить соглашение о совместных действиях. Однако и в гораздо менее ответственных и эмоционально «заряженных» ситуациях люди становятся жертвами стереотипа «нулевой суммы». По утверждению Д. Майерса, «примерно в 2000 исследований университетские студенты сталкивались с различными вариантами «дилеммы заключенного», где ценой игры был не срок заключения, а чипсы, деньги, фишки. При этом при каждой заранее выбранной стратегии второго игрока первому выгодней обособиться (так как при этом он эксплуатирует готовность сотрудничать второго игрока или защищает себя от эксплуатации с его стороны). Тем не менее и в том-то вся загвоздка, не сотрудничая, обе стороны получают гораздо меньше, чем если бы они доверяли друг другу и извлекали взаимную выгоду. Эта дилемма загоняет участников в психологическую

ловушку, когда оба осознают, что они *могли бы* взаимно выгадать; но, не доверяя друг другу, они «зацикливаются» на отказе от сотрудничества»<sup>3</sup>.

Подтверждение последнего тезиса было получено в ряде экспериментов, проведенных отечественными социальными психологами. Группе студентов, разделенных на две равные по численности команды предлагалось сыграть в очень простую игру. Командам, размещенным по разные стороны проведенной на полу разделительной линии давалась следующая инструкция: «Ваша команда получает один выигрышный балл за каждого игрока команды-противника, пересекшего разделительную линию и оказавшегося на той стороне зала, где вы сейчас находитесь. Вы можете использовать любые средства для того чтобы побудить их сделать это, кроме физического воздействия». Не слишком трудно догадаться, что оптимальной выигрышной стратегией в данной ситуации для обеих команд является простой обмен сторонами, в результате которого обе команды получают максимально возможный выигрыш. Заметим, что по условиям игры участники имели практически неограниченные возможности для того, чтобы договориться о взаимодействии как с командой-соперником, так и внутри собственной команды. Несмотря на это в многочисленных пробах участники, как правило, начинали с попыток уговоров, подкупа, шантажа членов команды соперника, т. е. играли в игру с нулевой суммой. Когда возникала идея о возможной кооперации с соперниками, она неизменно наталкивалась на яростное сопротивление отдельных участников и во многих случаях оставалась

179

не осуществленной. Если же стороны все-таки приходили к соглашению, то реализовывали его посредством скрупулезно синхронизированного «размена» игроков («один на один», демонстрируя, тем самым, явное недоверие друг к другу).

Подобная ригидность в восприятии конфликтных ситуаций, присущая многим людям, обусловлена их тотальной фиксацией на собственной позиции и неспособностью взглянуть на ситуацию глазами другого. В этой связи важнейшей практической задачей социального психолога при работе как с явным, так и с назревающим межличностным конфликтом является минимизация средствами социально-психологического воздействия влияния на восприятие ситуации и оппонента таких факторов, как личностные проекции участников, преубеждение в пользу самих себя, тенденция к самооправданию, фундаментальная ошибка атрибуции, негативные стереотипы. Тем самым ситуация освобождается от подлинно деструктивных составляющих конфликта, поскольку, с точки зрения современной социальной психологии, «во многих конфликтах содержится лишь небольшое ядро подлинно несовместимых целей; главная проблема — искаженное восприятие чужих мотивов и целей»<sup>4</sup>. Объективные же, обусловленные реальными обстоятельствами противоречия сами по себе не только не являются деструктивными, но наоборот, в них часто заключен потенциал развития. В любом случае ясное понимание сути противоречий, свободное от наслоений переносов и контрпереносов, характерных для деструктивного развития конфликтной ситуации, позволяет наметить план действий и выбрать поведенческую стратегию, наиболее адекватную реальным обстоятельствам.

К. Томас на основе детального анализа «дилеммы заключенного» выделил пять поведенческих стратегий, основанных на соотношении учета собственных интересов и интересов оппонента, потенциально возможных в конфликтной ситуации:

1. Выигрыш — Проигрыш. В рамках данной стратегии собственные интересы абсолютизируются, а интересы противоположной стороны полностью игнорируются. Применительно к «дилемме заключенного» полномасштабная стратегия такого рода означала бы, что подозреваемый не просто соглашается сотрудничать с прокурором, признаваясь в совершенном преступлении, но целенаправленно «закладывает» своего «подельника», одновременно стремясь минимизировать собственную вину.

2. Проигрыш — Выигрыш. При этом игнорируются собственные интересы и абсолютизируются интересы другого. В рассматриваемом примере, руководствуясь данной стратегией, подозреваемый берет всю вину на себя, выгораживая тем самым, товарища.

3. Проигрыш — Проигрыш. Выбор данной стратегии означает игнорирование как собственных интересов, так и интересов другой стороны. В этом случае подозреваемый рассказывает прокурору о тяжком преступлении, совершенном им самим и другим подозреваемым, что очевидно повлечет суровое наказание для обоих.

4. Компромисс. Частичный учет как собственных интересов, так и интересов другого — обоюдное признание в менее тяжком преступлении с перспективой умеренного срока для обоих.

Все эти четыре стратегии представляют собой игру с нулевой суммой. В отличие от них, пятая стратегия Выигрыш-Выигрыш является игрой с ненулевой суммой, в рамках которой и собственные интересы, и интересы другого котируются одинаково высоко. Применительно к «дилемме заключенного» она означает, что оба подозреваемых не признаются и отделяются «легким испугом».

Если абстрагироваться от «дилеммы заключенного» и рассматривать ситуации столкновения интересов, в которых стороны взаимодействуют друг с другом, важно отметить, что поиску оптимального решения в логике «выигрыш — выигрыш» в наибольшей степени способствует конфронтация, которую на уровне обыденного сознания часто путают с агрессией и стремятся избегать. В действительности конфронтация является следствием вовсе не агрессивного, а асертивного поведения сторон, отвечающего четырем базовым принципам, предполагающим:

- прямое, ясное и недвусмысленное заявление собственной позиции;
- принятие позиции оппонента, в смысле безусловного признания за ней права на существование (что ни в коей мере не означает автоматического согласия с ней);
- отказ от любых компромиссов ради сохранения отношений;
- готовность к улучшению собственной позиции за счет принятия доводов оппонента.

В этой связи развитие навыков асертивного поведения и конфронтации является еще одним существенным аспектом работы практического социального психолога в контексте проблемы межличностных конфликтов.

*Практический социальный психолог в рамках своей профессиональной деятельности может и должен использовать в качестве коррекционно-воспитательного ресурса деловое конструктивное конфликтное взаимодействие и должен в силу своих возможностей препятствовать возникновению личностных деструктивных конфликтных столкновений членов интересующей его группы или организации.*

**Конформизм** [от лат. *conformis* — подобный, сообразный] — проявление активности личности, которое отличается реализацией отчетливо приспособленческой реакции на групповое давление (точнее на давление большинства членов группы) с целью избежать негативных санкций — порицания или наказания за демонстрацию несогласия с общепринятым и общепровозглашенным мнением и желанием не выглядеть не таким, как все. В определенном смысле подобную конформную

реакцию на групповое давление демонстрирует достаточно большое число людей, находящихся на первой стадии вхождения в референтную группу — на стадии адаптации — и решающих личностно значимую задачу «быть и, главное, казаться таким, как все». Особенно отчетливо конформизм проявляется в условиях тоталитарного общественного устройства, когда личность боится противопоставлять себя господствующей элите и подчиненному ей большинству, опасаясь не просто психологического давления, а реальных репрессий и угроз своему физическому существованию. На личностном уровне конформизм чаще всего выражается в качестве такой личностной характеристики, которая в социальной психологии традиционно обозначается как конформность, то есть готовность индивида поддаться как реальному, так и лишь воспринимаемому как таковое давлению группы, если не стремлению, то, во всяком случае, предрасположенности изменить свои позицию и видение в связи с тем, что они не совпадают с мнением большинства. Понятно, что в одних случаях подобная «податливость» может быть связана с реальным пересмотром своих позиций, а в другом — лишь со стремлением хотя бы на внешнем, поведенческом уровне избежать чреватого негативными санкциями противопоставления себя конкретному сообществу, будь то малая или большая группа. Таким образом, традиционно принято говорить о внешней и внутренней конформности. Классические эксперименты по

С. Ашем, будучи направлены на изучение, прежде всего, внешней конформности, показали, что на ее наличие или отсутствие, а также степень выраженности влияют индивидуально-психологические особенности индивида, его статус, роль, половозрастные характеристики и т. д., социально-психологическая специфика общности (в рамках классических экспериментов эта группа является подставной), значимость конкретной группы для испытуемого, чья склонность к конформным реакциям исследовалась, а также личностная значимость для него обсуждаемых и решаемых проблем и уровень компетентности как самого испытуемого, так и членов конкретного сообщества. Как правило, прямо противоположную конформной реакцию — реакцию неконформизма, или негативизма — считают реальной альтернативой проявлению конформизма. В то же время это далеко не так, так как неконформная реакция, как и конформная отражает личностную уступку в условиях группового давления. Более того, поведенческий негативизм нередко связан с тем, что конкретная личность оказывается в столь же конкретной группе на индивидуализационной стадии вхождения, когда первоочередной личностной задачей выступает задача «быть и, главное, казаться не таким, как все». Реальной альтернативой конформизма, и неконформизма выступает социально-психологический феномен самоопределения личности в группе. Следует специально отметить, что и конформное, и неконформное поведение, будучи достаточно часто встречающимся в группах низкого уровня социально-психологического развития, как правило, не свойственно членам высокоорганизованных просоциальных сообществ.

Наряду с упомянутыми экспериментами С. Аша к классическим исследованиям конформизма в социальной психологии обычно относят эксперименты М. Шерифа и С. Милгрэма, уже описанные нами в статьях об авторитете и влиянии. Экспериментальная проверка того, насколько далеко готов зайти человек, действуя вопреки своим убеждениям и установкам под давлением группы, была проведена С. Милгрэмом. Для этого его классический эксперимент, уже упоминавшийся в статье об авторитете, был модифицирован следующим образом: «В базовой экспериментальной ситуации команда из трех человек (двое из них — подставные испытуемые) проверяет четвертого человека по тесту парных ассоциаций. Всякий раз, когда четвертый участник дает неверный ответ, команда наказывает его ударом тока»<sup>1</sup>. При этом участники эксперимента получают от руководителя следующую инструкцию: «Учителя самостоятельно определяют, каким ударом наказать ученика за ошибку. Каждый из вас вносит свое предложение, и затем вы наказываете ученика самым слабым из предложенных вам ударов. Для того чтобы эксперимент прошел организованно, вносите свои предложения по порядку. Сначала вносит предложение первый учитель, затем — второй, последним вносит свое предложение третий учитель... Таким образом, роль, которую играет наивный испытуемый, дает ему реальную возможность предотвратить ужесточение наказания — например, он может на протяжении всего эксперимента предлагать наказывать ученика ударом тока в 15 вольт»<sup>2</sup>, что касается подставных испытуемых, то они каждый раз предлагают применить более сильный удар, и именно они первыми высказывают свое мнение. Параллельно проводился контрольный эксперимент, в рамках которого групповое давление исключалось. Испытуемый единолично принимал решение о том, каким разрядом следует наказывать «ученика» за неверный ответ. Как сообщает С. Милгрэм, «в исследовании принимали участие 80 мужчин в возрасте от 20 до 50 лет; экспериментальная и контрольная группы состояли из

количества участников и были идентичны по возрастному и профессиональному составу... Эксперимент... со всей очевидностью продемонстрировал, что существенное влияние на поведение испытуемых в экспериментальных условиях оказало давление группы... Основной результат данного исследования состоит в демонстрации того факта, что группа способна формировать поведение индивидуума в области, которая, как думалось, крайне устойчива к подобным влияниям. Идя на поводу у группы, испытуемый причиняет боль другому человеку, наказывая его ударами тока, интенсивность которых намного превосходит интенсивность ударов, примененных при отсутствии социального давления. ... Мы предполагали, что протесты жертвы и существующие в человеке внутренние запреты на причинение боли другому станут факторами, эффективно противостоящими тенденции подчинения групповому давлению. Однако, несмотря на широкий диапазон индивидуальных различий в поведении испытуемых, мы можем сказать, что значительное число испытуемых с готовностью подчинились давлению подставных испытуемых»<sup>1</sup>.

Не менее впечатляющие примеры проявления конформизма дает реальная жизнь. Как отмечает Д. Майерс, «в повседневной жизни наша внушаемость иногда потрясает. В конце марта 1954 года газеты Сизтла сообщили о порче автомобильных стекол в городке, расположенном в 80 милях к северу. Утром 14 апреля поступили сообщения о подобных повреждениях лобового стекла за 65 миль от Сизтла, а на следующий день — всего за 45 миль. Вечером непонятная сила, разрушающая лобовые стекла достигла Сизтла. К полуночи 15 апреля в полицейское управление поступило свыше 3000 заявлений о поврежденных стеклах. В ту же ночь мэр города обратился за помощью к президенту Эйзенхауэру. ... Однако 16 апреля газеты намекнули, что истинным виновником может быть массовое внушение. После 17 апреля жалоб больше не поступало. Позднее анализ вышибленных стекол показал, что это обычные дорожные повреждения. Почему мы обратили внимание на эти повреждения только после 14 апреля? Поддавись внушению, мы пристально смотрели на наши лобовые стекла, а не *сквозь* них»<sup>2</sup>. Не столь масштабный, но, пожалуй, еще более яркий пример конформизма из своей собственной жизни приводит известный английский писатель Дж. Оруэлл. Этот случай произошел в Нижней Бирме, где Оруэлл служил офицером английской колониальной полиции. Как пишет Дж. Оруэлл, к моменту описываемых событий «...я пришел к выводу, что империализм — это зло, и, чем скорее я распрощаюсь со своей службой и уеду, тем будет лучше»<sup>3</sup>. Однажды Оруэлла вызвали на местный рынок, где, по словам бирманцев, все крушит сорвавшийся с цепи слон, у которого начался т. н. «период охоты». Прибыл на рынок, он не застал никакого слона. Десяток зевак указали десяток различных направлений, в которых

скрылся слон. Оруэлл уже собрался идти домой как, вдруг, раздались истошные крики. Выяснилось, что слон все-таки был и, более того, раздавил нестаты подвернувшегося местного жителя. Как пишет Дж. Оруэлл, «как только я увидел погибшего, я послал ординарца в дом моего друга, жившего неподалеку, за ружьем для охоты на слонов».

Ординарец появился через несколько минут, неся ружье и пять патронов, а тем временем подошли бирманцы и сказали, что слон в рисовых полях неподалеку... Когда я зашагал в том направлении, наверное все жители высыпали из домов и двинулись за мной следом. Они увидели ружье и возбужденно кричали, что я собираюсь убить слона. Они не проявляли особого интереса к слону, когда он крушил

их дома, но теперь, когда его собирались убить, все стало иначе. Для них это служило развлечением, как это было бы и для английской толпы; кроме того, они рассчитывали на мясо. Все это выводило меня из себя. Мне не хотелось убивать слона — я послал за ружьем, прежде всего, для самозащиты. ... Слон стоял ярдах в восьми от дороги, повернувшись к нам левым боком. ... Он выдергивал траву пучками, ударял ее о колено, чтобы отряхнуть землю, и отправлял в пасть. ...

Увидев слона, я совершенно четко осознал, что мне не надо его убивать. Застрелить рабочего слона — дело серьезное; это все равно что разрушить громадную, дорогостоящую машину.... На расстоянии слон, мирно жевавший траву, выглядел не опаснее коровы. Я подумал тогда и думаю теперь, что его позыв к охоте уже проходил; он будет бродить, не причиняя никому вреда, пока не вернется махаут (погонщик) и не поймает его. Да и не хотел я его убивать. Я решил, что буду следить за ним некоторое время, дабы убедиться, что он снова не обезумел, а потом отправлюсь домой.

Но в этот момент я оглянулся и посмотрел на толпу, шедшую за мной. Толпа была громадная, как минимум две тысячи человек, и все прибывала. ... Я смотрел на море желтых лиц над яркими одеждами.... Они следили за мной, как за фокусником, который должен показать им фокус. Они меня не любили. Но с ружьем в руках я удостоился их пристального внимания. И вдруг я понял, что мне все-таки придется убить слона. От меня этого ждали, и я был обязан это сделать; я чувствовал, как две тысячи волей неудержимо подталкивают меня вперед. ...

Мне было совершенно ясно, что я должен делать. Я должен приблизиться к слону ... и посмотреть, как он отреагирует. Если он проявит агрессивность мне придется стрелять, если не обратит на меня внимания, то вполне можно дожидаться возвращения махаута. И все же я знал, что этому не бывать. Я был неважный стрелок.... Если слон бросится на меня, и я промахнусь, у меня останется столько же шансов, как у жабы под паровым катком. Но даже тогда я думал не столько о собственной шкуре, сколько о следящих за мной желтых лицах. Потому, что в тот момент, чувствуя на себе глаза толпы, я не испытывал страха в обычном смысле этого слова, как если бы был один. Белый человек не должен испытывать страха на глазах «туземцев», поэтому он в общем целом бесстрашен. Единственная мысль крутилась в моем сознании: если что-нибудь выйдет не так, эти две тысячи бирманцев увидят меня удирающим, сбитым с ног, растоптанным.... И если такое случится, то, не исключено, кое-кто из них станет смеяться. Этого не должно произойти. Есть лишь одна альтернатива. Я вложил патрон в магазин и лег на дороге, чтобы получше прицелиться»<sup>1</sup>.

Приведенный отрывок интересен, прежде всего, тем, что ситуация подчинения групповому влиянию ярко описана не с позиций внешнего наблюдателя, каковым практически всегда является экспериментатор, а изнутри, с позиции объекта данного влияния. Буквально поражает сила подобного воздействия. В самом деле, в восприятии описанной ситуации ее главным героем отсутствуют какие-либо признаки когнитивного диссонанса. И рациональные (отсутствие признаков агрессии в поведении слона, его высокая стоимость, очевидные катастрофические последствия возможного неудачного выстрела «неважного стрелка»), и эмоциональные (жалость к слону, раздражение против толпы, наконец, естественные опасения за свою собственную жизнь) аспекты видения ситуации Дж. Оруэллом подталкивали его к личностному самоопределению и соответствующему поведению. Стоит также принять во внимание, что биография и творчество писателя не дают никаких оснований заподозрить его в склонности к конформизму, скорее наоборот.

По-видимому, свою роль сыграло то обстоятельство, что в рассматриваемой ситуации индивид подвергся одновременному воздействию, по сути дела, двух групп — непосредственному, со стороны туземной толпы, и имплицитному — со стороны белого меньшинства, к которому он принадлежал. При этом и ожидания толпы, и установки белого меньшинства по поводу того, как должен поступить офицер в данной ситуации полностью совпадали. Однако обе эти группы, как следует из приведенного отрывка, не пользовались симпатиями Дж. Оруэлла, а их убеждения, традиции, предрассудки, отнюдь им не разделялись. И все же Дж. Оруэлл застрелил слона.

Нечто подобное можно наблюдать на гораздо более ужасающих примерах участия в геноциде и иных преступлениях тоталитарных режимов самых обыкновенных людей, отнюдь не кровожадных по натуре и вовсе не являющихся убежденными адептами расовых, классовых и иных подобных теорий. Как отмечает Д. Майерс, служащие карательного батальона, уничтожившего около 40000 женщин, стариков и детей в Варшавском гетто, «...не были ни нацистами, ни членами СС, ни фанатиками фашизма. Это были рабочие, торговцы, служащие и ремесленники — люди семейные, слишком старые для службы в армии, но не способные противостоять прямому приказанию убивать»<sup>1</sup>.

Таким образом, проблема конформизма является высокозначимой не только применительно к взаимоотношениям личности и относительно локальной группы (учебной, рабочей и т. д.), но и в гораздо более широком социальном контексте.

При этом, как отчетливо видно на примере из рассказа Дж. Оруэлла, конформизм является результатом действия множества как собственно социально-психологических, так и иных переменных, в силу чего выявление причин конформного поведения и его прогнозирование представляет собой достаточно сложную исследовательскую задачу.

*Практический социальный психолог, работая с конкретной социальной общностью должен, с одной стороны, четко знать, основываясь на экспериментальных данных, с группой какого уровня развития он имеет дело, а с другой — отдавать себе отчет в том, что в ряде случаев и согласие конкретных членов группы с позицией ее большинства, и попытки противоречить этому большинству еще не позволяют говорить о зрелой личностной позиции.*

**Лидерство** [от англ. leader — ведущий] — отношения доминирования и подчинения, влияния и следования в системе межличностных отношений в группе. В ходе изучения лидерства выделены различные стили лидерства, разработан ряд теорий происхождения лидерства. Последние условно можно подразделить на четыре основных направления. Первое из них представляет собой совокупность концепций, основанных на представлении о лидерстве как о функции индивидуально-психологических особенностей лидера. Наиболее последовательное отражение эта позиция нашла в теории «черт лидерства» (Е. Богардус и др.). Сторонники этой теории считают предпосылкой признания человека лидером обладание им специфическими «лидерскими» чертами и способностями. Исследования в русле «теории черт» проводились и в лабораторных,

и в реальных группах, среди взрослых, подростков и детей, в условиях деятельности, различной как по структуре, так и по содержанию и целям, и фокусировались на выявлении качеств, специфичных для лидеров. Одним из вариантов такого подхода является харизматическая концепция лидерства, согласно которой лидерство ниспослано отдельным выдающимся личностям как

некая благодать («харизма»). Однако уже в 40-е годы американские ученые К. Бэрд и Р. Стогдилл провели сравнение между собой накопленных многочисленных списков «лидерских» качеств и пришли к выводу об отсутствии серьезных научных оснований, позволяющих считать, что лидерами становятся люди, обладающие какими-то особыми чертами характера или специфическим набором этих черт. Второе направление исследований лидерства представляет собой совокупность концепций, основанных на представлении о лидерстве как о функции группы. В рамках этих теорий (Г. Хомманс и др.) лидер понимается как лицо в большей степени, чем все остальные члены группы, отвечающее ее ожиданиям и наиболее последовательно придерживающееся принятых в ней норм и ценностей. В отличие от сторонников теории «черт лидерства» приверженцы интерактивной теории полагают, что лидером может стать любой человек, занимающий соответствующее место в системе межличностных взаимодействий. При этом теории лидерства как функции группы не имеют доказательного характера, т. к., с одной стороны, их логическая структура содержит «круг в определении», а с другой — не позволяют интерпретировать целый ряд экспериментально зафиксированных фактов (например, существование так называемого «идиосинкразического кредита», которым располагает в той или иной мере любой лидер и согласно которому ему предоставляется право в качественно большей степени, чем рядовому члену группы, отступать от принятых в ней норм). Третье направление исследований лидерства представляет собой совокупность концепций, основанных на представлении о лидерстве как о функции ситуации (Р. Бейлс, Т. Ньюком и др.). Представители ситуационных теорий лидерства опираются на многочисленные факты, иллюстрирующие неправомочность рассмотрения лидерства как функции личностных свойств или функции группы, и приходят к выводу о том, что лидерство представляет собой продукт, в первую очередь, многочисленных ситуаций, чередующихся и сменяющих друг друга. Как правило, приводятся по меньшей мере три аргумента, оправдывающие такой вывод: один и тот же человек может выполнять лидерские функции в одной группе и находиться в роли ведомого в другой; человек, занимающий лидерскую позицию в группе, может потерять столь благоприятное положение, не покидая группу и оставаясь по-прежнему ее членом; в условиях многоплановой совместной деятельности нередко в каждой из ее сфер выдвигается свой лидер, определяющим образом влияющий на жизнедеятельность группы. В то же время наиболее последовательные сторонники ситуационной теории лидерства, по сути, исключая из рамок анализа индивидуально-психологические черты лидера, особенности процесса его выдвижения группой, характер взаимоотношений лидера и последователей, явно абсолютизируют значимость внешних по отношению к группе влияний и обстоятельств. Четвертое направление исследований лидерства представляет собой совокупность концепций, обозначаемых в психологии как «синтетические теории лидерства» (Ф. Фидлер и др.). В отличие от сторонников «теории черт», теорий «лидерства как функции группы» и «ситуационных теорий» приверженцы «синтетической теории лидерства» акцентируют внимание на комплексном, целостном характере изучения лидерства, на исследовании взаимосвязи основных составляющих процесса организации межличностных отношений: лидеров, последователей (или ведомых) и ситуаций, в условиях которых осуществляется лидерство. В то же время психологически содержательное наполнение этих трех переменных не совпадает в различных концептуальных схемах, относящихся к «синтетическому» подходу. Более того, в целом ряде теоретических построений феномен лидерства рассматривается в контексте

преимущественно внеделовых межличностных отношений и без учета социально-психологической специфики реально функционирующих групп. В рамках теории деятельностного опосредствования межличностных отношений в группах и концепции персонализации разработана теоретическая модель лидерства, позволяющая проанализировать психологическую специфику этого феномена в реальных малых группах разного уровня развития и в условиях различной как по своей форме, так и по содержанию и целям деятельности (А. В. Петровский и др.). В группах высокого уровня социально-психологического развития, как правило, формируется демократический стиль лидерства. При этом лидер в таких группах наделен атрибутами подлинно личностного авторитета и чаще всего является одновременно социометрической «звездой». Сила и гибкость структуры такой группы выражаются, в частности, в том, что индивиды, различающиеся по своим личностным качествам, могут успешно осуществлять функции лидера, т. к. чем выше по своему социально-психологическому развитию группа, тем более сложный набор нравственно оправданных личностных характеристик требуется для описания ее лидера. В корпоративных группировках формируется по преимуществу авторитарный стиль лидерства. При этом лидер в таких группах наделен не атрибутами личностного авторитета, а обладает авторитетом власти и, как правило, не только не является социометрической «звездой», но и нередко эмоционально-негативно оценивается подавляющим большинством ведомых. Что касается собственно личностных характеристик такого лидера, то их значение в данном случае вообще вторично, т. к. в целом не на них базируется его лидерская позиция в общности. В просоциальных ассоциациях формируется попустительский стиль лидерства. В связи с отсутствием опосредствующей межличностные отношения деятельности в таких группах, как правило, лидером является социометрическая «звезда», т. е. тот член группы, который вызывает у остальных наибольшую симпатию. Необходимые для такого лидера качества — это сравнительно небольшой набор характеристик, создающих наиболее благоприятные условия для свободного общения и всеобщего благоденствия в группе, где люди связаны друг с другом только эмоциональным притяжением, а не какой-либо деятельностью. В асоциальных ассоциациях формируется анархический стиль лидерства. Здесь лидеру также необходим сравнительно небольшой набор качеств, но качество принципиально иного характера — это физическая сила, агрессивность, самоуверенность, жестокость, авторитарность и т. п.

В настоящее время широкое распространение в контексте исследований лидерства получила концепция эмоционального интеллекта, разработанная группой американских социальных психологов и специалистов в области делового администрирования во главе с Д. Гоулманом. Существенно важно, что она опирается не только на массив эмпирических данных, полученных при реализации прикладных исследовательских программ в сфере организационной психологии и психологии менеджмента, но и на результаты фундаментальных нейрофизиологических исследований последних лет.

Согласно данной концепции, именно высокий уровень развития эмоционального интеллекта отличает лидеров от других людей, чья деятельность требует развитых когнитивных способностей в сочетании с организаторскими способностями, например, от руководителя академического исследовательского проекта. Под эмоциональным интеллектом понимается интегральная личностная структура, включающая четыре составляющих: самосознание, самоконтроль, социальную чуткость и управленческие навыки.

Под самосознанием Д. Гоулман понимает способность к рефлексии и адекватной оценке индивидом «...характера собственных эмоций, а также осознание своих сильных и слабых сторон, ценностей и мотивов. При этом... люди с сильным самосознанием являются реалистами: они не угнетают себя самокритикой, но не питают несбыточных надежд. Как правило, они честны с собой. Более того, они честны с другими в отношении себя — настолько, что даже могут посмеяться над собственными недостатками»<sup>1</sup>. Развитое самосознание позволяет лидерам эффективно использовать интуицию, под которой понимается «...способность применять при принятии управленческих решений не только технические знания, но и житейскую мудрость. ...Согласно данным неврологических исследований, умение прислушиваться к собственным ощущениям помогает видеть смысл в море информации, а следовательно, принимать более грамотные решения»<sup>2</sup>. Это особенно важно при разработке стратегических программ развития и трансформационных инноваций. При решении такого рода задач, по определению, «...необходимо сделать шаг, который многим может показаться прыжком в неизвестность: лидеры должны быть способны выйти за рамки доступной информации и выдвинуть смелую гипотезу»<sup>3</sup>.

Самоконтроль в рамках концепции эмоционального интеллекта наиболее тесно связан с самосознанием, поскольку, «если мы не понимаем своих чувств, то не в наших силах управлять ими». Между тем, по мнению Д. Гоулмана, развитый самоконтроль, представляющий собой, «...нечто, подобное непрерывному внутреннему диалогу, — является тем элементом эмоционального интеллекта, который не позволяет нашим чувствам диктовать нам свою волю. Именно он придает ясность уму, наделяет нас энергией, которая так необходима лидерам, и спасает нас от воздействия разрушительных эмоций. Лидеры, прекрасно умеющие владеть собой, воплощают жизнелюбие, оптимизм и воодушевление, а также настраивают других на позитивный лад»<sup>4</sup>.

Под социальной чуткостью понимается способность к сопереживанию, или эмпатии в сочетании со способностью «...выразить свои мысли так, чтобы тронуть сердца людей ...Сопереживание — основной из навыков, образующих социальную чуткость, — не равнозначно слащавой чепухе вроде «я в порядке, и ты в порядке». Уметь сопереживать не значит относиться к эмоциям других людей, как к собственным, и пытаться угодить всем и каждому... На деле сопереживание означает способность заботливо и внимательно относиться к чувствам сотрудников и принимать разумные решения, вызывающие ответную реакцию. ... Настрой лидера может передаваться другим, только если он выражает свои чувства убедительно, потому что в таком случае эмоции будут искренними, основанными на подлинных ценностях»<sup>5</sup>.

Управление отношениями в рамках концепции эмоционального интеллекта определяется как «...доброжелательное воздействие, имеющее определенную цель: подвигнуть людей в нужном направлении, неважно, идет ли речь о согласии с маркетинговой стратегией или о запуске нового проекта»<sup>6</sup>. Здесь, прежде всего, имеется в виду способность лидера к «задействованию» эмоциональных факторов в качестве мотиваторов деятельности. Как показали исследования Д. Гоулмана и

его коллег, «эмоциональные лидеры умело пробуждают горячий интерес к общему делу. Благодаря им люди обретают смысл и видят нечто большее за рутинной повседневных задач или контрольных отчетов, которые столь часто занимают место действительно значимой концепции»<sup>1</sup>.

В зависимости от уровня развития эмоционального интеллекта взаимодействие лидера с группой строится по принципу резонанса, либо диссонанса: «Согласно Оксфордскому словарю, резонанс — это «усиление или удлинение звука посредством отражения» или, более точно, путем «синхронных колебаний». Переноса этот принцип в область человеческого общения, можно сказать, что «совпадение частоты колебаний» наблюдается, когда два человека настроены на одну эмоциональную волну, т. е. чувствуют «синхронно». В соответствии с исходным значением понятия «резонанс» такая синхронность рождает отклик, продлевая позитивный эмоциональный тон. ... Умение вызвать резонанс — признак лидеров, отмеченных высоким эмоциональным интеллектом. Их увлеченность, энергия и энтузиазм находят отклик у каждого члена группы». С другой стороны, «диссонанс в изначальном музыкальном смысле означает неприятный, резкий звук. Однако и в музыкальном, и в психологическом значении использование этого термина указывает на недостаток гармонии. Диссонирующий лидер заставляет группу ощущать эмоциональное неудобство, и люди постоянно чувствуют себя неуютно»<sup>2</sup>.

Разрабатывая свою концепцию, Д. Гоулман с коллегами выделили и детально прописали шесть лидерских стилей, четыре из которых (идеалистический, обучающий, товарищеский и демократический) отнесены ими к резонирующим, а два (амбициозный и авторитарный) к диссонирующим.

Лидеры, исповедующие идеалистический стиль, способны создавать привлекательные и при этом достаточно реалистичные образы перспективного будущего, увлекая ими людей. При этом, используя вдохновение в сочетании с триадой «уверенность в себе — самосознание — сопереживание», идеалистические лидеры не только формулируют задачу, которая кажется им приоритетной, но и соотносят её с ценностными ориентациями своих подчиненных. Благодаря этому адепты данного стиля не испытывают проблем с увлеченными и преданными последователями, готовыми проявлять инициативу, принимать ответственность, а при необходимости и приносить осознанные жертвы ради достижения общей цели. В этой связи, как считают авторы концепции эмоционального интеллекта, «особенно эффективно использовать этот стиль, когда бизнес находится на перепутье — например, в период реорганизации или когда фирме нужен новый образ будущего, но и этот стиль имеет ресурсные ограничения: «Его не следует использовать в том случае, если, например, лидер работает с командой экспертов или более опытными, чем он, коллегами: в красочном описании фантастического будущего они могут увидеть только пустословие или же непонимание текущей ситуации»<sup>3</sup>.

Обучающий стиль лидерства предполагает, что лидер-наставник «...помогает определить присущие сотрудникам сильные и слабые стороны и связать эти качества с их собственными устремлениями — как личностными, так и карьерными. Он стимулирует сотрудников на установление долгосрочных целей развития и помогает осмыслить пути их достижения. ... Лидеры-наставники, как правило, умеют грамотно делегировать полномочия и дают сотрудникам не элементарные поручения

исполнительского типа, а сложные задания, которые обогащают их профессионально. Более того, истинные наставники обычно мирятся с краткосрочными неудачами сотрудника, понимая, что этот этап неизбежен, но преодолим, и, скорее всего, именно он поможет сбываться мечтам»<sup>1</sup>. Ограничения обучающего подхода связаны как с ситуационными переменными, так и с компетентностью лидера. Данный подход неэффективен в отношении членов группы с низким уровнем мотивации, нацеленных на решение сиюминутных задач. Кроме того, «при бездарном воплощении обучающий подход воспринимается как проявление мелочности или избыточного контроля. Такого рода поведение руководителя может подорвать уверенность сотрудников в себе, что в итоге ведет к ухудшению производительности»<sup>2</sup>.

Товарищеский стиль предполагает высокую степень эмоциональной открытости и базируется на развитой способности к эмпатии: «Лидеры, которые придерживаются товарищеского подхода, уделяют эмоциональным нуждам сотрудников большее внимание, чем делу. ... Сопереживание, забота о каждом, а не только о выполнении рабочих задач, за которые тот отвечает,



чуткость превращают товарищеский подход в самый настоящий катализатор высокого морального духа коллектива: такой лидер способен поднять настроение людей даже при выполнении скучной и монотонной работы. Наконец, использование товарищеского стиля предполагает еще один навык эмоционального интеллекта — умение урегулировать конфликты. Эта способность находит себе применение, когда возникает задача объединить разных или даже враждебно настроенных индивидуумов в одном трудовом коллективе»<sup>3</sup>. К очевидным потенциальным издержкам товарищеского стиля следует отнести риск вырождения его в откровенно попустительский со всеми вытекающими последствиями.

Демократический стиль предполагает не просто готовность лидера к восприятию мнения членов группы, но и наличие у него навыков, позволяющих подчиненным в полной мере реализовать свои способности при решении тех или иных задач. Одним из важнейших качеств демократического лидера является умение слушать. Демократический стиль не только максимально эффективен, но и попросту незаменим, «...когда лидер ... находится в нерешительности, когда не уверен, какое направление избрать, и нуждается в идеях, которые могут подсказать ему компетентные сотрудники». К ограничениям, присущим демократическому стилю, следует отнести то, что он требует существенных временных и организационных ресурсов, а также высокой технологической и социально-психологической компетентности лидера при организации групповой работы. В противном случае попытки использования данного стиля могут выродиться в «...бесконечные, утомительные совещания, на которых перемалывается масса идей, но согласие остается труднодостижимым, а единственный видимый результат заключается в планировании все новых совещаний»<sup>4</sup>.

Амбициозный лидер, как правило, «...придерживается высоких стандартов производительности и сам им следует. Он одержим идеей, что работать надо быстрее и лучше, и того же требует от остальных. От плохих исполнителей он требует большего усердия и, если они все-таки не справляются с делом, исправляет ситуацию самостоятельно», в то же время у такого лидера, «...как правило, отсутствует перспективное видение, и обычно такие лидеры не могут вызвать у сотрудников живой

эмоциональный отклик. Слишком часто эти лидеры верят только цифрам, которых не всегда достаточно, чтобы вдохновить или мотивировать людей». Однако амбициозный стиль может оказаться эффективным. «...уместен в технических областях, при работе с высококвалифицированными специалистами... Имеет смысл использовать амбициозный стиль в период резкого роста компании. В случае, когда все члены группы — превосходные специалисты, имеющие высокую мотивацию, такой стиль может привести к блестящим результатам»<sup>1</sup>.

Лидеры, руководствующиеся авторитарным стилем, «...требуют от подчиненных немедленного повиновения, но не утруждают себя разъяснением смысла своих приказов. Если подчиненные не следуют этим распоряжениям безоговорочно, лидеры прибегают к угрозам... Редко поощряя сотрудников, но не забывая их критиковать, авторитарный лидер рискует сломить дух людей. Он лишает их гордости и удовлетворения, получаемого от работы... Своими действиями он может лишиться важнейшего инструмента, необходимого любому лидеру: способности убедить людей, что их работа является важной частью общей миссии. У людей пропадает увлеченность, они чувствуют отчуждение от собственной работы и с недоумением спрашивают себя, имеют ли смысл их усилия»<sup>2</sup>. Вместе с тем, в определенных ситуациях авторитарный стиль лидерства может оказаться не только уместен, но и необходим: «В кризисных ситуациях, например, в условиях реорганизации фирмы, авторитарный стиль может быть чрезвычайно эффективен, особенно поначалу, когда надо срочно ликвидировать устаревшие порядки и заставить людей по-новому взяться за дело. Аналогично в чрезвычайных ситуациях (пожар в здании, приближение урагана или угроза враждебного поглощения) лидеры, использующие авторитарный стиль, способны остановить панику. Кроме того, порой этот стиль, особенно если остальные методы не привели к желаемому результату, помогает строить отношения с сотрудниками с тяжелым характером»<sup>3</sup>.

Вполне понятно (и это подтверждается многочисленными исследованиями, в том числе и в области эмоционального интеллекта), что по-настоящему эффективное лидерство возможно только при максимально гибком поведении лидера, в основе которого лежит уверенное владение всеми описанными стилями и способность выбирать наиболее адекватный объективным условиям, складывающимся в группе, при безусловной преимущественной ориентации на резонансные подходы. Авторитарные лидеры характеризуются, прежде всего, тем, что упорно сопротивляются необходимости делегировать хоть какую-то часть власти и неизменно акцентируют внимание на неудачах, а не успехах своих подчиненных. Совершенно понятно, что, как правило, подобный гиперконтроль и привнесение эмоционального недоверия по властной вертикали «сверху — вниз» закономерно приводит к межличностным напряжениям и отравляет в целом социально-психологический климат в сообществе.

*Практический социальный психолог вне зависимости от того, какая конкретная профессиональная задача стоит перед ним при работе с реально функционирующей контактной группой, попросту не только не может приступить к ее решению, но и даже более или менее адекватно ее сформулировать, до тех пор, пока не прояснит для себя вопрос о характере лидерства в данной общности. Выявление стиля лидерства в группе, социально-психологических особенностей личности лидера, специфики его взаимоотношений*

*с ведомыми, определения тех сфер жизнедеятельности сообщества, в рамках которых наиболее ярко проявляется феномен лидерского влияния — все это и является первостепенным условием, без выполнения которого никакая профессиональная деятельность практического социального психолога попросту не может быть всерьез «запущена». При этом данный вывод полностью справедлив применительно ко всем без исключения группам и организациям.*

**Лиминальность** [от лат. limen — порог] — промежуточная, в определенном смысле переходная социальная ситуация развития личности в системе общественных отношений, характеризующаяся потерей прежнего социального положения и сопряженной с ним статусно-ролевой позиции в условиях невступления в новую социальную роль. При этом, как правило, подобная, по сути дела, маргинальная социальная позиция оформляется социумом посредством особых ритуалов, обрядов и подкрепляется чаще всего своеобразной атрибутикой. Понятие «лиминальность» используется в рамках социальной психологии, прежде всего, в области этнопсихологии как некое самоценное явление, а также в политической психологии в качестве своего рода интерпретационного «ключа» при объяснении происходящих изменений социальной позиции той или иной политической фигуры. Уже сама этимология данного термина, содержащая прямое указание на кризисный, переломный, пороговый этап в развитии личности указывает на то, что подобное социальное положение индивида является не конечным, а переходящим. Здесь речь идет о «нейтральной межролевой полосе», преодоление которой, как правило, сопряжено с необходимостью значительных усилий, возможно, унижений, тяжелых испытаний как в физическом, так и в нравственно-духовном планах. В этнопсихологическом (и особенно в этнографическом) плане понятие «лиминальность» наиболее последовательно и развернуто использовалось В.Тэрнером, заимствовавшим его у А. ван Геннена для интерпретации смысловой нагрузки обрядно-

ритуального сопровождения смены социально-властной позиции и возрастной принадлежности личности. Значимость, в том числе и социально-психологическую, лиминальности для понимания происходящих с личностью перемен в конкретной системе общественных отношений вне зависимости от того, о каком этапе социогенеза идет речь, неоднократно подчеркивали специалисты: «Психологическая суть явления лиминальности в обеспечении готовности субъекта к резким переменам своей судьбы. Переход на более высокую ступень в статусной иерархии обеспечивается обрядами испытания «на прочность» индивида... При этом, как правило, эти обряды сопровождаются унижениями, физическими лишениями, нивелировкой индивидуальных различий для человека в соответствии с формулой «если ты претендуешь на роль вождя, ты должен побыть в положении раба». Такая «насильственная идентификация» подчеркивает социокультурный смысл лиминальности, когда с помощью практического использования механизма смены социальной позиции достигается усиление социальной структуры общества и расширение потенциала вариативных возможностей личности. Лиминальность характерна для большинства культур на всех этапах социогенеза. В современных условиях пережитки лиминальности обнаруживают в некоторых обычаях, например, в английской армии в Рождество офицерские чины за обедом прислуживают солдатам; свойством лиминальности обладают такие социальные роли, как, например, «абитуриент», «кандидат в депутаты» и др.» (В. В. Абраменкова). В условиях кардинальных социальных перемен лиминальность порой проявляется в глобальных масштабах. При этом следует заметить,

что в этих случаях нередко лиминальность характеризует не период восхождения по социальной лестнице, а прямо противоположный процесс. Так, например, в современной России характер откровенной лиминальности, которая в данном случае напрямую корреспондирует с понятием «маргинальность», приобрели такие роли, как «учитель», «врач», «ученый», уже потерявшие свой престижный статус в социуме, но еще и не характеризующие окончательное социальное падение.

Существенный вклад в исследования лиминальности внес Э. Эриксон. Хотя в своих трудах он и не использовал данный термин, в них отчетливо показано, что лиминальность, в широком смысле, является необходимым условием не только социализации индивида, но и отвечает объективным потребностям развития личности.

Согласно психосоциальному подходу, на пятой стадии эпигенетического цикла, кульминация которой приходится на юношеский возраст, происходит интеграция сформировавшихся ранее компонентов идентичности в целостную структуру. С точки зрения социализации личности, это период поиска своего «места в жизни», оптимального сочетания индивидуальных устремлений и желаний (включая подсознательные импульсы) с требованиями и ограничениями предъявляемыми обществом. По словам Э. Эриксона, «этот период можно рассматривать как психосоциальный мораторий, в течение которого молодые люди могут путем свободного ролевого экспериментирования найти свою нишу в обществе, нишу, которая твердо определена и точно ему соответствует»<sup>1</sup>. Для полноценного решения этой непростой, но жизненно важной задачи молодые люди нуждаются в трех вещах: определенных подсказках и ориентирах со стороны общества, праве на ошибку и социально санкционированном времени, точнее сказать, «тайм-ауте», предоставляемом обществом в отношении выполнения индивидом профессиональных и гражданских функций. Согласно Э. Эриксону, «мораторий — это отсрочка, предоставленная кому-либо, кто еще не готов принять ответственность или хотел бы дать себе время на подготовку. Под психосоциальным мораторием мы понимаем запаздывание в принятии на себя взрослых обязанностей, но не только это. Данный период характеризуется избирательной снисходительностью со стороны общества и вызывающей беззаботностью со стороны юности, и все же он часто ведет к значительным, хотя нередко и преходящим достижениям и завершается более или менее формальным подтверждением достижения со стороны общества»<sup>2</sup>.

Универсальная потребность молодых людей в проживании переходного состояния «между детством и взрослостью» в той или иной степени осознавалась на протяжении практически всей человеческой истории, что находило отражение не только в разнообразных обрядах инициации, но и в социальном устройстве общества. Так, например, в Средневековой Европе существовали совершенно официальные статусы пажа и оруженосца, представлявшие собой типичные лиминальные роли, в рамках которых дети феодалов проходили достаточно длительный процесс ученичества и постепенной социализации, прежде чем обрести полноценный статус рыцаря и начать выполнять в полном объеме все связанные с ним «взрослые» функции. Первые западноевропейские университеты с их фактической автономностью и внутренним уставом во многом выполняли роль своего рода «социальных инкубаторов», в которых представители молодых поколений получали возможность прожить возрастную лиминальность, почти не подвергаясь давлению и нормативным ограничениям, принятым в широком социуме.

В данном отношении система воспитания и социализации молодежи, сложившаяся в силу ряда причин в традиционном российском обществе, носила во многом деструктивный характер. При том, что, как отмечали многие отечественные историки, в частности, И. Е. Забелин, вся энергия семьи и общества в допертровский период была направлена на консервацию ума, чувств и воли личности на рудиментарном детском уровне, резкое, практически без периода ученичества включение детей в процесс производства, а также привлечение молодежи к выполнению гражданских (прежде всего, военных) обязанностей, было самым обычным делом. Хрестоматийный пример такого рода — ранняя производственная социализация крестьянских детей. Дети дворян, в свою очередь, обязаны были записываться в разряд и нести военную службу, как только оказывались в состоянии носить оружие. Аналогичная картина наблюдалась и на последующих этапах развития Российской империи. Так, например, А. В. Суворов поступил на военную службу тринадцати лет от роду (с параллельным обучением в кадетском корпусе), М. И. Кутузов — в пятнадцатилетнем возрасте, а в семнадцать лет получил свой первый офицерский чин, П. А. Румянцева в девятнадцать лет и вовсе был полковником и т. д. По словам И. Е. Забелина, в отечественной традиции «...от глупого ребячества до возмужалости нет переходного времени образования»<sup>3</sup>. Таким образом, в России семья и общество практически не давали молодежи шанса на сколько-нибудь полноценное проживание психосоциального моратория и обрекали ее на спутанность идентичности.

Эта ущербная, с точки зрения психосоциального развития, практика во многом присуща и современному российскому обществу. Она выражается не только в сохранении архаичных аспектов социального устройства, таких как всеобщая воинская повинность с 18-летнего возраста, но и в специфических проявлениях родителями заботы о детях. Наиболее показательна в данном отношении сложившаяся в последние годы традиции назначения двадцатилетних отпрысков крупных чиновников вице-президентами банков и нефтяных компаний, вице-губернаторами и т. п. Соображения, которыми руководствуются при этом высокостатусные родители, вполне понятны. Однако они упускают из вида, что оказывают таким образом своим детям во многом «медвежью услугу», лишая их необходимого для оформления идентичности и полноценной социализации тайм-аута.

Другой стороной проблемы лиминальности в современном российском обществе, как уже отмечалось выше, является ее глобализация, приводящая к консервации в лиминальном состоянии целых категорий населения. Более того, общество в целом на современном этапе его развития, многие исследователи характеризуют как «переходное», или, лиминальное. При этом,

применительно к России, по мнению Т. Шанина, «...“переходное общество” — это не общество в состоянии перехода, это особый тип стационарного существования»<sup>2</sup>.

В этих условиях широкое распространение получил феномен псевдолиминальности, суть которого в том, что лиминальные по форме социальные и профессиональные роли не только не обеспечивают переход индивида к новому социальному статусу, но зачастую вообще блокируют данный процесс. Примером может служить практика найма на работу (особенно если речь идет о привлекательных и перспективных вакансиях) с «испытательным сроком». В отличие от распространенных в зарубежной управленческой практике таких форм лиминальности в профессиональной сфере, как работа под супервизией, коучинг (наставничество) и

т. п., она, как известно, предполагает самостоятельное осуществление кандидатом должностных функций в полном объеме, но за меньшую плату и с перспективой по окончании «испытательного срока» так и не получить желаемую должность и связанный с ней социальный статус. Сомнительная, мягко говоря, эффективность подобной кадровой политики вполне очевидна. В самом деле: если кандидат профнепригоден, с какой стати доверять ему даже временно выполнение значимых для организации функций? А если он, напротив, соответствует должности, то какой смысл вместо того, чтобы сразу использовать в полной мере потенциал нового сотрудника на благо организации, вынуждать его на протяжении двух-трех месяцев, а то и больше, доказывать собственную «нужность», что неизбежно скажется на качестве реальной работы? Причина подобного видимого абсурда часто кроется в том, что многие недобросовестные работодатели целенаправленно используют «испытательный срок» для покупки высококвалифицированного труда (чаще всего, молодых специалистов) по демпинговым ценам. Попросту говоря, принимая кандидата, они практически уверены, что уволят его по окончании «испытательного срока», на протяжении которого он будет трудиться для них почти задаром.

Более сложную, но аналогичную по сути форму псевдолиминальности в профессиональной сфере представляет собой найм на так называемые конвейерные позиции, практикуемый крупными компаниями. «Конвейерный» принцип предполагает, что для того, чтобы стать хорошим руководителем, человек должен освоить изнутри всю цепочку производственного цикла, реально проработав какое-то время на низовых должностях во всех подразделениях организационной структуры. Именно это и есть та самая наживка, на которую клуют амбициозные молодые люди, претендуя на «конвейерные позиции» и рассчитывая таким образом подняться по иерархической лестнице корпораций, являющихся в их глазах символами экономической мощи и процветания. Ловушка заключается в том, что чаще всего, никто не собирает их никуда «продвигать». Вместо этого они перемещаются с одной низовой должности на другую, оказываясь, по сути дела, в маргинальном положении временных работников, выполняющих за минимальную оплату обязанности «прислуги». Заметим, что сам по себе «конвейерный» принцип, заимствованный из практики японских компаний 60-х — 70-х гг. прошлого века, во-первых, жестко «завязан» на особенностях японского менталитета и культурных традиций и, во-вторых, безнадежно устарел в условиях информационной экономики, свидетельством чему служит постепенный отказ от него самих японцев (топ-менеджеры по-прежнему периодически бывают в сборочных цехах и беседуют с рабочими, но ставить, пусть даже временно, выпускника университета к конвейеру там давно никому не приходит в голову).

Вполне понятно, что законсервированная лиминальность и псевдолиминальность представляют реальную опасность не только для конкретной личности, но и для общества в целом, так как это искусственно ограничивает и разрушает его личностный потенциал, а следовательно, и кадровый потенциал организации.

*Практические социальные психологи, работающие с организациями, должны в силу своих профессиональных обязанностей разрабатывать психологически обоснованную личностно поддерживающую систему ритуального сопровождения изменений позиций личности во властной структуре. В рамках корпоративной культуры должны быть выработаны технологии, позволяющие использовать индивидуальные периоды лиминальности как ресурсно обогащающие, а не разрушающие личность социальные «уроки».*

195

**Личностный конструкт** [от лат. constructio — построение] — создаваемый субъектом классификационно-оценочный эталон, с помощью которого осуществляется понимание объектов в их сходстве между собой и отличии от других. Понятие «личностный конструкт» предложено Дж. Келли. По своему структурному содержанию личностный конструкт отражает характер интерпретации человеком элементов окружающего мира (событий, явлений, людей) как сходных между собой и в то же время отличных от других. Личностные конструкты различаются по тому, насколько широка область их приложения: личностные конструкты, применимые лишь в отношении определенного незначительного класса элементов, личностные конструкты, отражающие наиболее обобщенную оценку воспринимаемых объектов. По степени их устойчивости, неизменности различаются основные и ситуативные личностные конструкты. Совокупность личностных конструктов представляет собой систему, важнейшей характеристикой которой является ее относительная когнитивная сложность, выражающая количество составляющих систему единиц, их разветвленность и связь. Экспериментальные данные указывают на зависимость между когнитивной сложностью системы личностных конструктов человека и его способностью углубленно описывать, анализировать и оценивать воспринимаемые объекты в их противоречивом единстве.

Для содержательной оценки личностных конструктов, используемых индивидом при интерпретации значимых других, Дж. Келли разработал «Репертуарный тест ролевого конструкта» (Реп-тест), наиболее распространенная модификация которого — техника репертуарных решеток, подробно описана в третьей части настоящей «Азбуки».

Разрабатывая теорию личностных конструктов, Дж. Келли исходил из представления о человеке как об ученом, который, исходя из имеющихся данных и предшествующего опыта, формулирует гипотезу о том, как будут развиваться события в той или иной ситуации, и в соответствии с ней строит программу собственных действий. Если в результате гипотеза подтверждается, то имеет место валидизация конструкта, в противном случае происходит его инвалидизация. Описывая данный процесс, Дж. Келли отмечал что, «...стоит только человеку предположить, что с помощью данного конструкта можно адекватно прогнозировать и предсказать какое-то событие в своем окружении, как он начнет проверять это предположение по событиям, которые еще не наступили. Если конструкт помогает точно прогнозировать события, человек, вероятно, сохранит его. И наоборот, если прогноз не подтвердится, конструкт, на основании которого он был сделан, подвергнется пересмотру или даже вообще может быть исключен. Валидность конструкта проверяется с точки зрения его *прогностической эффективности*, степень которой может меняться»<sup>1</sup>.

Надо сказать, что при всем внешнем сходстве процессов валидизации личностных конструктов и научного поиска между ними существуют принципиальные различия. Ученый стремится к максимально объективному учету и интерпретации всей совокупности фактов, причем как подтверждающих, либо опровергающих изначальное предположение, так и промежуточных в данном отношении. В повседневной же практике большинство людей, во-первых, склонны, как отмечал сам Дж. Келли,

интерпретировать жизненный опыт именно в логике «черного-белого», а не с учетом наличия полутонов, и, во-вторых, не просто избирательно искать подтверждение своих исходных конструктов, но и выстраивать собственное поведение таким образом, чтобы они оказались прогностически эффективными. Например, индивид, приступивший к работе

в новой организации с убеждением, что другие сотрудники видят в каждом новичке потенциального конкурента и настроены к нему недоброжелательно, скорее всего, выберет схему поведения, характеризующуюся закрытостью, настороженностью, возможно, даже агрессивностью, тем самым провоцируя реакцию коллег, подтверждающую исходный конструкт. Именно этим объясняется распространенность феномена самореализующегося пророчества. Тем не менее, личные конструкты представляют собой структурные образования совершенно необходимые с точки зрения социальной адаптации индивида. По мнению Дж. Келли, «человек судит о своем мире с помощью понятийных систем, или моделей, которые он создает и затем пытается приспособить к объективной действительности. Это приспособление не всегда является удачным. Все же без таких систем мир будет представлять собой нечто настолько недифференцированное и гомогенное, что человек не сможет осмыслить его»<sup>1</sup>.

В этой связи нельзя не упомянуть весьма близкую к теории личностных конструктов концепцию ментальных моделей К. Крэйка, хронологически предшествующую работам Дж. Келли и в последнее время все более востребованную в практике организационной психологии и психологии менеджмента. Согласно К. Крэйку, «...ментальные модели представляют собой форму обращения человека с множеством внутренних представлений об окружающем его (внешнем) мире. Если в голове человека хранится “мелкомасштабная модель” внешнего мира и сценариев его возможных действий в нем, то он может осуществить отбор различных альтернатив; сделать заключение о том, какая из них является лучшей; заблаговременно отреагировать на ситуации, которые могут возникнуть при столкновении с чем-то непредсказуемым, действуя при этом наиболее правильно и компетентно»<sup>2</sup>. В дальнейшем, развивая концепцию ментальных моделей, современный исследователь Ф. Джонсон-Лэйрд отмечал: «Ментальные модели играют центральную и объединяющую роль в представлении объектов, состояния дел, последовательности событий, форм существования окружающего мира, а также социальной и психологической составляющей повседневной деятельности. Они позволяют людям делать умозаключения и прогнозы, понимать явления, выбирать способы действия и контроля его исполнения. Но, прежде всего, они помогают усваивать опыт; пользоваться языком для создания представлений, сравнимых с теми, которые могут быть получены в ходе непосредственного ознакомления с окружающим миром. И еще: они устанавливают соответствие между словами и миром в форме концепций и сенсорных ощущений»<sup>3</sup>.

Данное определение не только отчетливо пересекается в содержательном плане с понятием «личностный конструкт», но и предвосхищает предложенную Дж. Келли модель действий человека в ситуации неопределенности, ключевым моментом которой является, так называемый, «цикл О-В-И» (ориентация — выбор — исполнение). Суть данного цикла заключается «...в последовательном обдумывании нескольких возможных конструктов и выбора того из них, который окажется лучшим для интерпретации ситуации.

В *ориентировочной* фазе человек рассматривает несколько конструктов, которые можно использовать для интерпретации данной ситуации — то есть он намеренно обдумывает различные возможности, которые могут иметь место. Это аналогично рассмотрению вопроса со всех сторон. Фаза *выбора* наступает, когда человек ограничивает число альтернативных конструктов (гипотез) до количества наиболее приемлемого

в данной ситуации. В этот момент он решает, какие преимущественные альтернативы наиболее уместно использовать. И наконец, во время фазы *исполнения* он выбирает направление действий и сопровождающее его поведение. Выбор делается, иначе говоря, на основании оценки, какой альтернативный конструкт наиболее вероятно приведет к расширению или определению системы»<sup>4</sup>. При этом под расширением понимается способ действий, направленный на познание мира, приобретение нового опыта и в конечном счете увеличение диапазона применимости выбранного конструкта. Определение (некоторые авторы используют термин «осаждение») предполагает выбор, с максимальной вероятностью подтверждающий валидность исходного конструкта. Вполне понятно, что именно выбор по принципу расширения наиболее адекватен продуктивному личностному развитию индивида, принятию инновационных, креативных решений. С другой стороны, выбор по принципу определения позволяет снизить уровень личностной тревожности, когда степень неопределенности ситуации и «цена вопроса» слишком велики. Как показали исследования Д. Стермана, «когда обстановка становится по-настоящему сложной, лица, принимающие решения, не реагируют на это созданием новых ментальных моделей. Вместо этого они ... скорее всего, попытаются вернуться к более старым и более простым моделям. По наблюдениям Стермана, лица, принимающие решения, намного чаще пользуются усредненными оценками, основанными на прошлых данных, и экстраполяцией прошлых тенденций, а не результатами осмысления расклада действующих сил... и предположениями о том, какова их роль в будущем»<sup>2</sup>. Хотя методологической базой работ Д. Стермана являлась концепция ментальных моделей, его выводы вполне справедливы относительно проблемы выбора по принципу расширения, либо определения.

Совершенно очевидно, что и теория личностных конструктов, и концепция ментальных моделей имеют самое непосредственное отношение к таким социально-психологическим проблемам, как социальное научение, социальное взаимодействие, атрибуция и ряду других. Кроме того, на основании своих исследований, Дж. Келли сделал два важных вывода о роли личностных конструктов в социальном контексте. Так, вывод об общности гласит: «Если человек интерпретирует опыт в какой-то мере подобно тому, как это делает другой человек, то его психические процессы подобны психическим процессам другого человека». На практике это означает, что, во-первых, люди со схожими конструктами будут в одинаковых условиях вести себя похожим образом и, во-вторых, между ними с большой вероятностью возникнут отношения близости по принципу «подобное тянется к подобному».

Другой вывод — о содружестве, гласящий: «Один человек может играть роль в социальном процессе, включающем другого человека в той мере, в какой первый анализирует интерпретационные процессы второго», подчеркивает «...что социальное взаимодействие состоит, в первую очередь, из попыток одного человека понять, как другой человек осознает действительность»<sup>3</sup>. В этой связи особый интерес представляет интерпретация Дж. Келли понятия «роль», которое он определял как «психологический процесс, основанный на понимании ролевым игроком аспектов аналитических систем тех людей, к которым он пытается присоединиться в социальном предприятии»<sup>4</sup>. Такое понимание роли в сочетании с выводом о содружестве дает социальному психологу дополнительные средства как теоретического

осмысления, так и практического воздействия при работе с межличностными конфликтами, групповой динамикой, при отборе кандидатов в команду. Техника репертуарных решеток получила широкое распространение в практике рекрутмента, при планировании профессиональной карьеры, во внутрикорпоративном обучении, психологии рекламы.

*Для практического социального психолога крайне важно то, что метод личностных конструкторов может быть использован вне его связи с когнитивной психологией, в рамках которой он был предложен, как сравнительно простой прием изучения процесса категоризации, а социально-психологическая модификация техники «репертуарных решеток» позволяет определить стадию вхождения конкретной личности в референтную для нее реально функционирующую группу.*

**Личность** — сам индивид как активный субъект социальных отношений и целенаправленной деятельностной активности, а также системное качество индивида, обусловленное его осознанной активностью в системе социальных связей и складывающееся в условиях взаимодействия и общения. Историки психологии многократно подчеркивали, что понятие «личность», имея в рамках психологической науки базово-категориальный статус, трактовалось в теоретических построениях разных научных школ и направлений принципиально по-разному. Так, например, А. В. Петровский, отмечая неоднозначность понимания психологической сущности личности многочисленными ее исследователями и проследивая историческую траекторию научного продвижения в изучении психологического содержания этого понятия, отмечал: «в «гормической психологии» (В. Мак-Даугалл), в психоанализе (З. Фрейд, А. Адлер) личность трактовалась как ансамбль иррациональных бессознательных влечений. Бихевиоризм фактически снимал проблему личности, которой не оставалось места в механистической системе «С-Р» («стимул — реакция»). Весьма продуктивные в плане конкретных методических решений концепции К. Левина, А. Маслоу, Г. Олпорта, К. Роджерса обнаруживают определенную ограниченность, которая проявляется в физикализме, переносе механики на анализ проявлений личности (К. Левин), в индетерминизме в «гуманистической психологии» и экзистенциализме. Заметны успехи западной эмпирической психологии в области психотерапии личности, тренинга общения и т. д. В российской психологии человека как личность характеризует система обусловленных жизнью в обществе отношений, субъектом которых он является. В процессе взаимодействия с миром активно действующая личность выступает как целое, в котором познание окружающего осуществляется в единстве с переживанием. Личность рассматривается в единстве (но не тождестве) чувственной сущности ее носителя — индивида и условий социальной среды (Б. Г. Ананьев, А. Н. Леонтьев). Природные свойства и особенности индивида выступают в личности как социально обусловленные ее элементы... Личность характеризуется активностью, то есть стремлением субъекта выходить за собственные пределы, расширять сферу своей деятельности, действовать за границами требований ситуации и ролевых предписаний (мотивация достижения, риск и т. п.). Личность характеризуется направленностью — устойчивой доминирующей системой мотивов, интересов, убеждений, идеалов, вкусов и т. д., в которых проявляют себя потребности человека, глубинными смысловыми структурами («динамическими смысловыми системами» по Л. С. Выготскому), обуславливающими ее сознание и поведение, относительно устойчивыми к вербальным воздействиям и преобразующимися в совместной деятельности групп и коллективов (принцип деятельного

опосредствования), степенью осознанности своих отношений к действительности: отношения (по В. Н. Мясищеву), установки (по Д. Н. Узнадзе, А. С. Прангишвили, Ш. А. Надирашвили), диспозиции (по В. А. Ядову) и т. п.». На сегодня наиболее научно «продвинутое» представление о личности в рамках отечественной социальной психологии обозначено как концепция персонализации (В. А. Петровский), в рамках которой существует видение личности как единства трех ипостасей существования собственно личности и личностности: а) как относительно устойчивой совокупности интраиндивидуальных качеств: симптомокомплексы психических свойств, образующих ее индивидуальность, мотивы, направленности личности, структура характера личности, особенности темперамента, способности и т. п.; б) как включенности индивида в пространство межличностных связей, где взаимоотношения и взаимодействия, возникающие в группе, могут трактоваться как носители личности их участников; в) как идеальная представленность индивидов в жизнедеятельности других людей, в том числе и за пределами их актуальных контактов, как результат осуществленных личностью значимых изменений смысловых образований партнеров по взаимодействию, их аффективно-потребностной сферы и особенностей поведенческой активности. При этом человек испытывает закономерную, социально детерминированную потребность «быть личностью», то есть быть в максимально возможной степени «идеально представленным» в сознании других людей, прежде всего, теми своими особенностями, гранями индивидуальности, которые он сам ценит в себе. Очевидно, что потребность «быть личностью» может быть удовлетворена лишь при наличии соответствующей способности. Легко также понять, что разрыв, «вилка» между этими потребностью и способностью может привести к серьезным нарушениям процесса личностного развития, качественно искривить линию личностного роста, нарушить общую поступательную направленность движения к подлинной личностной зрелости.

Вполне понятно, что объем эмпирических исследований, так или иначе связанных с проблемой личности поистине огромен. При этом, как совершенно справедливо отмечает Г. М. Андреева, «проблема личности является не только проблемой всей совокупности психологических наук...». В настоящее время интерес к проблемам возможностей человеческой личности настолько велик, что практически все общественные науки обращаются к этому предмету исследования: проблема личности стоит в центре и философского, и социологического знания; ею занимаются и этика, и педагогика, и генетика<sup>1</sup>. Не случайно в зарубежной психологии широко используется термин персонология, охватывающий не только весь спектр собственно психологических концепций личности, но и представления о ней смежных наук.

В этой связи необходимой, хотя и достаточно трудноразрешимой, задачей является вычленение именно социально-психологической специфики изучения личности. С точки зрения Г. М. Андреевой, «социальная психология, пользуясь определением личности, которое дает общая психология, выясняет, каким образом, т. е., прежде всего, в каких конкретных группах, личность, с одной стороны, усваивает социальные влияния (через какую из систем ее деятельности), а с другой — каким образом, в каких конкретных группах она реализует свою социальную сущность (через какие конкретные виды совместной деятельности)»<sup>2</sup>. Для решения этой задачи, по мнению Г. М. Андреевой, необходимо изучить традиционные для социально-психологических исследований проблемы группы, но при этом рассмотреть их именно

под «личностным», а не «групповым» углом зрения и при этом отдельно исследовать ряд специфических проблем: социальной установки, социальной идентичности личности и т. п.

В зарубежной социальной психологии, наряду с разработкой трех обозначенных Г. М. Андреевой проблем, большинство собственно социально-психологических исследований личности так или иначе связано с Я-концепцией индивида. Надо сказать,

что понятие Я-концепции достаточно широко трактуется различными авторами, однако, если обобщить наиболее распространенные взгляды, ее можно охарактеризовать как совокупность представлений индивида о себе самом, или, иными словами, сумму значимых личностных идентификаций.

С известной степенью условности можно утверждать, что Я-концепция формируется на основе информации, получаемой из двух источников — внутреннего (самовосприятие) и внешнего (социальные контакты).

Термин «самовосприятие» был предложен психологом Д. Бемом для обозначения склонности людей (на основании рефлексии собственных устойчивых предпочтений и поведенческих паттернов) делать обобщающий вывод о тех или иных своих личностных особенностях. Например, если человек периодически бурно реагирует на несогласие с собственной точкой зрения, он может характеризовать себя как вспыльчивого, эмоционального и т. п. При этом, как считал сам Д. Бем, «многие важные стороны собственного “Я” имеют ясные внутренние референты в форме устойчивых убеждений, установок и аффективных предпочтений, поэтому существует вероятность того, что самовосприятие в качестве источника знания о себе применимо в основном к второстепенным, а не к значимым сторонам собственного “Я”»<sup>1</sup>.

Внешние источники информации, на основе которой формируется индивидуальная Я-концепция достаточно разнообразны, но основными из них являются два: отраженная оценка и обратная связь.

Отраженная оценка предполагает, что люди рассматривают свое социальное окружение как своеобразное «зеркало» и оценивают себя в зависимости от реакции окружающих. При этом существенно важной является референтность для индивида субъекта, воспринимаемого им в качестве «зеркала» (это справедливо и при получении обратной связи). О том, что это действительно так, отчетливо свидетельствуют результаты эксперимента, проведенного группой социальных психологов в одном из университетов США. Одной из двух экспериментальных групп, состоявших из студентов-католиков, показывали фотографии нахмурившегося Папы Римского, в то время как другой — фотографию также нахмурившегося совершенно незнакомого человека. Контрольной группе, состоявшей из студентов, не являвшихся приверженцами католицизма, предъявлялась та же фотография Римского Папы, что и первой экспериментальной группе. Затем «студентов попросили оценить некоторые из присущих им самим личностных качеств. Ревностные католики, которым была показана фотография нахмурившегося Папы Римского, оценивали себя более строго, чем студенты, увидевшие ту же фотографию, но не являвшиеся строгими приверженцами католицизма, или те католики, которым демонстрировалась фотография незнакомого им человека»<sup>2</sup>.

Данный эксперимент также наглядно продемонстрировал, насколько отраженная оценка как источник информации о себе самом подвержена атрибутивным, проективным и иным искажениям в субъективном восприятии индивида. Совершенно

очевидно, что «хмурость» Папы Римского на фотографии не имела и не могла иметь никакого отношения к испытуемым. Тем не менее реакция тех студентов, для которых Папа являлся референтной фигурой, была таковой, как если бы невербально выраженное неодобрение главы католической церкви адресовывалось им лично.

С этой точки зрения, обратная связь в большинстве случаев является более достоверным источником информации, поскольку предполагает достаточно прямую и адресную реакцию социального окружения на те или иные поступки индивида и его личностные качества. При этом, наряду с непосредственной обратной связью, существуют ее косвенные формы. Так, например, своеобразной обратной связью являются приглашения (или, напротив, неприглашения) к деловому сотрудничеству, совместному проведению досуга и т. п.

Под влиянием внешней и внутренней информации формируется такой важнейший с практической точки зрения элемент Я-концепции, как самооценка. По практически единодушному мнению социальных психологов, специализирующихся в самых разных прикладных сферах — от организационного до семейного консультирования, «люди, обладающие высокой самооценкой, имеют четкое представление о том, какими личностными качествами они обладают, думают о себе хорошо, ставят перед собой соответствующие цели, используют обратную связь для повышения самооценки и успешно справляются с трудными ситуациями. С другой стороны, люди с низкой самооценкой обладают менее ясными Я-концепциями, думают о себе плохо, часто останавливают свой выбор на нереальных целях или вообще избегают каких-либо целей, склонны к пессимистичному отношению к будущему, им также свойственны более неблагоприятные эмоциональные реакции на критику или иные виды негативной обратной связи и они более обеспокоены собственным социальным влиянием на других людей»<sup>1</sup>.

Широко известным подтверждением справедливости последнего утверждения является тот факт, что имеющиеся практически в каждой школе по-настоящему проблемные ученики, реально склонные к деструктивному и асоциальному поведению, как правило, крайне невысоко оценивают свои не только интеллектуальные, но и морально-нравственные качества. Не случайно один из наиболее известных в мире специалистов в области психотерапии детей и подростков — В. Сатир — рассматривала повышение самооценки как одно из основных средств модификации проблемного поведения.

Однако значение самооценки велико не только применительно к детским и детско-родительским отношениям, но и к гораздо более широкому социально-психологическому контексту. В этой связи совершенно закономерным выглядит тот факт, что большое количество исследований в зарубежной социальной психологии было направлено на изучение механизма поддержания самооценки в процессе межличностного взаимодействия. Одна из наиболее интересных концепций, описывающих такого рода механизмы, была разработана Э. Тессером. Он пытался понять, каким образом достижения значимых других влияют на самооценку индивида (стоит добавить, что отношения межличностной значимости рассматриваются в рамках данной концепции преимущественно, но не исключительно, с точки зрения аттракционных предпочтений). Э. Тессер пришел к выводу, что реакция на успех значимого другого зависит не только от степени его аттракционной привлекательности и референтности, но и от того, насколько сфера деятельности, в которой этот успех достигнут, соответствует самоопределению индивида. В зависимости от сочетания этих двух

202

факторов будет иметь место или эффект сравнения, или эффект отражения. Разница между ними в концепции Э. Тессера сформулирована следующим образом: «Эффект сравнения. Когда другой человек превосходит нас в деятельности или определенном типе поведения *релевантных* нашему самоопределению, то чем больше его успех и чем ближе наши отношения, тем более велика угроза нашей самооценке. Мы чувствуем ревность, фрустрацию и даже гнев. Эффект отражения. Когда другой человек превосходит нас в деятельности или поведении *нерелевантных* нашему самоопределению, то чем больше его успех и чем ближе наши отношения, тем благоприятнее это отражается на нашей самооценке. Процесс отражения заставляет нас чувствовать себя позитивно и испытывать гордость за успех другого человека»<sup>1</sup>.

Концепция Э. Тессера получила подтверждение в целом ряде исследований. Повседневный жизненный опыт также свидетельствует о ее справедливости. Покупка нового автомобиля соседом, с которым поддерживаются добрые отношения, гораздо чаще вызывает у людей зависть и фрустрацию (при том обязательном условии, что они также автомобилисты), чем аналогичное приобретение незнакомого человека, проживающего на другой улице.

В целом основные положения Я-концепции, хотя и далеко не исчерпывают предметное содержание социальной психологии личности, позволяют практическому социальному психологу существенно упростить процедурную сторону оценки личностных особенностей тех или иных членов конкретного сообщества и дают ему интерпретационные «ключи», позволяющие сделать достоверные выводы на основе информации, полученной в процессе включенного и внешнего наблюдения, интервью и других относительно простых и экономичных методов исследования личности.

*Это тем более важно в силу того, что практический социальный психолог, работающий с группами и организациями, решая практикоориентированные и прикладные проблемы управления, должен опираться на психологически выверенные теоретические наработки, в том числе и в сфере социальной психологии личности, без чего ему будет попросту невозможно решать даже самые «проходные», ситуативные задачи профессионально адекватного сопровождения групповой жизнедеятельности.*

**Локус контроля** [от лат. locus — место, местоположение и франц. contrôle — проверка] — личностная характеристика, отражающая predisposedность и склонность индивида атрибутировать ответственность за успехи и неудачи своей активности либо внешним обстоятельствам, условиям и силам, либо самому себе, своим усилиям, своим недочетам, рассматривая их в качестве собственных достижений или результатов собственных просчетов, а также попросту отсутствия соответствующих способностей или недоработок. При этом данная индивидуально-психологическая характеристика является достаточно устойчивым, слабо поддающимся изменениям личностным качеством, несмотря на то, что окончательно формируется в процессе социализации. Во многом эта стабильность локус контроля обусловлена тем, что он практически напрямую связан с таким показателем социальной ориентации личности, как экстернальность (экстернальный, или внешний локус контроля) и интернальность (интернальный, или внутренний локус контроля). Принято считать, что само понятие «локус контроля» введено в социальную психологию и психологию личности американским психологом Д. Роттером. Уже впоследствии был разработан методический инструментарий, позволяющий психологу-экспериментатору, с одной стороны, определять характер локус-контроля, свойственный конкретному испытуемому, а с

203

другой — фиксировать те закономерности и зависимости, которые раскрывают связь этой личностной характеристики с другими. Достаточно однозначно в целом ряде экспериментальных исследований показано, что индивиды, демонстрирующие свою приверженность к внутреннему локус-контролю, как правило, обладают адекватной самооценкой, у них чаще всего (если это не сугубо ситуативные обстоятельства) не проявляется неоправданная тревога, чувство вины и страха, они склонны к достаточно последовательному решению поставленных задач, умеют постоять за себя, оправданно доброжелательны к окружающим, коммуникабельны и испытывают готовность к взаимодействию на партнерских началах. Что касается тех личностей, которых характеризует внешний локус контроля, то они нередко избыточно тревожны и подвержены неоправданной фрустрации, неуверенны как в своих способностях в целом, так и в отдельных своих возможностях и потому чаще всего не готовы решать стоящие перед ними задачи в логике «сегодня и здесь», а склонны скорее подходить к их решению по схеме «завтра и где-нибудь». Помимо этого они, как правило, не способны на личностное самоопределение в группе, адекватную атрибуцию ответственности в условиях совместной деятельности, демонстрируют отсутствие действенной групповой идентификации. Следует специально отметить, что локус контроля личности нередко предопределяет ее статус в неформальной структуре власти сообщества. Так, в группах высокого уровня социально-психологического развития чаще всего именно внутренний локус контроля оказывается одним из оснований психологически благоприятной позиции индивида, в то время как, например, в корпоративных группировках внешний локус контроля в сочетании с официальной высокой властной позицией, как правило, характеризует именно лидера группировки.

Исследования локуса контроля проводились главным образом с использованием разработанной Дж. Роттером шкалы интернальности — экстернальности. Они позволили не только конкретизировать различия между интерналами и экстерналами относительно приписывания контроля над собственной жизнью внутренним или внешним источникам, но и выявили ряд интересных закономерностей. Так, Б. Стрикланд, К. Вэлстоун и Б. Вэлстоун установили, «...что интерналы с большей вероятностью, чем экстерналы будут активно искать информацию о возможных проблемах здоровья. Интерналы также в большей степени, чем экстерналы предпринимают меры предосторожности, чтобы сохранить или поправить свое здоровье, например, бросают курить, начинают заниматься физическими упражнениями и регулярно показываются врачу»<sup>1</sup>. Это означает, что вопреки созданному некоторыми писателями образу убежденного фаталиста, которому «море по колено», не расстающегося с рюмкой и трубкой и отличающегося при этом феноменальным здоровьем в действительности внешний локус контроля, помимо всего прочего, существенно повышает риск серьезных заболеваний. Более того, в случае болезни, интернальный локус контроля способствует выздоровлению, в то время, как экстернальный, порождающий в крайних случаях, так называемый синдром приобретенной беспомощности, напротив, препятствует ему. Как отмечает в данной связи Д. Майерс, «в больницах “хорошие пациенты” не звонят в звонок, не задают вопросов, не контролируют то, что происходит. Такая пассивность может быть хороша для “эффективности” госпиталя, но плоха для людей. Ощущение силы и возможности контролировать свою жизнь способствует здоровью и выживанию»<sup>2</sup>.

Также зафиксирована взаимосвязь типа локуса контроля с психическим здоровьем

индивида. В частности, «исследования ... показывают, что у людей с экстернальным локусом контроля чаще бывают психические проблемы, чем у людей с интернальным локусом контроля. Например, Фарес сообщает, что тревога и депрессия у экстерналов выше, а самоуважение ниже, чем у интерналов. Также вероятность проявления психических заболеваний у интерналов ниже, чем у экстерналов. Было даже показано, что уровень самоубийств позитивно коррелирует ( $r = 0,68$ ) со средним уровнем экстернальности населения»<sup>1</sup>.

Кроме того, интернальность и экстернальность отчетливо связаны с проблемой конформизма и неконформизма. По сообщению Л. Хелла и Д. Зиглера, «...многочисленные исследования показывают, что экстерналы намного сильнее подвержены социальному воздействию, чем интерналы. Действительно, Фарес обнаружил, что интерналы не только сопротивляются постороннему воздействию, но также, когда представляется возможность, стараются контролировать поведение других. Также интерналам обычно нравятся люди, которыми они могут манипулировать, и не нравятся те, на кого они не могут повлиять. Короче, интерналы, по-видимому, более уверены в своей способности решать проблемы, чем экстерналы, и поэтому независимы от мнения других»<sup>2</sup>.

При том, что из всего сказанного напрашивается вывод о предпочтительности внутреннего локуса контроля над внешним, было бы глубоко ошибочным воспринимать экстернальность как страшное и необратимое «проклятие», а интернальность, напротив, как «благословение доброй феи».

Прежде всего, интернальность и экстернальность не являются личностными чертами — врожденными и неизменными. В своих работах «...Роттер ясно показывает, что экстерналы и интерналы не есть “типы”, поскольку каждый имеет характеристики не только в своей категории, но и, в небольшой степени, другой. Конструкт следует рассматривать как континуум, имеющий на одном конце выраженную “экстернальность”, а на другом — “интернальность”, убеждения же людей расположены на всех точках между ними, по большей части в середине»<sup>2</sup>. Именно эта, своего рода «спутанность» интернальности и экстернальности, свойственная большинству людей, лежит в основе неоднократно экспериментально зафиксированного феномена, известного в социальной психологии как предрасположение в пользу своего Я.

Суть данного феномена заключается в том, что люди склонны видеть причины своих успехов в собственных способностях, личностных качествах, усилиях, т. е. используют внутренний локус контроля и, наоборот, приписывают неудачи действию внешних причин, прибегая к внешнему локусу контроля. При этом подобное наблюдается даже в тех случаях, когда социальная цена ошибки ничтожно мала. В одном из исследований, студентам четвертого курса, изучающим психологию, было предложено самостоятельно в течение недели выполнить творческое задание средней степени сложности. Им было сказано, что задание является факультативным, т. е. не обязательным и его невыполнение никоим образом не повлияет на успеваемость студента. Как и ожидалось, абсолютное большинство студентов проигнорировало задание. При ответе на вопрос о причинах невыполнения задания менее 10% респондентов указали на внутренние детерминанты такие, как «нежелание», «лень», «отсутствие интереса». Все остальные сослались на внешние обстоятельства — от банальной «нехватки времени», до

университетской библиотекой». Выполнившие же задание, все без исключения обосновывали свои действия внутренними причинами: желанием узнать что-то новое, привычкой доводить все до конца, интересом и т. п.

Таким образом, большинству людей одновременно свойственны в той или иной степени и интернальность и экстернальность, а граница между ними является подвижной — в одних случаях доминирует интернальный, в других экстернальный локус контроля. Кроме того, некоторые современные исследования дают основания утверждать, что преобладание интернальности или экстернальности обусловлено социальным научением. Так, в ходе изучения взаимосвязи локуса контроля и отношения к собственному здоровью, Р. Ло, «...сравнивая экстерналов и интерналов, обнаружил, что последние в большей степени поощрялись родителями, если следили за своим здоровьем — придерживались диеты, хорошо чистили зубы, регулярно показывались стоматологу. В результате этого раннего опыта интерналы больше, чем экстерналы, знают о том, что может послужить причиной заболевания, и в большей мере заботятся о своем здоровье и благополучии»<sup>1</sup>. Это означает наличие потенциальной возможности смещения локуса контроля за счет социального переучивания. Не случайно самоэффективность, повышение которой является основной задачей психотерапии, с точки зрения А. Бандуры, в современной социальной психологии напрямую связана с локусом контроля.

*Для практического социального психолога крайне важно учитывать тот факт, что такая индивидуально-психологическая характеристика как локус контроля в условиях реального взаимодействия в рамках контактной группы чаще всего связана с готовностью и способностью конкретных членов общества к адекватной атрибуции ответственности за успех и неудачу в совместной деятельности и общении.*

**Манипуляция психологическая** [от лат. *manipulatio* — пригоршня, горсточка, ручной прием] — один из способов психологического воздействия на личность или группу, направленный на достижение манипулятором своих целей (вне зависимости от последствий для объекта манипуляции) путем незаметного для объекта манипуляции его подталкивания к осуществлению желаемых манипулятором проявлений активности, как правило, несовпадающих с изначальными намерениями объекта манипуляции. Психологическая манипуляция принципиально отличается от имеющих место в обыденной жизненной практике манипулятивных действий, требует владения манипулятором профессиональными манипулятивными техниками. В содержательном плане и по последствиям, и по межличностной направленности психологическая манипуляция не совпадает с теми традиционными способами косвенного воздействия, которые используются специалистами в личностной психотерапии, педагогами и психологами в сфере образования, психологами и организационными консультантами в области управления. При этом, если в последних трех случаях речь, как правило, может и должна идти о своеобразном, но все же партнерстве, то применительно к психологическому собственно манипулятивному воздействию правомерно говорить не о партнере, а именно об объекте манипуляции, во многом лишенном субъектности и, прежде всего, в глазах самого манипулятора. Необходимо четко дифференцировать психологическую манипуляцию и силовые способы межличностного воздействия — прямое групповое и межличностное давление в форме унижения и принуждения, откровенной, порой, демонстративной дискриминации. Принципиальным различием здесь является то, что манипулятивная активность носит скрытый характер, причем

нераспознаваемыми для объекта манипулирования оказываются и действительные цели, и действительные мотивы и намерения манипулятора. Целый ряд ученых считает, что манипулятивное воздействие может носить как осознанный, намеренный, так и стихийно-неосознанный характер. И все же, по-видимому, лишь целенаправленное манипулятивное воздействие можно однозначно отнести к психологической манипуляции, уже хотя бы потому, что «манипуляция психологическая возникает тогда, когда манипулятор придумывает за адресата цели, которым тот должен следовать, и стремится внедрить их в его психику» (Е. Л. Доценко). Здесь имеет смысл отметить, что в социально-психологической исследовательской практике нередко применяются специально созданные учеными именно манипулятивные по своей содержательно-стимульной форме экспериментальные схемы, когда действительная цель и намерения экспериментатора скрыты от испытуемых, а уже в самой экспериментальной ситуации имплицитно заложен материал, более или менее незаметно подталкивающий обследуемых к смене изначальных намерений и дополнительно их мотивационно «загружающий». Если действительные цели и намерения манипулятора и в реальной жизни, и в экспериментальной ситуации будут разгаданы, то он сам легко может превратиться в объект манипуляции своего недавнего адресата.

Надо сказать, что хотя ряд отечественных исследователей не без оснований подчеркивает скрытый характер воздействия как главный отличительный признак психологической манипуляции, на наш взгляд, этого явно недостаточно для понимания механизма данной специфической формы влияния. Существенно важными являются еще два взаимосвязанных аспекта. Манипуляция, как правило, предполагает создание искусственной ситуации мнимого выбора, в рамках которой объект



манипуляции, на первый взгляд, сохраняет формальные признаки субъектности — ему предлагается принять самостоятельное решение на основе выбора. Ловушка заключается в том, что это всегда выбор по принципу меньшего из двух зол, т. е. жертва манипуляции проигрывает в любом случае. При этом вне зависимости от исхода выбора, манипулятор получает материальный, либо психологический выигрыш.

Для того, чтобы «загнать» потенциальную жертву в такого рода «угол», манипулятор всегда стремится искусственно ограничить пространство принятия решения. Например, если по ходу загородной поездки у вас сломалась машина, владелец магазина автозапчастей в придорожной деревне, прежде чем предложить необходимую вам деталь к «Жигулям» по цене аналога для «Мерседеса», обязательно подчеркнет, что в радиусе ближайших ста километров вы не найдете не только другого магазина или мастерской, но вообще кого-либо знающего, как открыть капот автомобиля.

Разумеется это утрированная ситуация. В реальности обычно все происходит несколько сложнее, но при этом иллюзия выбора в сочетании с искусственным ограничением пространства принятия решения задействуется всегда. Вот случай рассказанный Р. Чалдини: «Как-то раз я прогуливался по улице, и вдруг ко мне подошел одиннадцати- или двенадцатилетний мальчик. Он представился и сказал, что продает билеты на ежегодное представление бойскаутов, которое состоится вечером в ближайшую субботу. Мальчик спросил, не хочу ли я купить несколько билетов по пять долларов за штуку. Поскольку представление бойскаутов было не тем мероприятием, которое мне хотелось бы посетить в субботний вечер, я отказался. «Хорошо, — сказал мальчик, — если вы не хотите купить билеты, как насчет больших плиток шоколада? Они всего лишь по доллару за штуку». Я купил пару и немедленно осознал, что случилось нечто заслуживающее внимания, потому что

а) я не люблю шоколад; б) я люблю доллары; в) я остался с двумя ненужными мне шоколадными плитками; г) мальчик ушел с моими двумя долларами»<sup>1</sup>.

Перед нами пример многоходовой манипуляции, тем более примечательной, что жертвой стал известный социальный психолог, изучающий проблемы социального влияния. Вполне понятно, что здесь был целенаправленно (и очень профессионально) задействован целый ряд принципов социального влияния, описанных самим Р. Чалдини. Однако явно не они сыграли в данном конкретном случае решающую роль. Представим себе абсолютно ту же самую ситуацию, но не с маленьким вежливым (наверняка аккуратно одетым и ухоженным) мальчиком, а с каким-нибудь вполне взрослым кришнаитом, либо хамоватым подростком в качестве продавца. С уверенностью можно сказать, что в этом случае Р. Чалдини остался бы при своих долларах, а продавец — при шоколадках. Это становится понятным, если детально разобрать данную манипулятивную ловушку.

Итак, на поверхности здесь имеет место полная свобода выбора для потенциальной жертвы манипуляции — можно купить или не купить билеты на представление. И это действительно реальный выбор. Однако в данную схему субъект — субъектного взаимодействия умело встроена значимая переменная способная перевернуть все с ног на голову. Если потенциальная жертва манипуляции, видя перед собой симпатичного мальчика, вежливого и контактного, не отдает себе отчета в том, что ребенок выступает в роли взрослого, предлагающего коммерческую сделку, ее поле принятия решения моментально сужается и она оказывается в ловушке мнимого выбора между перспективой купить что-нибудь ненужное или испытать не самые лучшие чувства в результате отказа ребенку в общем-то не особо обременительной просьбе. Именно это и произошло с Р. Чалдини. Как опытный специалист он смог отклонить предложение о покупке «нескольких билетов» по пять долларов, но когда «цена вопроса» резко снизилась (как в смысле материальных, так и временных затрат), предпочел «откупиться». Заметим, что при всей своей нелюбви к шоколаду и любви к долларам, Р. Чалдини все-таки купил две плитки, видимо, одна показалась ему недостаточной жертвой в данной ситуации.

Наряду с отмеченными системными признаками манипуляции, она характеризуется сознательным или бессознательным воздействием на «болевые точки» личности, как правило, не осознаваемые объектом манипуляции. Эти своего рода психологические «крючки», за которые можно, что называется «зацепить» потенциальную жертву, обычно связаны с ранним травматическим опытом, вытесненным в бессознательное. Именно прицельное, точечное воздействие на них дает максимальный эффект, в ряде случаев позволяющий манипулятору практически полностью контролировать поведение своей жертвы. Понятно, что такого рода «снайперская стрельба» доступна только профессионалам экстракласса, имеющим углубленную психологическую подготовку, и требует соблюдения ряда условий, например, возможности достаточно длительного контакта с потенциальной жертвой манипуляции.

Однако в большинстве случаев задача манипуляторов облегчается тем, что существует целый ряд широко известных личностных качеств и характерологических особенностей, в той или иной степени присущих практически каждому человеку, но наличие которых активно отрицается даже перед самим собой, в силу того, что их проявления обычно активно порицаются и, более того, подавляются социальным окружением. Примерами такого рода могут служить жадность, трусость, жестокость и т. п. Часто подобные качества не просто отрицаются, но и на определенном

этапе развития личности вытесняются в бессознательное, образуя «тень». Именно теневые аспекты личности нередко оказываются теми самыми «болевыми точками», на которые воздействует манипулятор.

В рассмотренной выше ситуации, в которой оказался Р. Чалдини, человек признающий, что он не просто «любит доллары», но что ему жалко этих долларов по причине некоторой скуповатости, вполне вероятно отказал бы юному манипулятору, не испытывая особого дискомфорта. Но субъект категорически отрицающий, что ему присуща жадность даже в минимальной степени, вынужден доказывать это не только окружающим (в данном случае они попросту отсутствовали), но и самому себе, покупая ненужные шоколадки. Почти наверняка не «повелся» бы на данную манипуляцию тот, кто не просто не желает тратить субботний вечер на представление бойскаутов, но и признает, что не особенно любит детей. Перед тем же, кто абсолютно убежден, что хороший человек не может не любить детей, в такой ситуации неизбежно встанет дилемма: расстаться с несколькими долларами или признать, что он «нехороший» или, как минимум, «не очень хороший» человек.

Заметим, что как в приведенных примерах, так и вообще в жизни, установки и суждения, вытекающие из отрицания теневых аспектов личности, носят иррациональный характер. В самом деле отказаться от ненужной, пускай и недорогой покупки вовсе не означает быть скрягой. Любовь к детям отнюдь не меняет в обязанность жертвовать время и деньги каждому встречному ребенку, на том основании, что он представился и вежливо с нами заговорил. Иррациональные суждения и установки влекут за собой иррациональное поведение, характерное для жертв манипуляции.

Из сказанного следуют три основных принципа, которым имеет смысл следовать, чтобы не угодить в манипулятивную ловушку.

Во-первых, важно доверять себе, в том числе и собственному бессознательному, образно говоря «шестому чувству». Если честное и открытое, на первый взгляд, предложение вызывает вроде бы совершенно необоснованное беспокойство и дискомфорт, это может означать, что вами пытаются манипулировать.

Во-вторых, не следует действовать и принимать решения под воздействием моментально возникшего импульса. Надо проанализировать ситуацию, посмотрев на нее как бы извне, постараться понять истинные мотивы партнера по взаимодействию и ролевую структуру, заданную объективными обстоятельствами.

И, в-третьих, важно осознавать собственные «крючки» и теневые аспекты личности.

Рассматривая проблему манипуляции, нельзя не отметить, что манипулятивное воздействие далеко не всегда носит деструктивный характер. Выше уже говорилось об использовании манипуляции в исследовательской социально-психологической практике. Надо заметить, что она присутствует и в чисто практической, например, в тренинговой работе социального психолога. Представляется, что в зависимости от целей правомерно, по аналогии с агрессией, различать злокачественную, направленную на причинение вреда, и инструментальную манипуляцию, которая может использоваться для достижения созидательных целей. Классический пример инструментальной манипуляции такого рода связан с библейской историей о том, как царь Соломон рассудил двух женщин, каждая из которых утверждала, что является матерью одного и того же младенца. Как известно, выслушав женщин Соломон велел принести меч и предложил рассечь ребенка надвое и отдать половину каждой из женщин. Но одна из них стала умолять Соломона отдать ребенка своей сопернице, только чтобы он остался жив. Именно в ней Соломон и признал

настоящую мать ребенка. В данном случае хотя и крайне жесткая, но вполне типичная манипуляция послужила восстановлению справедливости.

*Практический социальный психолог должен владеть самыми различными манипулятивными техниками по меньшей мере по двум причинам. Во-первых, «точечное» их использование в рамках его профессиональной деятельности порой необходимо в обстоятельствах экстремальной опасности для группы в целом или отдельной личности. Во-вторых, профессионально глубокие знания сути психологической манипуляции и последствий ее неоправданного применения выступают в качестве одной из гарантий того, что психолог не «скатится» в своей работе к откровенно манипулятивному воздействию на своих подопечных.*

**Межличностная ситуация развития** — конкретная система межличностных отношений субъекта с его окружением и, прежде всего, с членами различных референтных групп, в которые входит данная личность одновременно и на чье мнение она ориентируется в процессе как своей актуальной жизнедеятельности, так и в логике перспектив своего социального и социально-психологического развития. При этом межличностная ситуация развития по сути своей может рассматриваться и, как правило, рассматривается в качестве конкретизации индивидуальной модели реализации социальной ситуации развития. Так, А. Л. Венгер отмечает, что «социальная ситуация развития, соответствующая тому или иному возрасту, вырабатывается в ходе исторического развития общества. Также как культура в целом, она не выбирается ни ребенком, ни окружающими его взрослыми, а принимается ими. Однако в каждом отдельном случае она имеет свою специфику, зависящую от микрокультурных факторов, внутрисемейных отношений, конкретных жизненных обстоятельств и т. п. Эта специфика и описывается понятием “межличностная ситуация развития”... В отличие от социальной ситуации развития, определяющей общевозрастные закономерности психического и личностного развития ребенка, межличностная ситуация развития определяет возникновение и последующие изменения индивидуальных психологических особенностей, развитие различных психологических синдромов». Понятно, что в логике социально-психологического знания соотносительность понятий «социальная ситуация развития» и «межличностная ситуация развития» остается, по сути дела, неизменной. В содержательном плане наиболее отчетливо и последовательно данная связка прописана в психосоциальной схеме Э. Эриксона.

В своих работах Э. Эриксон неоднократно проводит прямую параллель между проблемами, составляющими суть описываемых им кризисов детства, и общественными институтами характерными или, даже точнее сказать, традиционными во всяком случае, для европейской культуры: «Каждая следующая стадия и каждый следующий кризис имеют определенную связь с одним из базисных институциональных стремлений человека по той простой причине, что жизненный цикл человека и социальные институты развивались одновременно. Между ними двойная связь: каждое поколение привносит в эти институты пережитки инфантильных потребностей и юношеского пыла и берет от них — пока они, естественно в состоянии поддерживать свою институциональную витальность — специфическое подкрепление детской витальности»<sup>1</sup>. В логике психосоциального подхода механизм взаимосвязи онто- и социогенетического развития представляется простым и понятным. В более или менее продуктивно функционирующем обществе создаются условия, способствующие в целом, благоприятному, разрешению возрастных кризисов индивида. В результате

210

такого разрешения развиваются и оформляются элементы идентичности, адекватные как внутренним потребностям развития личности, так и фундаментальным составляющим общественной традиции, материализованным и кодифицированным в виде базисных социальных институтов (социальная ситуация развития). Позитивное разрешение каждого кризиса индивидуального развития означает обретение индивидом специфической эго-силы, энергии которой он в свою очередь в процессе социального функционирования вкладывает в соответствующие институты общества, поддерживая, тем самым, витальность последних. При этом непосредственным каналом такого взаимного обмена на каждом этапе развития служат определенные референтные фигуры и группы (межличностная ситуация развития).

Так, базисным социальным институтом, соответствующим первой стадии развития личности, Э. Эриксон считает религию. Религия как социальный институт действительно подкрепляет базисное доверие по той простой причине, что как на индивидуальном, так и на социальном уровне она призвана снижать уровень неопределенности и неуверенности, т. е. факторов, стимулирующих иррациональную тревожность и страх, а следовательно, и недоверие к миру. Существующие теории происхождения религии при всем их многообразии сводятся в конечном счете к двум известным идеям: божественного откровения и субъективно-иррационального объяснения явлений природы и причины которых неочевидны отдельно индивиду, либо группе. Легко заметить, что как в первом, так и во втором случаях, возникшая система представлений, точнее сказать, верований на субъективном уровне делает мир более понятным, а значит, менее пугающим и больше заслуживающим доверия даже в его объективно неблагоприятных для субъекта или группы проявлениях.

Референтной фигурой, определяющей межличностную ситуацию развития на первой стадии эпигенетического цикла является материнская персона. Именно качеством взаимодействия с матерью определяется, с точки зрения Э. Эриксона,

разрешение первого психосоциального кризиса индивидуального развития. Чувство базисного доверия связано со способностью матери не только проявлять систематическую заботу об удовлетворении индивидуальных потребностей ребенка (причем как физиологических, так и потребностей в новых впечатлениях, являющейся, по мнению Л. И. Божович, определяющей с точки зрения развития личности), но и передать ему твердую убежденность, что она сама является надежным, заслуживающим доверия объектом: «Матери формируют у своих детей доверие при таком типе отношения к ребенку, который сочетает тонкую реакцию на индивидуальные запросы младенца и твердое чувство собственной уверенности в контексте взаимного доверия их совместного стиля жизни. Это формирует у ребенка исходные основания чувства идентичности, которые позже войдут в ощущение того, что “все в порядке”, чувство, что ты есть ты, что ты становишься тем, кем, другие верят, ты станешь»<sup>1</sup>. В свою очередь типичное отчуждение данной стадии обусловлено, прежде всего, сознательным или неосознанным материнским отвержением ребенка, что «способствует появлению у него психосоциальной установки страха, подозрительности и опасений за свое благополучие. Данная установка направлена как на мир в целом, так и на отдельных людей; она будет проявляться во всей полноте и на более поздних стадиях личностного развития»<sup>2</sup>.

Второй стадии развития в эпигенетической схеме на уровне социальных институтов соответствуют институт права и тесно связанный с ним институт политики, в которых свое институциональное оформление получает принцип законности и порядка.

Содержательная связь права как социального института с проблемой автономии индивида достаточно очевидна. По самой своей природе право призвано устанавливать и оберегать границы — личные и групповые, тем самым, подкрепляя личностную автономию, поскольку квинтэссенцией проблемы автономии выступает именно проблема границ. Это справедливо как с точки зрения поддержания баланса между свободой воли индивида и неизбежными ограничениями, накладываемыми социальным окружением, так и в более широком контексте, в частности, межгрупповом. Для последнего особенно важен институт политики тесно связанный, как уже отмечалось, с институтом права.

При этом базисная дихотомия — автономия против стыда и сомнения имплицитно присуща институтам права и политики. В истории человечества было и остается немало примеров правовых и политических систем, ставящих во главу угла тотальный контроль над личностью. Само понятие слежки, устойчиво ассоциируется с тем, что за индивидом наблюдают тайно, «со спины», находясь вне пределов его собственного поля зрения. Очевидно в этом случае институты политики и права выступают как деструктивная альтернатива своей изначальной роли и продуцируют стыд и сомнение как на уровне социальной реальности, так и на уровне отдельного индивида в данном сообществе.

Референтными фигурами на второй стадии эпигенетического цикла являются родительские персоны. При этом, «как показывают последние сравнительные исследования, характер и степень чувства автономии, которые родители могут сформировать у своего малыша, зависят от их чувства собственного достоинства и личностной независимости. ...Для ребенка не столь важны наши отдельные поступки, его, в первую очередь волнует наша жизненная позиция: живем ли мы как любящие, помогающие и твердые в своих убеждениях люди или что-то делает нас злыми, тревожными, внутренне раздвоенными»<sup>1</sup>. Что касается собственно специфики межличностной ситуации развития на данном этапе, то «с точки зрения Эриксона, удовлетворительное разрешение психосоциального кризиса на этой стадии зависит, прежде всего, от готовности родителей постепенно предоставлять детям свободу самим осуществлять контроль над своими действиями. В то же время он подчеркивает, что родители должны ненавязчиво, но четко ограничивать ребенка в тех сферах жизни, которые потенциально или актуально представляются опасными как для самих детей, так и для окружающих. Автономия не означает, что ребенок получает неограниченную свободу. Скорее она означает, что родители должны удерживать возрастающую способность ребенка делать выбор в пределах определенных “степеней свободы”»<sup>2</sup>.

Третьей стадии развития в эпигенетической схеме соответствует институт экономики. В содержательном плане взаимосвязь экономики как социального института с индивидуальным чувством инициативы представляется вполне очевидной. Не случайно словосочетание «предпринимательская (деловая) инициатива» является устойчивой идиомой во многих языках. По словам Э. Эриксона, индивид с развитым чувством инициативы «...выглядит очень активным, владеющим избытком энергии, что позволяет ему быстро забывать свои поражения и, не страшась опасности, шаг за шагом смело идти вперед, осваивая новые манящие пространства»<sup>3</sup>. Не вызывает сомнений, что именно такие люди способны проявлять деятельную готовность к риску, постоянному изменению существующего положения

вещей, конкуренции, во все времена являющуюся необходимым условием предпринимательской активности и экономической эффективности.

Референтными фигурами на данном этапе остаются, прежде всего, родители, но к ним добавляются и другие члены семьи — бабушки, дедушки, старшие сиблинги. Как отмечает Э. Эриксон, «сравнительный подход к проблеме воспитания детей предлагает нашему вниманию факт огромной важности для развития идентичности, а именно то, что родители собственным примером, рассказами о жизни и о том, что для них значит великое прошлое, передают детям этого возраста страстно заряженный *этнос действий* в форме идеальных типов людей или техник настолько чарующих, что они способны заменить детям героев волшебных сказок»<sup>1</sup>. Собственно межличностная ситуация развития на данном этапе, с точки зрения Э. Эриксона, характеризуется тем, что «...в совместной деятельности и понятных ребенку играх может развиваться сотрудничество между отцом и сыном, матерью и дочерью, накапливаться важный опыт признания равенства ценности обеих сторон, несмотря на неравенство графиков развития. Такое сотрудничество — надолго остающееся богатство не только для родителей и ребенка, но и для общества в целом, потому что служит противовесом для той глубоко спрятанной ненависти, которая идет просто от разницы в величине или возрасте»<sup>2</sup>. Еще раз подчеркнем, что все сказанное справедливо в контексте межличностной ситуации развития на данном этапе не только применительно к взаимодействию ребенка с родителями, но и с другими членами семьи, а также с воспитателями детских садов.

Четвертой стадии индивидуального развития на уровне социогенеза в концепции Э. Эриксона соответствует институт технологии. Понятие «технология» в данном случае предполагает включение «*techne*», в смысле высочайшего уровня мастерства и умения в какой-либо сфере человеческой деятельности, в широкий социальный контекст. Ее функция, с точки зрения общественного развития, заключается в обеспечении возможности для широкого круга представителей данного социума выступать как потребителями результатов квалифицированного труда в той или иной области, так и субъектами данной деятельности.

На этой стадии круг референтных фигур существенно расширяется. В него включаются школьные учителя, соседи, одноклассники. Согласно Э. Эриксону, «в этот период дети привязываются к учителям и родителям своих друзей, они хотят наблюдать и имитировать такие занятия людей, которые они могут постичь — пожарного и полицейского, садовника, водопроводчика и мусорщика... Именно в этот момент широкое социальное окружение становится значимым для ребенка...»<sup>3</sup>.

Межличностная ситуация развития на этой стадии обусловлена способностью и готовностью социального окружения поддерживать у ребенка чувство трудолюбия и потребность в социализации. «Термин “трудолюбие” отражает в себе основную тему данного периода развития, поскольку дети в это время поглощены тем, что стремятся узнать, что из чего получается и как оно действует. Интерес этот подкрепляется и удовлетворяется окружающими людьми и школой, где им дают первоначальные знания о “технологических элементах” социального мира, обучая их и трудясь с ними. ... Опасность на этой стадии кроется в возможности появления чувства *неполноценности*, или некомпетентности. Например, если дети сомневаются в своих способностях или статусе в среде сверстников, это может отбить у

них охоту учиться дальше.... Чувство неполноценности может также развиваться в том случае, если дети обнаруживают, что их пол, раса, религия или социально-экономическое положение, а вовсе не уровень знаний и мотивация, определяют их личностную значимость и достоинство. В результате они могут утратить способность эффективно функционировать в существующем мире»<sup>1</sup>.

В качестве социального института, соответствующего пятой стадии развития, Э. Эриксон называет идеологию: «Именно через идеологию социальные системы проникают в характер следующего поколения и стремятся “растворить в его крови” живительную силу молодости»<sup>2</sup>. В свою очередь и господствующая в том или ином обществе идеология непосредственно зависит от индивидуальности представителей молодого поколения данной социальной общности, поскольку «...молодежь может предложить свою лояльность и энергию как сохранению того, что продолжает казаться истинным, так и революционному изменению того, что утратило свою обновляющую значимость»<sup>3</sup>.

Референтными фигурами на данной стадии развития выступают сверстники и неформальные лидеры групп членства. Специфика межличностной ситуации развития, характерной для этого этапа, обусловлена в первую очередь тем, что «...юным нужна уверенность в том, что выработанная ими раньше внутренняя целостность будет принята другими людьми, значимыми для них. В той степени, в какой они могут не осознавать как свои Я-концепции, так и свои социальные образы, их появляющемуся чувству самоотчужденности могут противостоять сомнения, робость и апатия»<sup>4</sup>. Для того чтобы эти негативные чувства не возобладали, приводя к спутанности идентичности, их восприятие себя должно подтверждаться опытом межличностного общения посредством обратной связи»<sup>5</sup>.

Заметим, что если межличностные ситуации развития, характерные для пяти первых стадий эпигенетического цикла при всем их своеобразии, тем не менее обусловлены главным образом потребностью индивида в персонализации и готовностью референтных фигур и групп воспринимать его как субъекта в процессе взаимодействия, то по завершении формирования идентичности и вступления индивида во взрослую жизнь на первый план выступает его собственная способность и готовность воспринимать других как полноценных субъектов.

Кризис шестой стадии жизненного цикла Э. Эриксон обозначил как кризис интимности. Под интимностью он понимал нечто более широкое чем сексуальная интимность. Зрелая психологическая интимность интерпретируется Э. Эриксоном через понятие «любовь». При этом любовь понимается как «взаимная преданность», которая «...выпускает антагонизм, присущий половой и функциональной поляризации, и являет собой витальную силу ранней зрелости. Любовь охраняет ту неуловимую и, однако, всепроникающую мощь власти культурного и личного стиля, которая связывает в единый “способ жизни” соревнование и кооперацию, продуктивную деятельность и деторождение»<sup>6</sup>.

Социальным институтом, призванным поддерживать интимность, является семья. Именно семья задает и поддерживает границы социального пространства, наиболее адекватного полноценному развитию интимных отношений, включающих сексуальную

близость, совместное целеполагание и деятельность в самом широком смысле, при сохранении реальной субъектности обоих партнеров, исключая симбиотическую зависимость. Предназначение семьи как социального института — оформление и поддержка идентичности двух идентичностей — мужчины и женщины.

Референтными фигурами на этой стадии являются супруги, сексуальные партнеры, друзья, а межличностная ситуация развития определяется способностью партнеров к установлению полноценных и адекватных отношений близости.

Суть седьмой стадии эпигенетического цикла составляет проблема генеративности. Генеративность, по определению Э. Эриксона — «это, прежде всего, забота о становлении следующего поколения», поскольку «зрелому человеку необходимо, чтобы в нем нуждались, и зрелость ведома природой того, о чем следует заботиться»<sup>1</sup>. Генеративность, таким образом, выступает в качестве механизма взаимодействия витальностей поколений. Старшие поколения передают младшим жизненный опыт, знания, духовные и материальные ресурсы. Младшие поколения в свою очередь не просто делают жизнь старших более осмысленной и ценной самим фактом своего существования в сочетании с потребностью в заботе, но энергетизируют и обогащают ее своим энтузиазмом, непосредственностью, наивностью. Если же этого не происходит, то имеет место «...регресс к навязчивой потребности в псевдоинтимности, часто пропитанной *чувством стагнации*, скукой и оскудением межличностных контактов. Индивиды тогда начинают потворствовать самим себе, как если бы они были своими собственными или друг другу единственными чадами; и там, где условия этому способствуют, носителем заботы о самом себе становится ранняя инвалидность, физическая или психологическая». При этом, по мнению Э. Эриксона, все социальные институты «систематизируют этику генеративной преемственности»<sup>2</sup>. Данный тезис представляется вполне справедливым в том смысле, что каждый из рассмотренных институтов общества действительно призван обеспечивать взаимодействие и преемственность поколений в рамках регулируемых им социальных отношений.

Если же все-таки попытаться выделить социальный институт, на который обществом сознательно и целенаправленно возлагается задача обеспечения генеративной преемственности, становится ясно, что речь идет об образовании.

Референтными же фигурами выступают члены семьи и коллеги по работе. Межличностная ситуация развития при этом определяется как готовностью представителей старших поколений проявлять адекватную и зрелую заботу о младших, так и готовностью последних принимать эту заботу от старших и учиться у них.

Наконец, последняя, восьмая стадия жизненного цикла, по мысли Э. Эриксона, характеризуется новой формой целостности — интегративностью, объединяющей завоевания всех предшествующих стадий. Деструктивной альтернативой интегративности выступает безысходность и тесно связанное с нею чувство отчаяния. В этом случае, «...судьба не принимается как обрамление жизни, а смерть — как ее последняя граница. Отчаяние вызывается, прежде всего, временной ограниченностью дееспособности периода жизни человека, в течение которого он не имеет возможности испытать иные пути, ведущие к интеграции»<sup>3</sup>.

Интегративность на уровне социальных институтов поддерживается в первую очередь культурой. Культура не только с очевидностью является наиболее широким, интегративным понятием по отношению ко всем рассмотренным институтам

общества, но и в буквальном смысле в наибольшей степени содержательно соответствует формуле: «Я есть то, что меня переживает», отражающей завоевание последней стадии эпигенетического цикла.

Референтными фигурами на данной стадии выступают философские и религиозные авторитеты, а в конечном счете, и все человечество. Межличностная ситуация развития обусловлена сформированностью у индивида готовности и способности к принятию «...одного-единственного жизненного цикла с определенным кругом лиц, входящих в него». Эта способность «... подразумевает новую и совершенно иную любовь к своим родителям, принятие их такими, какие они есть, и восприятие жизни в целом как личной ответственности. Это чувство дружеской связи с мужчинами и женщинами разных времен и разных профессий, которые создавали окружающий их мир. Обладатель интегративности готов защищать свой собственный жизненный стиль перед лицом любых физических и экономических угроз, при этом не порицая стиль жизни других людей. Он уверен, что индивидуальная жизнь есть случайное совпадение единственного жизненного цикла с единственным сегментом истории и что вся человеческая интегративность существует и исчезает вместе с тем уникальным стилем интегративности, к которой он причастен»<sup>1</sup>.

Мы столь подробно остановились на интерпретации связки «социальная ситуация развития — межличностная ситуация развития» с позиций психосоциального подхода поскольку это дает практическому социальному психологу, особенно работающему в сфере образования, мощные интерпретационные «ключи», позволяющие достоверно оценивать обе эти ситуации применительно к конкретному индивиду в конкретном сообществе.

В то же время следует специально отметить, что межличностная ситуация развития, если речь идет собственно о социально-психологическом ракурсе рассмотрения проблемы, не может быть адекватно проанализирована и оценена без учета того, на какой фазе вхождения в референтное окружение оказывается та или иная личность — адаптация, индивидуализация или интеграция. Вне зависимости от возраста индивида и социально-психологических особенностей группы его членства он поставлен, по сути дела, перед фатальной необходимостью пройти четко определенные фазы вхождения в общность, последовательно решая встающие перед ними по мере нарастания потребности быть личностью личностной задачи. На первом этапе внутригрупповой жизни индивида (эту стадию традиционно обозначают как фазу адаптации) основные его усилия направлены на усвоение господствующих в данном конкретном сообществе норм и правил, на ознакомление со специфическими для группы ценностями, на овладение теми способами и средствами активности, которыми уже владеют его новые партнеры по взаимодействию и общению. Иначе говоря, у индивида возникает в большей или меньшей степени выраженная потребность «быть таким, как все», стремление не отличаться от других, в определенном смысле раствориться в группе, чувствовать себя ее полноправным членом и ощущать признание этого факта остальными членами сообщества. В то же время решение чисто адаптационных задач на определенном этапе вступает в явное противоречие со свойственным каждой личности стремлением подчеркнуть свою индивидуальность, неповторимость, утвердиться теми своими особенностями, которые она расценивает как наиболее для себя ценные и значимые. Это тем более важно в связи с тем, что успешная адаптация индивида в группе, достижение им цели «быть так, как все» нередко приводит к субъективно переживаемому

им самим чувству некоей личностной растворенности в сообществе, к иллюзии потери своей индивидуальности. Все это на определенном этапе внутригрупповой жизни данного индивида предопределяет принципиальную смену его личностной задачи: стремление «быть таким, как все», окрашивающее весь этап адаптации, оказывается разрушенным мощной установкой на доказательство своей уникальности — на первый план выступает стремление «быть не таким, как все», что, в конечном счете и является психологической сутью второго этапа вхождения личности в группу — стадии индивидуализации. Понятно, что в ситуации, когда личность оказывается способной привести свою потребность в персонализации в соответствие с готовностью группы принять лишь те личностные проявления своего нового члена, которые обеспечивают ей поступательное развитие и облегчают решение общегрупповых задач ее жизнедеятельности, вполне закономерно говорить о факте интеграции такого индивида в группу своего членства. При этом индивид оказывается в различных значимых для него сообществах на разных стадиях вхождения. В связи с этим адекватно оценить характер межличностной ситуации развития конкретного индивида возможно, лишь учитывая всю многоаспектность его социального и социально-психологического положения. Именно исчерпывающая картина всей мозаики референтных взаимосвязей личности позволяет не только констатировать то, что есть «здесь и сейчас», но и представить себе вполне реальную ситуацию «завтрашнего дня» развивающейся личности.

*Практический социальный психолог, профессионально курирующий конкретную группу или организацию, при формировании своей поддерживающе-сопроводительной программы должен учитывать, на каком этапе вхождения в сообщество находится каждый из его подопечных, а также и то, насколько данная общность выступает в качестве референтной для конкретной личности.*

**Менталитет** [от лат. mens, mentis — ум и alis — другие] — система своеобразия психической жизни людей, принадлежащих к конкретной культуре, качественная совокупность особенностей восприятия и оценки ими окружающего мира, имеющие надситуативный характер, обусловленные экономическими, политическими, историческими обстоятельствами развития данной конкретной общности и проявляющиеся в своеобразной поведенческой активности. Сам термин «менталитет» изначально появился не в психологической науке, а был в первой трети XX века введен в этнологию и историю, а затем уже привнесен в сферу психологического знания и с самого начала наиболее активно стал использоваться в психологии больших групп. Менталитет складывается посредством социализации больших человеческих сообществ, объединенных общностью социального положения, национального единства, фактом территориальной концентрации. Специалисты — психологи в области менталитета и ментальности подчеркивают: «отражая специфику психологической жизни людей, менталитет раскрывается через систему взглядов, оценок, нормы и умонастроений, основывающуюся на имеющихся в данном обществе знаниях и верованиях и задающую вместе с доминирующими потребностями и архетипами коллективного бессознательного иерархию ценностей, а значит, и характерные для представителей данной общности убеждения, идеалы, склонности, интересы, социальные установки и т. п., отличающие указанную общность от других. Отраженные сознанием взаимоотношения между явлениями действительности и оценкой этих явлений действительности достаточно полно зафиксированы в языке, который является в силу этого одним из объектов анализа при изучении менталитета. Относясь

к когнитивной сфере личности, менталитет наиболее отчетливо проявляется в типичном поведении представителей данной культуры, выражаясь, прежде всего, в стереотипах поведения, к которым тесно примыкают стереотипы принятия решений,

означающие на деле выбор одной из поведенческих альтернатив. Здесь следует выделить те стандартные формы социального поведения, которые заимствованы из прошлого и называются традициями и обычаями и также как устойчивые особенности поведения индивида называются чертами его личности. Типовое поведение, характерное для представительной конкретной общности, позволяет описать черты национального или общественного характера, складывающееся в национальный или социальный тип, который в упрощенном и схематизированном виде предстает как классовый или этнический стереотип» (И. Г. Дубов, А. В. Петровский). Говоря о формировании развития и динамике менталитета, следует остановиться еще, как минимум, на двух моментах. Во-первых, во многом порождаемый и подкрепляемый традициями, обрядами, направленными воспитательными воздействиями ближайшего референтного окружения, средствами массовой информации менталитет, кристаллизуясь уже на достаточно ранних этапах восхождения личности к социальной зрелости, является и показателем, и средством, и результатом процесса передачи социального опыта от поколения к поколению, по сути дела, доказывая факт их преемственности. Во-вторых, в условиях кардинальных социальных изменений менталитет, не будучи поддержан устоявшимися правилами, обычаями и традициями, может качественно меняться и человеческие представления о жизни общества, подходы к оценке самих себя, других людей, социальных явлений могут претерпевать неожиданные и при этом качественные деформации, существенно перемещаясь в континууме «иррациональный подход — рациональный подход». Подобные качественные сдвиги нередко носят болезненный, порой личностно разрушающий характер. Так, например, после октября 1917 года и в течение более чем 70 лет сформировались особенности менталитета советского человека, которые, по А. В. Петровскому, выразились в целом комплексе специфических характеристик: ««блокадное сознание» (ожидание, а иногда и уверенность в неизбежной агрессии со стороны «внешнего врага»), «ханжеская десекуализация» (исключение из обсуждения, а также литературного или иного творчества всего, что связано с физиологическими аспектами сексуальности человека), «социальная ксенофобия» (враждебное отношение к классовому врагу, к которому в разное время относили «белое офицерство», «дворянство», «кулачество», «меньшевиков», «эсеров», и т. д.)». Понятно, что после 1991 года начался и достаточно бурно проходил процесс разрушения подобной личностной ментальности. В то же время целый ряд социально-психологических и личностных феноменов из только что перечисленных не изжит до конца и сегодня, выступая своего рода дополнительным доказательством того факта, что процесс изменения менталитета — процесс достаточно длительный и болезненный и что определенная степень преемственности менталитета одного поколения от другого практически гарантирована даже в условиях принципиального и при этом стремительного изменения обстоятельств жизни общества.

Более того, как считают многие исследователи, именно особенностями менталитета объясняется «пробуксовка» реформ в российском обществе, ностальгия значительной части населения «по сильной руке» в сочетании с массовыми проявлениями инфантилизма и социальной апатии. Так, по справедливому замечанию социолога Л. Гудкова, «сегодня становится все более очевидным, что блокирующими дальнейшее развитие России оказываются не особенности политической организации или

тип экономической системы, а наиболее значимые, ядерные структуры культуры, важнейшие, наиболее ценимые национальные символы и представления, базовые составляющие национальной идентичности и самосознания русского человека, его антропология — то, во что верят, чем гордятся сами люди»<sup>1</sup>.

Заметим, что перечисляя факторы, отчетливо укладывающиеся в определение менталитета, Л. Гудков предпочитает оперировать термином «национальная идентичность», что отражает тенденцию последних лет, в рамках которой не только социальные психологи, но и представители других гуманитарных наук все чаще используют данное понятие как более психологичное и точное по сравнению с понятием «менталитет». Как отмечал А. В. Толстых, «в терминах теории идентичности Эриксона весьма удобно и поучительно говорить о некоторых актуальных проблемах наших соотечественников. Когда серьезные аналитики, политологи и «колумнисты» пишут о кризисе ценностей целых поколений, о потере нравственных и прочих ориентиров для масс и отдельных личностей, то не лучше ли было бы назвать это кризисом идентичности.... В терминах Эриксона можно было бы выразиться и круче и обсудить расползание в нашем обществе «массовой патологии идентичности»<sup>2</sup>. Концепция Э. Эриксона особенно привлекательна для социальных психологов, изучающих особенности национальной ментальности, позволяет отслеживать и анализировать взаимосвязь индивидуального и коллективного сознания, «законсервированного» в содержании и смыслах базисных институтов общества. В целом, в рассматриваемом контексте понятия «национальная идентичность» и «менталитет» являются фактически синонимичными.

Пожалуй, наиболее масштабным эмпирическим исследованием особенностей российского менталитета является программа, реализованная группой сотрудников ВЦИОМ под руководством Ю. А. Левады в конце XX — начале XXI вв. Данное исследование, позиционированное авторами, естественно, как социологическое, носило, по сути дела, полидисциплинарный характер и, в частности, отчетливо показало стабильность специфических характеристик «советского менталитета», выделенных А. В. Петровским в современных условиях. При этом, «блокадное сознание» и «социальная ксенофобия», к которой в последние годы явно добавилась ксенофобия этническая, отнюдь не являются уделом маргинальных слоев общества, но приобретают массовый характер и более того, становятся для многих необходимым атрибутом «национальной гордости» и собственной значимости. Так, «мониторинговые исследования, проводимые во ВЦИОМ, показывали становящуюся все более явной после 1994 года взаимосвязь между высокими самооценками публики, вновь утверждающейся в своем великом прошлом и необыкновенных национальных достоинствах, и нарастающей ксенофобией, изоляционизмом, невротическим отказом от сравнения себя и других стран, особенно тех, которые считаются «нормальными», то есть благополучными....

Восстановление на публичной сцене фигур «врага» (не только мятежных «варваров» — бандитов-чеченцев, но и американцев, НАТО и пр.), их присутствие в качестве «горизонта» происходящего стало условием повышения всеобщего тонуса в 1999—2000 годах. Антизападный рессансмент в большой мере способствовал приходу к власти лидеров, вышедших из спецслужб и армии: КГБ, МВД, ВПК и других силовых структур, составляющих костяк милитаризованного советского общества...

Чем выше уровень ненависти и ущемленной агрессивности... тем выше демонстрируемое доверие президенту, армии и спецслужбам, тем уверенней и оптимистичней

чувствует себя российское общество. Шовинистический лозунг «Россия — для русских!», который в начале 1990-х годов еще вызывал известное смущение у большей части опрошенных, сегодня утратил свою скандальность. За последние пять лет число так или иначе поддерживающих его увеличилось в полтора раза: с 43 до 60—65% (шокированы этим призывом 25%)<sup>3</sup>.

Добавим, что в последнее время в рамках навязчивых призывов возврата к якобы традиционным ценностям «ханжеская десекуализация» на глазах обретает второе дыхание в российском обществе.

При этом, как совершенно справедливо отмечает Л. Гудков, «было бы непростительным для социолога (а, тем более для социального психолога. — В. И., М. К.) упрощением полагать, что активизация роли врага (и других стереотипов “советского менталитета”. — В. И., М. К.) в общественном мнении является результатом навязанной пропаганды, идеологического манипулирования или, как сейчас говорят, пиара. ... Никакая пропаганда не может быть действенной, если не опирается на определенные ожидания и запросы массового сознания, если она не адекватна уже имеющимся представлениям, легендам, стереотипам понимания происходящего, интересам к такого рода мифологическим разработкам. Внести нечто совершенно новое в массовое сознание — дело практически безнадежное, можно лишь актуализировать те комплексы представлений, которые уже существуют в головах людей»<sup>2</sup>. Иными словами менталитет, или коллективное сознание во многом определяет бытие общества и реальное содержание происходящих в нем социальных процессов.

Исследования социологов выявили и эмпирически подтвердили еще одну характерную особенность российского менталитета, а именно, склонность к пассивности и тотальной зависимости, прежде всего, по отношению к государству и власти: «Основная конфигурация черт русских в представлении о самих себе — это соединение партикуляристского набора характеристик с пассивным авторитарным комплексом зависимости и подчиненности. Эти определения составляют образ русских “для себя” — пассивных, терпеливых, простых (не претендующих на высокий уровень запросов, автономность и самодостаточность, сложность ценностного набора), открытых для внешнего социального контроля, замкнутых в аффективных неформальных группах и структурах взаимоотношений, которые обеспечивают необходимые требования адаптации и выживания при репрессивном режиме, ограничивают агрессию или давление извне»<sup>3</sup>.

Представляется, что именно эта особенность национального менталитета является родовой по отношению к выделенным А. В. Петровским деструктивным комплексам, свойственным «советскому сознанию»<sup>4</sup>. Именно ее следует рассматривать как глубинную психологическую причину постоянного «соскальзывания» общества к авторитаризму, изоляционизму, ксенофобии, поскольку «...подобные структуры представлений являются механизмами систематического разрушения позитивной гражданской солидарности, единства в зависимости, страхе, сопротивлении любым побуждениям и стимулам к большей продуктивности или интенсивности достижения, открытости, доброжелательности, повышению качества и ценности действия. Это солидарность зависимых и слабых людей в халтуре, пассивности

и тревогах, которые порождаются без достаточного реального основания, но благодаря которым поддерживается коллективная идентичность низости. “Когда нечем гордиться, можно жить, понося и принижая других”. Загаженные подъезды и лифты, привычно обшарпанные дома, нелюбовь к себе и близким непосредственно коррелируют с централизованным бюрократическим государством и великой державой, вечно угрожающей кому-то.»<sup>1</sup>

Стоит добавить, что психологические исследования особенностей психосоциального развития в российском обществе (например, работы В. А. Ильина) также подтвердили наличие отчетливо выраженного комплекса зависимости и пассивности в структуре национальной идентичности (преобладает негативное разрешение базисного кризиса развития на второй стадии эпигенетического цикла).

Вместе с тем, было установлено, что в современной России налицо тенденция к позитивному психосоциальному развитию на индивидуальном уровне у значительной части молодежи, а также наличие определенного числа индивидов с качественной идентичностью среди взрослого населения. Причем в ряде высокочастотных сфер общественной жизни и профессиональной деятельности, таких как наука, образование, бизнес, они играют достаточно заметную роль. Это подтверждается и результатами социологических исследований. Так, Л. Гудков отмечает, что проявления комплекса пассивности и зависимости существенно различаются у представителей различных социальных и возрастных групп: «Чем он (респондент) старше и чем менее образован, тем сильнее выступают у него черты зависимость и пассивного субъекта. Напротив, с увеличением социальных и культурных ресурсов (образования, проживания в столицах или крупных городах, особенно если это молодые респонденты, соответственно более обеспеченные и реже связанные с госсектором) растет негативная и критическая оценка пассивно-зависимых черт в русском характере»<sup>2</sup>.

Таким образом, можно утверждать, что в современном российском обществе происходит противоречивая и потенциально конфликтная трансформация менталитета, являющаяся одним из проявлений более системного кризиса идентичности. В этой связи прямой профессиональной обязанностью практического социального психолога, особенно работающего в сфере образования, является выстраивание развивающих, а при необходимости и коррекционных программ, направленных на формирование восприятия индивидами себя и общества как самодостаточных полноценных субъектов, ориентированных на сотрудничество, и разрушение деструктивных мифологем и стереотипов.

*Практический социальный психолог, работающий с конкретными группами и организациями, должен учитывать особенности как «общесоциального», так и корпоративного менталитета своих подопечных, так как именно личностная и групповая ментальность в решающей степени определяют общую реакцию членов сообщества и его в целом на любые инновации в своей жизнедеятельности, будучи, по сути дела, своеобразной «оценочной призмой» при рассмотрении любого нововведения.*

**Мотивация достижения** — один из вариантов проявления мотивации деятельности, связанный, прежде всего, с преимущественной ориентацией личности на достижение успеха или избегание неудачи. В содержательно психологическом плане мотивация достижения является своего рода интерпретационным «ключом» понимания

природы уровня притязаний, стремления к повышению самооценки, тактико-стратегическому подходу конкретных индивидов при выстраивании ими способов принятия ответственных решений и регуляции деятельности активной личности. Собственно экспериментальные исследования мотивации достижения были начаты в середине XX века Д. С. Мак-Клелландом, который с помощью общеизвестного тематического апперцептивного теста (ТАТ) смог зафиксировать качественные индивидуальные различия проявления мотивации достижения. При этом формирование, становление той или иной формы направленности и выраженности мотивации достижения в рамках этого подхода рассматривались, прежде всего, с позиции теории научения — конструктивная и адекватная мотивация достижения складывается и развивается в связи с особенностями социализационного процесса и в решающей степени определяется спецификой социальной среды и воспитательного воздействия на развивающуюся личность. Как показывают дальнейшие исследования, на ранних этапах онтогенеза нецеленаправленные воспитательные воздействия, а спонтанные, стихийные ранние формы деятельности достижения, осуществляемые порой наперекор попыткам собственно воспитательного влияния, приводят к становлению адекватной мотивации достижения. При этом работы Дж. Аткинсона, Х. Хекхаузена и др. продемонстрировали, что существует, как минимум, три принципиальных

мотивационных вектора, которые в решающей степени определяют характер взаимозависимости деятельности активности и мотивации достижения: индивидуальные субъективные представления о вероятности личного успеха и сложности, стоящей перед индивидом задачи; степень значимости для субъекта этой задачи и, в связи с этим, сила стремления поддержать и повысить самооценку; склонность данной конкретной личности к адекватному приписыванию себе самой, другим людям и обстоятельствам ответственности за успех и неудачу. И все же подавляющее большинство как теоретических, так и экспериментальных работ, посвященных проблематике мотивации достижения, однозначно показывают, что именно на ранних стадиях онтогенеза примерно (от трех до тринадцати лет) формируются основные алгоритмы поведенческого решения задач по достижению успеха и избеганию неудачи. Совершенно очевидно, что это подтверждает и весь массив наработанных как отечественными, так и зарубежными исследователями эмпирических данных о том, что ход формирования адекватной и конструктивной в плане личного развития мотивации достижения зависит, прежде всего, от того, каким образом складывается система взаимодействия развивающейся личности в семье и в образовательных учреждениях. Безусловно, в этом плане имеет смысл говорить о преимущественных в тех или иных случаях тактиках воспитания. Традиционно выделяют четыре тактики подобного родительско-педагогического воздействия на развивающуюся личность: диктат, опека, невмешательство, сотрудничество. Что касается диктата и опеки, то в возрасте трех-пяти лет далеко не всегда их реализация приводит к негативным последствиям, особенно тогда, когда ребенку становится понятна система требований к нему и шкала, по которой оценивается, а, следовательно, и санкционируется его активность. В случае, если подобные координаты взаимодействия рассматриваются им в качестве справедливых и четко задают стандарты поведения, негативные последствия воспитательского диктата и гиперопеки во многом сходят на нет. Понятно, что в более старшем и особенно подростковом возрасте подобная система отношений воспринимается более болезненно и, главное, рассматривается, как правило, в логике потери субъектности, что не может не привести и к общей личностной деформации, и, в частности, неадекватности

мотивации достижения. Важным моментом здесь является еще и то, что нередко проявляемые в системе опеки и невмешательства неоправданная поддержка и незаслуженная похвала приводят, чаще всего, к представлениям о неверии взрослых в способности ребенка, а нередко предьявляемое недовольство взрослых даже при достижении развивающейся личностью успеха в системе отношений диктата и невмешательства может быть воспринято как показатель их представлений о больших возможностях и потенциях ребенка.

Исследования «критического» в смысле формирования мотивации достижения периода личного развития (от трех до 12—13 лет) весьма детальны и многообразны. Заметим, что в рамках практически всех известных возрастных периодизаций данный диапазон делится на два, хотя и взаимосвязанных, но тем не менее отдельных этапа, характеризующихся своеобразными конфликтами развития и личностными новообразованиями.

Практически по единодушному мнению представителей различных психологических школ, начало первого этапа с точки зрения социального взаимодействия ребенка и взрослых ярко проявляется в том, что в советской возрастной психологии было принято называть кризисом трех лет, или кризисом «я сам». «Я сам» становится ключевой фразой ребенка, отражающей ведущую объективную потребность развития на данном этапе. По мнению Э. Эриксона, «три линии развития составляют стержень этой стадии, готовя одновременно ее кризис: (1) ребенок становится более свободным и более настойчивым в своих достижениях и вследствие этого устанавливает более широкий и, по существу, не ограниченный для него радиус целей; (2) его чувство языка становится настолько совершенным, что он начинает задавать бесконечные вопросы о бесчисленных вещах, часто не получая должного и вразумительного ответа, что способствует совершенно неправильному толкованию многих понятий; (3) и речь, и развивающаяся моторика позволяют ребенку распространить свое воображение на такое большое число ролей, что подчас это его пугает. Как бы то ни было, из всего этого ребенок должен выйти с *чувством инициативы* как базисным для реалистического ощущения собственных амбиций и целей»<sup>1</sup>.

Совершенно очевидно, что преимущественная ориентация личности на достижение успеха не только связана с базисным чувством инициативы, но и попросту немыслима без него. В данном ракурсе принципиально важно, что согласно эпигенетической концепции Э. Эриксона, спонтанные проявления инициативы в возрасте трех лет обусловлены всей логикой развития, включая генетические и социальные факторы. Иными словами, некоторая предрасположенность к формированию адекватной мотивации достижения является универсальной, присущей практически всем детям. Ребенок в этом возрасте «...выглядит очень активным, владеющим избытком энергии, что позволяет ему быстро забывать свои поражения и, не страшась опасности, шаг за шагом смело идти вперед, осваивая новые манящие пространства»<sup>2</sup>.

Проблемой для родителей в этот период становится не только то, что ребенок настойчиво пытается перепробовать решительно все, включая вещи объективно ему недоступные или опасные, но и то, что его становится «чересчур много», он стремится заполнить собой весь мир, пытаясь вторгаться буквально во все аспекты жизни взрослых. В этих условиях многие родители прибегают к тактике диктата и опеки, руководствуясь, как правило, отчетливо рефлекслируемой необходимостью

оградить ребенка от чрезмерно рискованных экспериментов и часто неосознаваемой потребностью оградить себя от чрезмерной детской активности. Подобная тактика может быть вполне оправданной и целесообразной, если намерения родителей, система норм, правил и санкций структурированы, обоснованы и понятны ребенку. Однако на практике родительские требования, а также применение метода «кнута и пряника» часто оказываются крайне противоречивыми, обусловленными сиюминутными потребностями и настроениями. В этом случае имеет место внешнее подкрепление глубинного чувства вины, также имплицитно присущее ребенку на данном этапе развития и связанное с инфантильными фантазиями о гипертрофированно пагубных последствиях проявления собственной инициативы. Как отмечает Э. Эриксон, «...чувство вины — странное чувство, потому что оно надолго поселяет в голове молодого человека уверенность в совершении им каких-то страшных преступлений и поступков, которые он в действительности не только не совершал, но и биологически был бы совершенно не в состоянии совершить»<sup>3</sup>. В эпигенетической схеме Э. Эриксона генерализованное чувство вины рассматривается как деструктивная альтернатива чувству инициативы. Применительно к проблеме мотивации это означает, что у индивидов с преобладанием чувства вины формируется доминантная установка на избегание неудач. Эмпирическое подтверждение данного вывода было получено в процессе валидизации «Дифференциала психосоциального развития» (В. А. Ильин, Д. В. Сипягин). Была выявлена отчетливая взаимосвязь (коэффициент корреляции  $r=0,540$ ) между результатами испытуемых по шкале дифференциала «инициатива — вина» и по тесту А. А. Реана «Изучение мотивации успеха и боязни неудачи».

Еще более значимой (коэффициент корреляции  $r=0,639$ ) оказалась взаимосвязь между результатами испытуемых и шкалой дифференциала «компетентность — неуспешность».



Это связано с тем, что приблизительно с шестилетнего возраста актуализируется новая объективная потребность развития тем не менее тесно связанная с предшествующей. Ребенок стремится уже не просто проявлять инициативу, но проявлять ее целенаправленно, создавая самостоятельные продукты, имеющие реальную социальную ценность, «его переполняет желание конструировать и планировать вместо того, чтобы приставать к другим детям или провоцировать родителей и воспитателей. ...

В наступающий латентный период развивающийся ребенок забывает или довольно спокойно «сублимирует» те влечения, которые заставляли его мечтать и играть. Он учится теперь завоевывать признание посредством производства разных вещей и предметов. Он развивает у себя настойчивость, приспосабливается к неорганическим законам мира, орудий труда и может стать активной и заинтересованной единицей в производственной ситуации<sup>2</sup>. Именно поэтому данный возраст традиционно считается наиболее адекватным для начала школьного обучения, означающего неизбежное ослабление родительского контроля и попадание ребенка в своеобразную «вилку» между внутрисемейным и внутришкольным нормированием.

Идеальной, с точки зрения формирования мотивации достижения на данном этапе, является ситуация, при которой родительское и педагогическое воздействия скоординированы и в тактическом плане представляют собой постепенный переход от обоснованных и умеренных диктата и опеки к сотрудничеству. Как отмечает

Э. Эриксон, «хорошие учителя, чувствующие доверие и уважение к себе общественности, знают, как сочетать развлечения и работу, игру и учебу. Они знают также, как приобщить ребенка к какому-то делу и как не упустить тех детей, для которых школа временно не важна и которые рассматривают ее как что-то, что надо перетерпеть, а не то, от чего можно получить удовольствие. ... Со своей стороны, разумные родители видят необходимость в развитии у своих детей доверительного отношения к учителям и поэтому хотят иметь учителей, которым можно доверять. Здесь ставится на карту ни что иное, как развитие и поддержание в ребенке положительной идентификации с теми, кто знает вещи и знает, как делать вещи»<sup>1</sup>. В результате у ребенка формируется устойчивое чувство собственной компетентности, которое к установке «Я сам» добавляет важное «Я это могу». Развитое чувство инициативы в сочетании с уверенностью в собственной компетентности представляет собой суть мотивации достижения.

Вполне понятно, что описанная схема отнюдь не является нереальной, но вместе с тем на практике встречается сравнительно редко. Как правило, возникает «завор», а зачастую, и явные противоречия между сложившейся схемой семейного воспитания и педагогической моделью, реализуемой конкретным учителем в конкретной школе. Кроме того, поведение и установки многих педагогов при выборе тактики воспитательного воздействия не отличаются достаточной вариативностью. В современной российской реальности даже прогрессивно настроенные учителя начальной школы, пытаясь отойти от все еще весьма распространенной авторитарной модели, сложившейся в рамках советской педагогики, не всегда осознают, что в силу возрастных особенностей дети младшего школьного возраста еще не способны к полноценному партнерству и нуждаются в руководстве со стороны взрослых. В результате попытки реализации тактики сотрудничества на данном этапе фактически оборачивается тактикой попустительства. Подобная тенденция, характерная не только для отечественной, но и для зарубежной педагогической практики, «...ведет не только к широко известному и популярному тезису, что дети сегодня вообще ничего не учат, но также и к такому ощущению у детей, которое прекрасно отражается в знаменитом вопросе, заданном одним ребенком: «Учитель, мы должны сегодня делать то, что мы хотим?»<sup>2</sup>. ... «вряд ли можно лучше выразить тот факт, что детям этого возраста действительно нравится, чтобы их мягко, но уверенно подводили к увлекательнейшему открытию того, что можно научиться делать такие вещи, о которых ты сам никогда и не думал, вещи, являющиеся продуктом реальности, практичности и логики; вещи, которые приобретают таким образом смысл символа приобщения к реальному миру взрослых»<sup>3</sup>.

В противном случае, как и при сохранении жесткого диктата и гиперопеки со стороны родителей и учителей, у ребенка вместо уверенности в собственной компетентности может сформироваться устойчивое чувство неполноценности, порождающее инфантилизм и доминантную установку на избегание неудач.

Надо сказать, что с точки зрения Д. Мак-Клееланда, мотивация достижения может развиваться и в зрелом возрасте в первую очередь, за счет обучения. Как подчеркивает Л. Джуэлл «кроме того, она может развиваться в контексте трудовой деятельности, когда люди непосредственно ощущают все преимущества, связанные с достижениями»<sup>4</sup>. В этой связи социальный психолог, работающий с конкретной

организацией, должен особое внимание уделять не только системе мотивации персонала как таковой, но и аспектам, связанным с внутрикорпоративным обучением, коучингом и т. п.

*Несмотря на это, необходимо понимать (и это должен осознавать, в первую очередь, практический социальный психолог), что адекватная мотивация достижения может закономерно формироваться и конструктивно реализовываться лишь в рамках системы отношений, которые характеризуются чертами подлинного сотрудничества и, прежде всего, гармоничного сочетания личностно не разрушающего давления: позитивного санкционирования за успехи и неунизительной поддержки в случае неудачи.*

**Мотивация межличностных выборов (мотивационное ядро выборов)** — система мотивов, образующая психологическую основу индивидуальной предпочтительности. Анализ мотивации межличностных выборов позволяет определить психологические причины, по которым индивид готов осуществить эмоциональный и деловой контакт с одними членами группы и отвергает других. Выявление мотивов социометрических и референтометрических выборов дает возможность раскрыть содержательную сторону процессов групповой дифференциации и интеграции. Характер мотивации межличностных выборов определяется путем соотнесения ранжированного ряда межличностных предпочтений индивида с ранжированием им членов группы по различным основаниям. Мотивационное ядро выборов является одним из основных социально-психологических феноменов межличностных отношений, позволяющих качественно оценить уровень социально-психологического развития группы и выявить мотивационные приоритеты практически каждого отдельного члена сообщества при выборе им конкретного партнера по взаимодействию и общению. В группах высокого уровня социально-психологического развития, то есть там, где межличностные отношения в существенной степени опосредствуются целями и содержанием просоциальной по направленности и личностно значимой практически для каждого деятельности, межличностные предпочтения основаны преимущественно на личностной персонализации индивида, что, в свою очередь обусловлено проявлением им своих личных достоинств и конкретных усилий в рамках совместной деятельности. Здесь даже социометрические выборы, отражающие факт избрания партнера в логике отношений симпатии и антипатии, все равно как бы «прогреваются» глубинными слоями межличностного взаимодействия, напрямую связанными с совместной деятельностью. В группировках корпоративного типа чаще всего преобладающим основанием межличностного выбора или отвержения является

статусно-ролевая принадлежность членов сообщества к тому или иному стратификационному слою в интрагрупповой структуре власти. Что касается диффузных групп, то при выборе партнера по взаимодействию и общению члены такого сообщества ориентируются, прежде всего, не на их вклад в достижение успеха совместной деятельности, а на внешние показатели, вызывающие деятельностно непосредственное чувство симпатии. В рамках теории деятельностного опосредствования в 70—80-х годах XX века и в начале века XXI было осуществлено более 200 экспериментальных исследований с прямым целевым использованием методики выявления мотивационного ядра межличностных выборов (речь идет лишь о тех работах гипотетическая составляющая которых была построена таким образом, что исследовательские предположения не могли быть проверены без использования именно этой экспериментальной процедуры). Основные закономерности и зависимости, выявленные в рамках этих работ, а также богатый эмпирический материал, накопленный в их рамках, изложены в коллективных

монографиях «Психологическая теория коллектива» (М., 1979) и «Психология развивающейся личности» (М., 1987), а также в учебном пособии М. Ю. Кондратьева «Социальный психолог в общеобразовательном учреждении» (М., 2007). Подробное описание процедурной части методики выявления мотивационного ядра межличностных выборов, а также алгоритма обработки данных и их интерпретации осуществлено в третьей части настоящей «Азбуки».

*Практический социальный психолог, профессионально работающий с конкретной группой или организацией, зафиксировав факт избирательного отношения одного члена общества к другому, должен, прежде всего, выяснить мотивационное ядро подобного выбора, так как, не имея этой информации, невозможно, с одной стороны, адекватно определить уровень социально-психологического развития конкретного сообщества, а с другой — реалистично оценить характер межличностной предпочтительности в конкретной диаде партнеров по взаимодействию и общению.*

**Настроение общественное** — превалирующее, доминирующее состояние чувств, интеллектуальной направленности, социальной ориентированности определенных социальных общностей в столь же определенный период. Общественное настроение, будучи одним из самых массовидных явлений, лежащих в предметном поле социальной психологии, с одной стороны, является важнейшей психологической причиной и стимулом проявления сообществами самого разного типа и размера специфически направленных действий и определяет особенности осуществления этой активности — ее пролонгированность, степень выраженности, уровень осознания ее возможных социальных последствий и т. п., а с другой — выступает как качественно значимое следствие предшествующей реализации социальной ситуации развития определенных социальных групп, которая нередко в определяющей степени детерминирует характер последующей активности этих сообществ и весь процесс их жизнедеятельности в будущем. Специалисты в области проблематики общественного настроения в первую очередь подчеркивают факт значимости данного явления применительно к самым различным сферам социальной активности. «Общественное настроение проявляется во всех сферах социальной жизнедеятельности: на производстве и в быту, на демонстрации и на митинге, в мирное и в военное время. Одной из форм общественного настроения является массовое настроение, способное захватить и объединить в одно социальное или политическое движение самые различные социальные слои, группы и классы общества. Изучение общественного настроения необходимо для проникновения в психологические истоки многообразных идеологических форм, для понимания социально-психологических механизмов массовых социальных движений. Общественное настроение характеризуется определенной предметной направленностью (политическое, эстетическое, религиозное настроение и т. д.), а также характером и уровнем эмоционального накала (апатия, депрессия — подъем, энтузиазм)» (Б. Д. Парыгин). Не требует специальных доказательств тот факт, что термин общественное настроение в подавляющем большинстве случаев употребляется в рамках проблематики больших групп и, прежде всего, в рамках политической психологии. В то же время немаловажно и то, что иногда это понятие используется и при описании и интерпретации характера межличностных отношений и общегруппового эмоционально-побуждающего к определенному рода активности настроения малых контактных групп, и при характеристике позиции конкретной личности, если это отражает отношение индивида к каким-то макросоциальным, по сути дела, общественным процессам.

Понятно, что общественное настроение подвержено существенным колебаниям под влиянием как объективных изменений, происходящих в обществе, так и целенаправленного воздействия с использованием идеологии, политических технологий и т. п. В этом аспекте общественное настроение является предметом, прежде всего, социологических исследований. Однако, по мнению многих специалистов, общественное настроение представляет собой своего рода атом, в котором под изменчивой и подвижной оболочкой скрывается относительно стабильное ядро, содержание которого обусловлено во многом особенностями национального менталитета.

Рассматривая проблему общественного настроения в контексте электоральных предпочтений, российские политологи Е. Малкин и Е. Сучков для обозначения такого рода ядерной структуры ввели понятие «доминирующий стереотип». С их точки зрения, «...при голосовании большинство избирателей делают свой выбор, руководствуясь не столько своими интересами или другими рациональными соображениями, сколько под воздействием одного из типичных *стереотипов* массового сознания, который оказался *доминирующим* на момент выбора»<sup>1</sup>.

Анализируя расклад электоральных предпочтений российских избирателей в 1993, 1995 и 1996 гг., с точки зрения содержания доминирующего стереотипа, Е. Малкин и Е. Сучков выделяют следующие крупные категории:

«1. Около 30% избирателей (т.н. «левые») голосовали за прежний образ жизни и связанные с ним ценности: гордость за «великую державу, защищенность от социальных потрясений. ... Эта часть электората, пожалуй наиболее устойчива...»

2. Вторая по численности, и также довольно устойчивая группа: избиратели, голосовавшие за «сильную личность». Их численность стабильно держалась в диапазоне 20—22%. Данная группа жестко ориентирована именно на личные качества кандидата, а не на его политическую позицию...

Именно данный электорат у нас обычно называют «патриотическим»...

3. Третья по численности группа — избиратели, голосовавшие за «чудотворцев», т. е. за кандидатов, имеющих (в представлении избирателей) за собой какое-либо яркое дело, своего рода «чудо»... Численность этой группы составляла до 12%...

Однако в отличие от двух предыдущих, контуры этой группы были очерчены достаточно слабо...

В политическом плане подавляющее большинство избирателей данной группы склонно голосовать против прежнего образа жизни. В этом смысле к ним условно применим термин «правые».

4. Следующая по численности группа избирателей — сторонники партии власти — примерно 10%...

5. Наконец, самая маленькая по численности из более или менее стабильных групп избирателей (около 5—7%) — «либералы», т. е. избиратели, голосующие даже не за западный образ жизни, а за представление о нем, сложившееся у советской интеллигенции, начиная с 60-х годов.

6. Остальных избирателей (примерно 25%), можно охарактеризовать как *подвижных*, т. е. таких, для которых доминирующий стереотип, определяющий голосование, не проявлялся в течение выборов 1993—1996 гг. Они голосовали, исходя из достаточно случайных мотивов, и были склонны менять свои пристрастия»<sup>2</sup>.

В приведенном раскладе прежде всего бросается в глаза, что большинство избирателей (52%) составляют электоральные группы («левые» и сторонники «сильной

личности»), доминирующие стереотипы которых напрямую опосредствованы такими характерными особенностями национального менталитета, как комплекс пассивности и зависимости, «блокадное сознание» в сочетании с ксенофобией (для «левых» в большей степени характерна социальная ксенофобия, для «патриотов» — этническая) и «ханжеская десексуализация». Кроме того, данные электоральные группировки, как справедливо отмечают Е. Малкин и Е. Сучков, являются наиболее стабильными и устойчивыми.

Все это в совокупности дает основания утверждать, что преобладающие политические настроения в обществе в значительной степени обусловлены особенностями менталитета. Более того, сказанное справедливо и в отношении других предметных областей общественного настроения тем более, что они безусловно связаны друг с другом. Так, в эстетической сфере в последние годы становятся все более востребованными массовым сознанием низкопробные, зачастую откровенно лубочные «художественные произведения», авторы которых цинично эксплуатируют идеи «патриотизма», «великодержавности» и т. п., апеллируя к самым архаичным и примитивным пластам коллективного бессознательного. Аналогичные процессы происходят в религиозной, точнее сказать, псевдо-религиозной сфере общественного настроения, поскольку, так называемый, «религиозный ренессанс», якобы имеющий место в современной России, при ближайшем рассмотрении во многих существенных своих проявлениях не имеет никакого отношения ни к морально-этическим, ни к сакральным, ни к богословским аспектам христианской или иной религии. Вместо этого происходит целенаправленное распространение в обществе ксенофобских, изоляционистских и партикуляристских настроений в сочетании с ханжеской, фарисейской моралью под «крышей», так называемых, «традиционных» религий.

Как показывают исследования отечественных социологов, общий тонус общественного настроения в России напрямую связан с ревитализацией в общественном сознании ключевых мифологем советского менталитета. Как отмечает Л. Гудков, «начиная с 1996—1997 годов по всем исследованиям стал отмечаться рост позитивных национальных самооценок — гордость за свой народ, его великое прошлое и соответственно усиление значимости всех советских великодержавных символов... . Поскольку очевидных оснований для подобных сдвигов было немного, то рост самоудовлетворенности шел за счет двух вещей — нарастания сознания, или комплекса жертвы, восприятия себя как объекта чужих враждебных устремлений, желаний и действий (что резко усиливало самооценку), усиления ксенофобии и изоляционизма, с одной стороны, а с другой — усиленного вытеснения из коллективной памяти всего неприятного, фрустрирующего и темного (репрессий, голода, унижений от произвола властей или хронической нищеты, военных поражений, отсталости), наделение русских, россиян, верноподданных великой державы достоинствами, превышающими качества любого другого народа»<sup>1</sup>.

Таким образом, подчеркнем это еще раз, общий вектор общественного настроения во всех аспектах его предметной направленности является производной от специфики национального менталитета. При этом, как уже отмечалось, на более поверхностном, так сказать, тактическом уровне, общественное настроение подвержено существенным колебаниям под влиянием ситуационных переменных. Рассмотрим данный процесс на примере изменений политических настроений тем более, что именно он является предметом манипуляций политтехнологов.

Как отмечают Е. Малкин и Е. Сучков, в приведенном выше раскладе электоральных

229

предпочтений к 1999 году произошли существенные изменения. Причем, «главные сдвиги в конфигурации произошли за счет резкого ослабления и даже исчезновения лидеров ряда важных номинаций, ... которые фигурировали во всех федеральных компаниях 1993—1996 гг.

Прежде всего, «бесхозным» оказался электорат «сильной личности». В. Жириновский и А. Лебедь потеряли доверие этой группы избирателей, а новых лидеров не нашлось...

Еще одна важная группа избирателей — сторонники «чудотворцев» — также оказались лишены фигуры, вокруг которой они могли бы консолидироваться...

В результате резко увеличилась подвижность российских избирателей по сравнению с компаниями 1993—1996 гг. Точнее в настроениях российского электората образовалась весьма взрывоопасная смесь апатии и подвижности, когда они были готовы проголосовать за любого политика, который воспринимался бы как новый, не похожий на остальных»<sup>1</sup>.

Совершенно очевидно, что речь идет о локальных изменениях в политических настроениях общества (отказ в доверии конкретным политикам) под влиянием ситуативных переменных (неудачные PR — ходы, дискредитирующее поведение тех или иных лидеров и т. п.). Вместе с тем основной вектор общественного настроения, сформировавшийся в 1996—1997 гг. оставался неизменным и, более того, усилился.

Феноменальный успех В. В. Путина на президентских выборах 2000 г. объясняется не только и даже не столько его полным соответствием потребности избирателей в новой политической фигуре, на важность которой совершенно справедливо указывают Е. Малкин и Е. Сучков, сколько тем, что он, не имея тогда по большому счету содержательной программы действий, сумел уловить и ясно, в доступной массовому сознанию форме артикулировать основные приоритеты общественного настроения.

Данный пример отчетливо показывает насколько значим, с точки зрения эффективности избирательной компании и социального управления, не просто поверхностный социологический срез состояния общественного настроения, но тщательный анализ его глубинных психологических детерминант. Заметим также, что точная диагностика общественного настроения и прогноз его динамики существенно важен не только для социальных психологов, специализирующихся в сфере политического консультирования и иных видах деятельности, объектом которой являются большие сообщества, но и для работающих с малыми группами.

*Практический социальный психолог, работая с организацией и занимаясь проблемами ее имиджа и «vision» в широком социуме должен, прежде всего, соотносить и тактику, и стратегию развития общности с наличествующим в широком социуме общественным настроением по поводу ее активности и целей существования.*

**Научение социальное** — понятие, обозначающее факт и процесс овладения индивидом определенных, ранее неизвестных ему образцов активности через подражание или наблюдение за подобными поведенческими проявлениями кого-то другого или других. Данный термин введен в лексикон социальной психологии бихевиористами с опорой на базовые категории этой психологической школы — «стимул — реакция — подкрепление» — и в логике приобретения новой формы активности по этой же бихевиористски оправданной схеме «стимул → реакция + подкрепление». Понятно, что изначально эксперименты проводились на животных, а уже затем выявленные закономерности и зависимости экстраполировались в область психологии личности и

социальной психологии. При этом, если в эксперименте с крысами было зафиксировано, что одна из особей присоединяется к другой и воспроизводит ее поведенческую активность лишь в том случае, когда фиксирует факт прямого подкрепления действий этой другой, например, пищей, то в дальнейшем (А. Бандура и др.) было однозначно показано, что в этом плане для людей вполне достаточным стимулом имитации поведенческой активности другого индивида является не только прямое подкрепление определенной реакции, а способность опираться на символическое замещение, другими словами, руководствоваться «внутренней моделью внешнего мира». Следует отметить, что соответствующий вывод о наличии подобных способностей и готовности может быть перенесен в сферу познавательной активности. Одной из решающих отличительных характеристик процесса складывания стимульно-имитационной активности, выстроенной в логике социального научения, по сравнению с формированием обычного навыка, является временной фактор и, в связи с этим, появляющийся у индивида дополнительный временной ресурс для достижения конечной цели. Если проанализировать конкретные экспериментальные исследования, которые проводились с позиции данного подхода, то будет более чем очевидно: подавляющее большинство этих работ посвящено изучению особенностей подражания и овладения детьми демонстрируемых (прежде всего, по телевидению) определенных и при этом так или иначе (положительно или отрицательно) оцениваемых и санкционируемых образцов активности. Понятно, что в этом варианте содержательного «прочтения» концепции социального научения личность не теряет полностью свою субъектность и ей предоставляется право на социальный выбор. Но в целом бихевиористская схема «стимул — реакция» и в данном случае оказывается определяющим понимание психологической природы социального научения интерпретационным «ключом».

Надо сказать, что, хотя в рамках психотерапевтической и социально-психологической практики к настоящему времени накоплен обширный эмпирический материал, подтверждающий эффективность бихевиорального подхода для решения целого ряда практических задач, собственно экспериментальная его проверка (исключая опыты с животными) остается крайне ограниченной. Наиболее серьезное исследование, предпринятое в конце 60-х гг. прошлого века психологами-клиницистами Дж. Этхоу и Л. Краснером, было посвящено проверке эффективности жетонной системы подкрепления как средства модификации поведения у пациентов психиатрического отделения госпиталя для ветеранов, при этом большинство из них ранее были диагностированы как хронически больные шизофренией, у остальных был поврежден головной мозг.

Исследование продолжалось в течение 20 месяцев и состояло из трех этапов. Первые шесть месяцев были основным, или оперантным периодом, в течение которого исследователи каждый день регистрировали частоту появления поведения, подлежащего последовательному подавлению. За этим следовал трехмесячный период формирования, когда пациентов информировали о видах деятельности, которой им следовало заниматься, чтобы получить жетон и «реализовать» его в столовой госпиталя. Наконец, в течение экспериментального периода, продолжавшегося 11 месяцев, пациенты получали жетоны за то, что вели себя желаемым образом — обслуживали себя, посещали занятия, общались с другими или проявляли ответственность. Каждый получал жетон сразу после завершения желаемой деятельности, социальное одобрение со стороны персонала выражалось словами «прекрасная работа» или улыбкой.

Анализ результатов показал, что пациенты стали чаще вести себя «нужным» образом,

у них повысилась инициатива, активность, ответственность и улучшились навыки социального общения<sup>1</sup>.

Кроме того, как сообщали Дж. Этхоу и Л. Краснер, в результате применения жетонной системы существенно снизилось количество нарушений режима, совершаемых пациентами.

Надо сказать, что представители других психологических школ, довольно критически отнеслись к результатам, полученным Дж. Этхоу и Л. Краснером, указывая, что в данном случае сработал «эффект Мэйо», т. е. изменения в поведении пациентов были обусловлены не столько жетонным подкреплением, сколько повышенным вниманием к ним со стороны как экспериментаторов, так и медицинского персонала госпиталя. Однако ряд аналогичных экспериментов, дополнительно проведенных сторонниками бихевиорального подхода как в психиатрических клиниках (Т. Эйлон, Н. Эзрин), так и в группах обычных подростков и подростков с делинквентным поведением (А. Каздин, Р. Бутзин), в целом подтвердили эффективность жетонной системы подкрепления.

Гораздо более широкое экспериментальное подтверждение получил когнитивный подход к социальному научению. В статье «Агрессивность» настоящей «Азбуки» уже описан целый ряд экспериментов, направленных на выявление взаимосвязи экспозиции насилия по телевидению и агрессивным поведением. Дальнейшие исследования показали, что внешнее моделирование, в том числе посредством телепрограмм, не менее значимо для формирования просоциального поведения детей. Так, «в одном из классических исследований в данной области детям в возрасте от 7 до 11 лет показывали фильм, в котором взрослый, выигравший в кегли, жертвует часть своего выигрыша “в фонд помощи нуждающимся детям”. Сразу после этого детям давали возможность поиграть в кегли самим, и во многих случаях они также жертвовали свои выигрыши — значительно чаще, чем дети из контрольной группы, которым фильм не показывали. Более того, дети, смотревшие фильм, вносили пожертвования и два месяца спустя, хотя исследование проводилось уже в другом помещении с участием другого экспериментатора. Очевидно, что даже непродолжительное воздействие модели, продемонстрировавшей щедрость, может надолго повлиять на поведение ребенка»<sup>2</sup>.

Модифицированный вариант данного эксперимента, осуществленный в 1972 г. социальным психологом Дж. Уайтом, убедительно доказал, что во многих случаях социальное научение через моделирование существенно эффективнее, с точки зрения формирования устойчиво просоциальной поведенческой модели, чем традиционные формы педагогического воздействия, такие как наставление и директивное требование. В экспериментах Дж. Уайта, «...одна группа детей играла в кегли вместе со взрослым, который требовал, чтобы они жертвовали часть своего выигрыша в помощь нуждающимся детям. Детям из другой группы лишь предоставлялась возможность проявить альтруизм и внести пожертвования, следуя примеру взрослого. Непосредственным результатом было то, что дети, от которых требовали пожертвований, вносили их в большем размере, даже когда играли без взрослых. Но при последующей проверке размеры их помощи резко сократились; среди них

участились также случаи кражи денег, возможно совершаемые ими в знак протеста против принуждения со стороны взрослых»<sup>3</sup>.

Вполне понятно, что эффективность социального научения через моделирование в значительной степени обусловлена референтностью модели для обучаемого: чем она выше, тем с большей вероятностью будет воспринято и в дальнейшем реализовано демонстрируемое поведение. Общеизвестный пример такого рода имел место в недавнем прошлом нашей страны. Страсть к теннису Б. Н. Ельцина не только способствовала вовлечению в активные занятия данным видом спорта его ближайшего окружения, но и резкому росту интереса к нему в массовом сознании. Существенно важно, что многие члены ельцинской «команды» продолжают регулярно посещать теннисные корты и в настоящее время, когда Б. Н. Ельцин давно утратил свой прежний официальный статус. Это означает, что под влиянием высоко референтной на тот момент фигуры Б. Н. Ельцина имело место реальное социальное обучение, а, отнюдь, не исключительно ситуативная реакция на прихоть «хозяина», как трактуют сегодня «теннисизацию» высших чиновников многие политологи и аналитики.

Еще одна крупная серия экспериментов, проведенных А. Бандурой и его последователями была связана с изучением возможностей модификации поведения и социального научения за счет повышения осознанной самооффективности. В качестве испытуемых привлекались люди с повышенной тревожностью и фобическими расстройствами. Так, для одного из подобных экспериментов была сформирована группа, в которую вошли 14 женщин с сильной боязнью пауков.

На первом этапе эксперимента «...испытуемым был предложен тест на поведение избегания. Тест состоял из 18 заданий, требующих постепенно все более угрожающих взаимодействий с пауком. ... Задания были ранжированы от дистантных (приблизиться к пауку, находящемуся в пластиковой чашке) до контактных (позволить пауку ползти по коленям). Выполняя тест на поведение избегания, испытуемые вслух по 10-балльной шкале сообщали об интенсивности своего страха в предвидении каждого задания и во время выполнения соответствующих действий. Вдобавок испытуемым дали перечень всех 18 заданий и попросили отметить на 100-балльной шкале степень их уверенности в возможности выполнить задание. Единица указывала на отсутствие эффективности данного поведения, а 100 — полную уверенность в выполнении задания. О самооффективности испытуемых можно было судить по количеству заданий, в которых они оценили степень эффективности в 20 баллов или выше по 100-балльной шкале»<sup>1</sup>.

Как показал этот и последующий (проведенный после реализации собственно экспериментальной части исследовательской программы) замеры, существует отчетливо выраженная зависимость между субъективной оценкой испытуемыми собственной самооффективности и уровнем их реальных достижений. Кроме того, «...уровень возникновения страха (сопровождаящий выполнение угрожающих заданий), о котором сообщали испытуемые, соответствовал почти полностью уровню самооффективности. Если испытуемая была высокого мнения о своей эффективности в каждом отдельном задании, у нее почти не было опасений по поводу будущих результатов, и страх был меньше, когда она выполняла задание. Если, однако, испытуемая была невысокого мнения о своей эффективности, она испытывала значительные опасения по поводу выполнения заданий, и во время выполнения ее страх был велик».

На втором этапе исследования была реализована программа модификации поведения испытуемых посредством моделирования. В качестве выступала женщина-экспериментатор, так как и испытуемые были женщинами. При этом «каждой из испытуемых предлагалось сначала посмотреть на паука, помещенного

в стеклянную пробирку, чтобы привыкнуть к его виду и движениям. Затем экспериментатор смоделировала несколько угрожающих действий, которые наблюдали испытуемые — сначала на значительном расстоянии, а потом близко.... Затем она извлекла паука из чашки и показала, как обращаться с ним, когда он бежал по рукам, предплечью и верхней части тела. Наконец, она показала, как еще можно контролировать свободно передвигающегося паука, поместив его на полотенце, накинутое на стул, и взяв в ладонь.

Чтобы показать, как можно еще легко контролировать паука, экспериментатор выпустила его на пол и позволила ползать в поисках убежища. Затем она поймала его, накрыв чашкой и просунув тонкую карточку под нее, тем самым продемонстрировав, насколько легко было поймать и перенести паука в более гостеприимное для него место за пределами дома. Эти эпизоды лечения завершились переходом испытуемых в вестибюль, где была паутина. Здесь экспериментатор смоделировала любопытство по поводу места обитания паука»<sup>1</sup>.

В результате такого постепенного обучения через наблюдение существенно повысился уровень самооффективности и функциональности испытуемых. Испытуемые, чья эффективность на первом этапе эксперимента оценивалась как низкая, «...смогли позволять пауку свободно ползать по стулу, поставленному рядом и класть голые руки в чашку, в которой был паук». Испытуемые со средним начальным уровнем эффективности, «...достигли физического контакта с пауком, держа его в перчатке, надетой на руку, или без нее»<sup>2</sup>.

В ряде других похожих экспериментов была подтверждена эффективность научения через моделирование при работе с другими самыми различными видами фобий таких, как боязнь змей, дантистов, экзаменов и т. п.

*Практический социальный психолог ни в коей мере не принимая огульно все основные позиции концепции социального научения, в своей профессиональной деятельности должен опираться на знание тех закономерностей и зависимостей, которые в рамках нее наработаны для того, чтобы качественно интенсифицировать процесс просоциального формирования развивающейся личности и становящейся группы или организации.*

**Нововведение (инновация)** — в социально-психологическом ракурсе рассмотрения это целенаправленное внедрение качественных изменений в большей или меньшей, но все же значительно существенно заметной степени преобразующих реальную социальную практику актуального взаимодействия и общения. Традиционно дифференцируют социально-экономический, управленческо-организационный и чисто технологический типы нововведений. При этом, если говорить о сферах общественной жизни, то вряд ли можно назвать хотя бы одну из областей человеческой активности, где бы проблемы инноваций не являлись бы одним из наиболее острых и в то же время содержательных вопросов взаимодействия и общения членов реально функционирующих сообществ. Прежде всего, следует отметить, что процесс инноваций хоть и может быть задан, что называется, «извне» или «сверху», ни при каких обстоятельствах не может быть формализован, а ход его протекания не может быть исчерпывающе прогнозируем и предсказуем. В силу того, что в любом инновационном процессе участвуют в качестве сотрудничающих партнеров или, наоборот, противостоящих и противодействующих сторон, различные силы, заинтересованные в нововведениях и не желающие подобных изменений, человеческий, а точнее

межличностный и межгрупповой фактор, как правило, играет не менее значимую роль, чем содержательные характеристики самого проводимого нововведения. Как показывают специальные психологические и, прежде всего, социально-психологические исследования, наибольшее сопротивление, неприятие вызывают не глобальные инновации, а попытки провести локальные, частичные изменения в группе или организации в тех случаях, когда члены реально функционирующего сообщества выступают в качестве объектов осуществляемых воздействий и воспринимают оказываемое влияние как своего рода лишение их субъектности.

Наиболее значим «удельный вес» собственно социально-психологической составляющей инновационного процесса в нововведениях социально-экономического и управленческо-организационного типа. Это обусловлено самой природой такого рода нововведений, как правило, означающих отказ от существующих «ментальных моделей» организации и замену их более адекватными меняющимся условиям функционирования. Данный процесс укладывается в классическую социально-психологическую схему изменений, предложенную еще К. Левиным — «размораживание» (осознание необходимости перемен) — собственно изменения — «замораживание» на новом уровне (фиксация нового состояния). При этом специалисты в области организационного развития выделяют три типа инноваций в соответствии с концепцией «созидательного разрушения» американского ученого А. Шумпетера: «К первому уровню относятся *трансформационные*, или *революционные* инновации, отвечающие концепции Шумпетера об исторических и необратимых изменениях существующего порядка вещей». Второй уровень представляют *значимые* инновационные процессы, предполагающие необходимость не столь масштабных изменений, как в вышеупомянутой концепции Шумпетера, но все-таки вызывающие довольно большое изменение существующего порядка вещей. Часто значимые инновационные процессы сопровождают трансформационные, как подземные толчки, продолжающиеся после землетрясения. Третий уровень представлен *эволюционными* инновациями, которые являются движущей силой ежедневных изменений большинства корпораций»<sup>1</sup>.

Данную типологию можно наглядно проиллюстрировать примерами из истории психологии. Так, выдвинутая З. Фрейдом идея бессознательного и разработка им психоаналитического метода лечения неврозов кардинально и необратимо изменили представления о психике, во многом предопределив тем самым все дальнейшее развитие психологической науки. Иными словами, мы имеем здесь дело с революционной инновацией. Создание в психоаналитической парадигме оригинальных развернутых концепций, таких как аналитическая психология, психосоциальный подход, межличностный психоанализ и др., правомерно рассматривать в качестве значимых инноваций в психологии. Наконец, технологические нововведения, к примеру, упрощение психоаналитической процедуры, использование групповых форм психоаналитической работы и т. п. являются в данном контексте примерами эволюционными инновациями.

Применительно к организационным и бизнес-процессам «уровень инноваций определяется двумя факторами: степенью их новизны и масштабом изменения финансовых условий, связанных с их внедрением. Эволюционные инновации не обладают высокой степенью новизны ни в глазах производителя, ни в глазах потребителя и, как правило, не оказывают большого влияния на рынок; значимые — воспринимаются производителем или потребителем как нечто новое и могут

произвести более ощутимый экономический эффект. А трансформационные инновации приводят к появлению совершенно новых конструкций или производственных процессов и оказывают влияние на все стороны жизни»<sup>1</sup>.

На основе анализа результатов данных, полученных в ходе лонгитюдного исследования условий рыночной эффективности крупнейших американских компаний, Р. Фостер и С. Каплан вывели интересную закономерность, дающую представления о «количественных» различиях между тремя типами инноваций с точки зрения степени их новизны, результатов внедрения, а также уровня неопределенности (по сути дела величины риска) в процессе их разработки и реализации. Как они указывают, «...шкала оценки инновационных процессов имеет скорее логарифмический, чем линейный характер. Внедрение значимых инноваций часто вызывает изменения рыночной эффективности, примерно на порядок отличающиеся от последствий эволюционных, и приводят к соответствующим изменениям финансового состояния рынка (при десятикратном увеличении степени неопределенности). Кроме того, значимые инновационные процессы часто порождают новые: стоит им начаться, как вслед за ними возникают другие (иногда этот эффект называют *положительной реакцией*). Трансформационные инновации имеют на порядок больший масштаб, чем значимые. Эти процессы разрушают социальную ткань (и ткань рынка) намного эффективнее, чем эволюционные инновации. Исходя из личного опыта и результатов анализа инновационных портфелей нескольких крупных компаний, мы можем утверждать, что частота возникновения инновационных процессов подчиняется логарифмической закономерности. Иными словами, на каждые сто эволюционных инноваций приходится десять значимых. А на каждые десять значимых — одна трансформационная»<sup>2</sup>.

Существенно важно, что изложенная закономерность справедлива и при оценке удельного веса социально-психологической составляющей в инновационном процессе. Так, при разработке и внедрении эволюционных нововведений, ключевым компонентом которых чаще всего являются новшества технологического характера, социально-психологическая составляющая минимальна, хотя обычно и имеет место, прежде всего, при разработке систем мотивации персонала, целенаправленно ориентированных на поощрение и развитие рационализаторской деятельности. Примером может служить получившая широкую известность политика японских автомобилестроительных компаний, предусматривающая поощрение за любые рационализаторские предложения сотрудников, в том числе и за те, которые в конечном итоге признаются нецелесообразными. Следует также отметить, что разработка эволюционных инноваций укладывается в схему «вызов» — «решение» — «проверка». В рамках данной в сути своей реактивной (проблемы решаются по мере их поступления) схемы основным ресурсом при разработке нововведения, как правило, являются предшествующий опыт и предметная компетентность авторов инновации. При этом на первый план выступает так называемое конвергентное мышление, отличающее ту часть интеллекта, которая может быть оценена с помощью IQ-тестов. Данный процесс предполагает поиск решения строго формализованных логических задач с единственным правильным вариантом ответа. «...В процессе конвергентного мышления внимание сосредоточено на важнейших деталях, релевантности идей, упрощении проблем...»<sup>3</sup>.

Совершенно очевидно, что в рамках данной схемы наиболее оптимальным ответом на вызов, обусловленный локальными изменениями внутренней или внешней среды организации, является ясное и исчерпывающее «техническое» заключение эксперта, подготовленное в максимально сжатые сроки, а углубленное внимание к социально-психологическим факторам как в целях расширения поля анализа ситуации, так и для технологического обеспечения процесса выработки решения (например, использование командных методов работы) нередко оказывается явно избыточным и нецелесообразным.

Принципиально иная картина наблюдается применительно к разработке революционных инноваций, отличающихся не только степенью новизны и значимостью, но и тем, что по природе своей они всегда являются проактивными. Это означает, что они не просто являются потенциальным ответом на изменения среды жизнедеятельности, которые в настоящий момент не очевидны, но и в значительной степени являются их источником. Понятно, что в таких условиях обращение “за вдохновением” к предшествующему опыту, каким бы богатым он не был не только не эффективно, но порой и попросту противопоказано. В данной связи определяющим при подготовке масштабных нововведений становится дивергентное мышление, целью которого выступает создание сети поиска решений, а также правильная постановка вопросов, направляющих этот поиск... Оно предполагает способность быстро переключаться с одной проблемы на другую, легко усваивать и генерировать необычные ассоциации. ... Обладатели дивергентного мышления оперируют “широкими категориями”. Они демонстрируют сильнейший интерес к дисциплинам, находящимся вне пределов их профессиональной деятельности, обладают знаниями о различных предметах и часто проявляют активность в приобретении новых профессиональных навыков<sup>1</sup>. Дивергентное мышление является основой творческого процесса при разработке революционных инноваций, включающего в себя, как принято считать, три стадии: поиск (сбор фактов), инкубацию (рефлексия полученной информации), коллизию (обсуждение имеющихся данных и генерация идей).

Вполне понятно, что данный подход не только имеет очевидный социально-психологический подтекст, но и попросту невозможен без таких социально-психологических навыков субъектов деятельности, как эффективные работа в группе и коммуникация, продуктивное разрешение конфликтных ситуаций, толерантность к критике и асертивное поведение, делегирование полномочий и т. д. Более того, как показывает практика, полноценный творческий процесс возможен только в группах высокого уровня социально-психологического развития.

Не менее важным является учет социально-психологических аспектов при сборе и анализе фактов в процессе разработки революционных инноваций, которые в противном случае практически обречены на неудачу. Подтверждением данного тезиса могут служить многочисленные примеры из истории крупнейших бизнес-катастроф. Одной из наиболее впечатляющих стал крах сверхамбициозного проекта «Иридиум», осуществленного в 90-е гг. прошлого века компанией «Моторола». Целью проекта было создание глобальной системы спутниковой телефонной связи, а его стоимость оценивалась в 5 млрд. долларов. В результате «первого ноября 1998 года Америке, подготовленной к приходу Iridium с помощью рекламной компании, на которую было потрачено 180 млн. долларов, показали церемонию открытия, на которой первый телефонный звонок сделал вице-президент Гор, и сообщили о начале функционирования новой спутниковой сети телефонной связи...

К апрелю 1999 года компания смогла заключить всего десять тысяч абонентских договоров... Смысл проекта Iridium будет легче понять, если мы представим себе получающих заоблачные жалования топ-менеджеров, служебные расходы которых щедро оплачивает родная фирма, возмнивших, что их ценности, интересы и приоритеты безусловно разделяет большинство жителей планеты Земля<sup>1</sup>.

Завершая разговор о процессе разработки революционных инноваций, нельзя не заметить, что для их окончательного оформления и внедрения, наряду с дивергентным, требуется и конвергентное мышление, поскольку по завершении творческого процесса совершенно необходимы принятие на основе имеющихся альтернатив окончательного решения и его эмпирическая проверка. Быстрые и безболезненные «переключения» такого рода опять-таки свойственны группам высокого уровня социально-психологического развития. Таким образом, при разработке и внедрении революционных инноваций роль социально-психологических факторов поистине трудно переоценить как в содержательном, так и процессуальном аспектах. Существенное значение они имеют и при разработке нововведений промежуточного типа (значимых инноваций).

*Практическому социальному психологу в случае, если он является проводником осуществляемых нововведений в жизнедеятельность того сообщества, с которым он работает, прежде чем приступать к конкретным целенаправленным инновационным усилиям, следует, опираясь на научно выверенное знание о характере установок, особенностях ценностных пристрастий, специфики видения своей личностной перспективы и перспективного образа группы ее членами, провести тренингово-обученческую работу с целью сформировать у членов группы готовность к качественным изменениям социальной ситуации своего развития и определиться в выборе своей адекватной роли в рамках предстоящего инновационного процесса.*

**Нонконформизм** [от лат. non — не, нет и conformis — подобный, сообразный] — готовность, несмотря ни на какие обстоятельства, действовать вопреки мнению и позиции преобладающего большинства сообщества, отстаивать прямо противоположную точку зрения. Вне зависимости от того, что подобное поведение многими исследователями оценивается как принципиально несхожее с конформным, в психологически существенном плане эта форма личностной активности не просто близка, а, по сути дела, идентична проявлениям конформизма, так как в обоих случаях можно практически с полной уверенностью говорить о зависимости индивида от группового давления, его подчинения большинству. Кажущаяся самостоятельность при проявлении нонконформности не более чем иллюзия. Так как не сама личность принимает решение в ситуации неопределенности, ее реакция на групповое давление все равно является зависимой, несмотря на то, осуществляется активность в логике «да» или в логике «нет». Таким образом, термин «нонконформизм», будучи, по сути дела, синонимом термина «негативизм», в сущности психологическом плане не выступает в качестве антонима понятия «конформизм», а характеризует психологическую реальность, описываемую в социальной психологии в качестве нонконформизма и конформизма, которая является содержательно противоположной тому, что оценивается как проявление социально-психологического феномена самоопределения личности в группе. При этом следует отметить, что, несмотря на то, что в рамках классической экспериментальной формулы С. Аша в среднем около

8% испытуемых проявляют склонность к нонконформному поведению, вряд ли есть основания считать, что столь значительное число людей являются теми, кому свойственна нонконформность как устойчивое личностное качество. Скорее имеет смысл считать, что и примерно треть испытуемых, демонстрирующих конформные реакции, и практически каждый десятый из обследуемых, демонстрирующих реакцию нонконформную, не обладают стабильно закрепленной способностью к отстаиванию собственно личностной позиции в условиях экспериментально задаваемого группового давления, а значит, скорее всего, не интегрированы в референтные для них группы высокого социально-психологического уровня развития.

То, что нонконформизм является не противоположностью конформизма, а скорее его оборотной стороной, так сказать, изнанкой, получило частичное подтверждение в модифицированном варианте эксперимента С. Милгама, направленного на изучение конформизма, и достаточно подробно описано в статье «Конформизм» в настоящей «Азбуке». Общая экспериментальная ситуация и «легенда» оставались прежними. Однако подсадные испытуемые, когда начинались протесты

«жертвы», не предлагали увеличивать силу тока, а, напротив, один за другим отказывались от дальнейшего участия в данной процедуре. Как и следовало ожидать, большинство наивных испытуемых последовало примеру коллег. Однако 10% испытуемых продолжили выполнять инструкции экспериментатора (повышали напряжение), несмотря на оппозицию двух других участников. При этом, как считает С. Милграм, «тот факт, что послушные испытуемые не последовали примеру восставшей группы не означает, что они не чувствовали давления, оказываемого поступком товарищей. Один из послушных испытуемых сказал: “Я чувствовал, что выгляжу настоящим чудовищем в глазах этих ребят, продолжая хладнокровно наказывать ученика током. Их реакция была совершенно естественной и, первое, о чем я подумал, так это о том, чтобы последовать их примеру. Но я не сделал этого, и вот почему. Если они вышли из эксперимента — это нормально, но если я сделаю то же самое, на сколько же месяцев растянется эксперимент?”

Итак, этот испытуемый ощущал давление группы, но счел, что факт отступничества товарищей накладывает на него особые обязательства перед экспериментатором, что он должен помочь ему довести эксперимент до конца. Другой послушный испытуемый, когда его спросили, почему он нервничал во время эксперимента, ответил: “Наверное, это их поступок так повлиял на меня. Когда они отказались продолжать эксперимент, я чуть было не присоединился к ним, но потом мне показалось, что это было бы как-то нелепо: зачем, спрашивается, мне следовать стадному инстинкту? Разумеется, это их право — выйти из эксперимента. Но мне кажется, что они просто не владели собой”.

И, наконец, еще один послушный испытуемый высказал откровенно критическое отношение к поступку подставных испытуемых: “Я считаю, что они поступили неправильно. Раз уж они согласились участвовать в эксперименте, то должны были идти до конца”<sup>1</sup>.

Таким образом, двое из трех проинтервьюированных С. Милграмом испытуемых прямо указывают на групповое давление как основную причину своего неконформного поведения. Присутствует данный мотив и в первом интервью, хотя в несколько завуалированной форме.

Еще более отчетливо природа неконформизма проявилась в ряде экспериментов, поставленных С. Снайдером и Г. Фромкиным. В одном из них на первом этапе

группе студентов было предложено оценить, насколько 10 их наиболее значимых установок, совпадают с аналогичными установками других студентов. Затем все испытуемые приняли участие в собственно экспериментальном исследовании конформизма. В результате была выявлена закономерность, согласно которой, чем больше участники идентифицировали собственные установки с установками других в ходе опроса, тем сильнее проявлялась у них тенденция к неконформизму на экспериментальном этапе. Д. Майерс свидетельствует, что «в другом эксперименте испытуемые, услышав, что окружающие излагают установки, идентичные их собственным, изменяли свою позицию...»<sup>1</sup>, т. е. опять-таки проявляли неконформизм под влиянием группы. Последний пример особенно показателен именно в силу его радикальности — испытуемые не просто реагировали на групповое давление по принципу «от противного», но изменяли свои собственные установки по той единственной причине, что они разделялись группой.

В данной связи становится понятным, почему в ряде случаев воздействие, построенное по принципу социального доказательства, эксплуатирующего конформность (например, в рамках рекламной или избирательной компании), зачастую приводит к результатам прямо противоположным ожиданиям его инициаторов.

Особенно наглядно проявляется взаимосвязь конформизма и неконформизма как различных форм проявления одной и той же личностной и социально-психологической реальности на примерах закрытых групп сектантского типа. Для членов таких групп характерна тотальная зависимость от группового давления. При этом внутри данных образований она выражается в крайней конформности, а в других группах членства (семья, школьный класс, производственный коллектив и т. п.), напротив, носит характер радикального неконформизма. Причем эта взаимосвязь обыкновенно носит характер прямой линейной зависимости. Психолого-педагогическая практика показывает, что наиболее непримиримую, а часто откровенно вызывающую позицию в классе практически по любому вопросу занимают, как правило, низкостатусные члены неформальных подростковых группировок, внутри которых они, по сути дела, лишены «права голоса». При этом поведение высокостатусных участников таких группировок гораздо более вариативно.

Природа «связанности» таких внешне непохожих социально-психологических явлений, как конформизм и неконформизм, становится более понятной, если рассматривать данную «связку», например, с позиций психосоциального подхода Э. Эриксона, согласно которому, деструктивное разрешение базисного кризиса второй стадии эпигенетического цикла приводит к формированию у индивида болезненного самоосознавания<sup>2</sup> как антитезы свободной воли и уверенности в себе. Такое самоосознание направлено на фиксацию «противоречия между самооценкой, образом “я” автономной личности и образом “самого себя” в глазах окружающих»<sup>3</sup>. В этих условиях конформизм позволяет снизить внутренний дискомфорт, вызванный генерализованными чувствами стыда и сомнения, поскольку «размывает» их за счет проективной идентификации с группой.

С другой стороны, как отмечал Э. Эриксон, «тотальное разрушение самооценки..., резко контрастирует с нарциссическим и снобистским презрением к мнению других»<sup>3</sup>. Это касается не только мнения окружающих (не обязательно критического) о личности таких индивидуумов, но любого их мнения по любому вопросу,

что и порождает неконформизм. Таким образом, связка «конформизм» — «неконформизм» представляет собой ничто иное, как примитивную форму защиты, позволяющую «сохранить шаткую уверенность в себе в противовес чувству сомнения и стыда»<sup>1</sup> индивидам со спутанной идентичностью.

При всей справедливости сказанного было бы некорректно не отметить, что многие видные социальные психологи, в том числе С. Аш, Р. Кратчфилд, Д. Майерс и другие, все-таки склонны рассматривать неконформизм как альтернативу (в основном позитивную) конформизму. Это становится понятным, если принять во внимание, что, хотя, например, Д. Майерс и определяет конформизм как «...изменение поведения или убеждений в результате давления группы...»<sup>2</sup>, реально он оценивает и собственно конформизм, и неконформизм в гораздо более широком контексте — в качестве характеристики подверженности личности любому социальному влиянию. Например, к проявлениям неконформизма Д. Майерс относит, так называемое, реактивное сопротивление: «Представьте себе, что кто-то останавливает вас на улице и просит подписать воззвание в защиту чего-то мало вас интересующего. Пока вы колеблетесь, кто-то другой заявляет вам, что “следует категорически запретить и распространять, и подписывать подобного рода воззвания”. Теория реактивного сопротивления предсказывает, что столь грубые попытки ограничить вашу свободу на самом деле повышают вероятность того, что на бумаге появится ваша подпись»<sup>3</sup>. Совершенно очевидно, что во-первых, в данном случае речь не идет, строго говоря, о «давлении группы». Но гораздо важнее другое: в данной ситуации неопределенности проявление неконформизма в отношении социального давления со стороны



противника акции означает конформность применительно к требованию подписать воззвание. То есть конформизм и неконформизм опять-таки выступают в единой «связке» как параллельные, по сути дела, формы подчинения внешнему воздействию.

Еще одна причина видимых разночтений связана с тем, что в зарубежной социальной психологии практически не рассматривается такая характеристика автономной личности, как самоопределение.

Все это вместе взятое позволяет утверждать, что указанное противоречие между изложенным в настоящей статье взглядом на психологическую сущность и природу неконформизма и видением данной проблематики вышеперечисленными авторами, носит не столько содержательный и методологический, сколько терминологический характер.

При этом практическому социальному психологу, работающему с любой группой, важно отдавать себе ясный отчет в том, что конформизм и неконформизм представляют собой «две стороны одной медали», поскольку внешне «удобные», тихие конформисты оказывают столь же негативное воздействие на групповые процессы, сколь и неуживчивые, конфликтные неконформисты.

*Практический социальный психолог, планируя тренинговую работу с группой и используя в качестве стимулирующего креативность и творчество материала проблемные ситуации, должен располагать исчерпывающей информацией о склонностях конкретных членов общности к конформным и неконформным реакциям, а также и о личностных особенностях тех, кто способен осуществлять акты подлинного личностного самоопределения в группе.*

**Нормы групповые** [от лат. norma — руководящее начало, образец] — совокупность правил и требований, вырабатываемых каждой реально функционирующей общностью и играющих роль важнейшего средства регуляции поведения членов данной группы, характера их взаимоотношений, взаимодействия и общения. Наличие в группе более или менее развитой, разветвленной и относительно устойчивой системы групповых норм не только позволяет ей соотнести поведение каждого своего члена с выработанным эталоном и на этом основании выбрать наиболее эффективное средство воздействия на данную личность, но и значительно облегчает осуществление социального контроля за активностью этой общности со стороны социального окружения. Групповые нормы способствуют повышению устойчивости и стабильности группы, тем самым выполняя своего рода консервативную роль и нередко порождая ригидность и неспособность группы к перестройке своей жизнедеятельности в необычных, например, экстремальных условиях. Так, групповые нормы, принятые в корпоративных группировках, жестко и однозначно регламентирующие практически все без исключения действия членов группы, блокируют при этом процессы как группового развития, так и личностного становления подавляющего большинства членов такой общности. В группе высокого уровня социально-психологического развития, напротив, многие групповые нормы, будучи достаточно гибкими и пластичными, определяют некоторый ряд допустимых и принимаемых вариантов активности ее членов. Одним из важнейших признаков развитости системы групповых норм является высокий показатель предметно-деятельностного и ценностно-ориентационного единства членов группы, особенно в нравственной и деловой сферах ее жизнедеятельности. При этом основанием подобной сплоченности в высокоразвитой общности является не конформная реакция индивидов на групповое давление, а подлинное самоопределение каждой личности, без чего не только невозможна успешная интеграция индивида в конкретной группе, но и крайне затруднена его адаптация в широком социуме. Связано это, прежде всего, с тем, что групповые нормы являются специфическим видом и своеобразной призмой преломления социальных норм, регулирующих жизнедеятельность больших групп и всего сообщества в целом.

При этом как социальные нормы вообще, так и собственно групповые нормы делятся на кодифицированные и, так называемые, резидуальные.

Первые представляют собой официальный свод правил, регламентирующих поведение индивида в той или иной социальной группе либо ситуации и имеют четко определенный источник происхождения (законодательные органы государства, администрация предприятия и т. п.). Соблюдение кодифицированных норм, как правило, обеспечивается специально уполномоченными обществом лицами, а санкции за их нарушение опять-таки четко прописаны и определены заранее.

Резидуальные же нормы или правила, по определению Х. Гарфинкеля, представляют собой «...«рутинные основания повседневной деятельности», то есть нормы, регулирующие деятельность человека, но остающиеся при этом некодифицированными и неэксплицированными»<sup>1</sup>. Эти нормы управляют теми сторонами человеческого поведения, которые не охвачены формальными, аналитически выверенными и упорядоченными социальными нормами, характеризуются двумя основными критериями: «1) большинство людей согласны с этими правилами; 2) эти правила остаются незаметными до тех пор, пока не происходит их нарушение»<sup>2</sup>.

По мнению большинства современных социальных психологов, резидуальные

правила являются результатом оперантного обусловливания и служат своего рода краеугольным камнем социального порядка, поскольку в повседневной жизни «...участники социального взаимодействия непосредственно и неререфлексивно понимают, “что так делается, и делается именно так”, и это понимание стабилизирует индивидуальное поведение и, тем самым, социальный порядок»<sup>1</sup>. Данный вывод подтверждается целым рядом эмпирических исследований и, в частности, результатами классических экспериментов С. Милграма по изучению последствий нарушения резидуальных правил, регламентирующих поведение индивидов в метро и в очередях. Как отмечает С. Милграм, «результаты нашего эксперимента по совершению поступков, которые попадают под категорию “так не делается”, заставляют предположить, что знание объективного социального порядка управляет поведением не только на когнитивном уровне..., но и на эмоциональном. Действия, выходящие за рамки привычных социальных устоев, по крайней мере в нашем случае приводят к мгновенному возникновению интенсивной сдерживающей эмоции. Эта эмоция жестко направляет действия индивида в русло устоявшихся социальных стереотипов, составляющих стабильный фон повседневной жизни»<sup>2</sup>.

В этой связи вполне понятно значение резидуальных норм в групповом контексте, поскольку отсутствие такого рода универсальных неформальных правил поведения и социального взаимодействия практически исключает возможность интеграции уникальных в своей индивидуальности субъектов в единую психологически самоценную общность, равно как и участие каждого отдельного индивида в нескольких различных группах членства. Более того, некоторые исследователи считают, что на практике групповые нормы сводятся почти исключительно к резидуальным, по сути дела, правилам. Так, например, по мнению Д. Гуолмана и его коллег, «нормы являются выражением неявного обучения на групповом уровне — это негласные правила, которые мы черпаем из повседневных взаимодействий и автоматически усваиваем»<sup>3</sup>.

Заметим, что в отечественной социальной психологии гораздо более устоявшимися являются понятия формальные и неформальные групповые нормы. Первыми, с точки зрения описываемой психологической реальности, в целом соответствуют понятию «кодифицированные нормы», а вторые — «резидуальные нормы».

При этом, оперируя в целом более простыми и привычными понятиями «формальные групповые нормы» и «неформальные групповые нормы», практический социальный психолог должен абстрагироваться от достаточно устойчивой негативной коннотации, связанной со словом «формальный». Последнее в российской ментальности, как правило, ассоциируется с чем-то обременительным, а главное, нередко в содержательном плане бесполезным. Между тем, формальные групповые нормы могут быть вполне функциональными и, более того, необходимыми. В то же время даже внешне целесообразные и продуктивные неформальные нормы при определенных условиях оказываются деструктивными с точки зрения групповой эффективности. Так, например, бесспорно необходимая для развития и качественного функционирования группы норма, подразумевающая безусловное право каждого члена сообщества на собственную точку зрения и ее высказывание, при злоупотреблении ею может порождать синдром непринятия решения, а в крайних случаях полностью парализовать деятельность группы. Такого рода угроза легко парируется, если упомянутая неформальная

норма дополняется рядом формальных норм, регламентирующих процедурную сторону обсуждения, принятия и выполнения решения. Идеальной в этом смысле представляется ситуация, когда формальные и неформальные групповые нормы согласованы и дополняют друг друга. Однако одной из наиболее распространенных проблем в управленческой и педагогической практике является как раз наличие отчетливо выраженного разрыва, а иногда и противоречий между кодифицированными и резидуальными групповыми нормами. При этом ошибкой как менеджеров, так и многих педагогов, является апелляция исключительно к формальным нормам в сочетании с игнорированием неоднократно экспериментально зафиксированного факта устойчивости именно резидуальных норм, часто остающихся неизменными даже при существенном обновлении состава группы.

По этой причине интеграция формальных и неформальных групповых норм, а также осознание сути и значимости последних официальным руководителем является одной из ключевых задач при создании команд в организации. Более того, по мнению ряда авторов, именно оценка структуры и содержания групповых норм является одним из решающих критериев позволяющих судить о том, является ли данная конкретная группа командой и насколько она эффективна. В частности, как считают Д. Гулман с коллегами, «...именно групповые нормы помогают определить, можно ли считать, что команда функционирует как единый организм или же она является лишь совокупностью людей, работающих вместе. В одних коллективах открытое противостояние и ожесточенная конфронтация являются обычным делом, а в других — игра в заинтересованность лишь прикрывает всеобщую скуку. В более эффективных командах, как правило, люди умеют слушать и задавать вопросы, относятся друг к другу с уважением, поддерживают друг друга словом и делом и преодолевают разногласия без обиды и с юмором. Каковы бы ни были господствующие в коллективе принципы, люди непроизвольно их чувствуют и стараются вести себя соответственно. Другими словами, нормы диктуют, “что такое хорошо” в данной ситуации, и таким образом, руководят действиями людей»<sup>4</sup>.

В процессе командообразования на третьей стадии группового развития происходит интеграция не только формальных и неформальных властных структур, но и формальных и неформальных групповых норм. При этом, как показывает ряд исследований и социально-психологическая практика, для эффективности работы команды групповой контракт, наряду с нормами, отражающими специфику каждого конкретного сообщества, должен отражать ряд универсальных моментов:

1. Определение миссии команды и краткое изложение командного видения (и то, и другое в результате проделанной группой работы, как правило, претерпевает существенные изменения по сравнению с изначальными). При этом в контракт обязательно закладываются конкретные, измеримые критерии, позволяющие судить о том, что миссия выполнена.
2. Нормирование распределения формальных и неформальных властных полномочий и ответственности в команде в логике неразрывности ответственности и власти и прописывание процедуры принятия решений.
3. Фиксацию факта принятия каждым членом команды личной ответственности за групповой процесс и результат.
4. Принципы и процедуры разрешения конфликтных ситуаций.
5. Нормы распределения дивидендов, полученных в результате работы команды между ее участниками. Сюда относятся и распределение авторских прав

на интеллектуальные и иные продукты, созданные в процессе совместной деятельности, по завершении работы команды (Этот немаловажный аспект часто упускается при подготовке контракта).

Необходимо отметить, что при заключении контракта неформальные групповые нормы, изначально принимаемые «по умолчанию», отчетливо рефлексированы всеми членами группы и, по сути дела, кодифицируются. Это обстоятельство представляется крайне важным, поскольку «когда людям понятны основные ценности и нормы группы, то эффективная работа даже не требует личного присутствия руководителя... Члены команд, обладающих групповым самосознанием и способностью к самоуправлению, сами проявляют инициативу и работают с полной отдачей; они готовы прививать и укреплять нормы гармоничных взаимоотношений и поддерживать взаимную ответственность за их соблюдение»<sup>4</sup>.

Вполне понятно, что планируя не только программы командообразования, но и более локальные мероприятия, направленные на развитие как сообщества в целом, так и отдельных его членов, практический социальный психолог должен иметь ясное представление о содержании формальных и неформальных групповых норм, а также о степени приверженности им каждого из участников курируемой группы.

*Что касается групповых норм, то для практического социального психолога, по сути дела, одним из первостепенных критериев, диагностически раскрывающих характер межличностных отношений в малой группе и уровень ее социально-психологического развития, являются такие показатели, как содержательно-оценочное отношение членов сообщества к тем нормам, которые определяют характер, интенсивность и направленность жизнедеятельности группы, близость их позиций, смысловое совпадение их взглядов по этому поводу, степень готовности отстаивать необходимость следовать этим нормам и не нарушать их. Без учета подобного социально-психологического параметра внутригрупповой жизни практический социальный психолог оказывается не в силах ни нарисовать адекватный реальности социально-психологический портрет конкретной общности, ни действительно воздействовать как на личностное развитие отдельных членов группы, так и на протекание процесса группобразования сообщества в целом.*

**Общение** — многоаспектный и многоплановый процесс формирования, обеспечения и реализации межличностного и межгруппового контакта, который обусловлен необходимостью организации осуществления и поддержания совместной деятельности людей. Традиционно выделяют три основные стороны, три определяющие составляющие процесса общения — коммуникативная, интерактивная и перцептивные компоненты. В рамках социально-психологического знания относительно проблематики общения наиболее содержательно глубокий и объемный материал наработан по общению межличностному. В этом плане все три стороны общения в совокупности отражают многоаспектность и при этом неоднозначную сложность внутреннего, субъективного мира одного человека, если речь идет о его отношении к другому. Коммуникативная сторона общения отражает тот аспект межличностного контакта, который выражается в обмене участниками общения информацией. При этом межличностная коммуникация имеет свою принципиальную специфику по сравнению с информационным процессом, например, в кибернетике: а) оба партнера коммуникативного акта выступают в роли активных его субъектов, в той или иной мере сориентированных друг на друга; б) подобный коммуникативный акт не сводится к простому

процессу передачи или обмена информацией, что, с одной стороны, задает познавательную ориентацию активности, а с другой — практически закономерно порождает возникновение психологических барьеров различного типа; в) такая коммуникативная активность может быть реализована лишь с помощью специфических средств межличностного контакта (основные виды — вербальный и невербальный; при этом более 70% объема информации в условиях межличностного контакта человек получает за счет невербального способа общения). Интерактивная сторона общения предполагает выработку общих для участников планов и программ как тактического, так и стратегического взаимодействия. Решающим фактором здесь является сама форма интеракции (конкуренция или кооперация), приводящая в содержательном плане или к ровному течению «нейтрального» взаимодействия, к конфликту или к эмоционально насыщенному соучаствованию в условиях совместной деятельности. Перцептивная сторона общения предполагает понимание и адекватное восприятие, видение образа партнера, что достигается через механизмы «идентификации — конфронтации», каузальной атрибуции и рефлексии, то есть понимания того, каким видят партнеры по общению самого субъекта. Здесь немаловажным фактором, резко повышающим эффективность общения, оказывается его эмоциональная сторона, степень эмпатической выраженности оценочного восприятия. С другой стороны, излишняя эмоциональная окрашенность образа партнера, порой экзальтированная тенденциозность его эмоциональной оценки могут существенно и при этом негативно повлиять на точность межличностного восприятия, утрировать влияние таких социально-психологических эффектов, как эффект ореола, эффект новизны, неоправданно усилить стереотипизацию восприятия. Следует специально отметить, что проблематика общения во многом рассматривалась в отечественной психологии столь детально в связи с тем, что одним из дискуссионных в социальной психологии вопросов является вопрос о соотношении понятий «общение» и «деятельность». На современном этапе разработки проблематики общения этот процесс уже не воспринимается как субъект — субъектный (если не считать случаи фатического, по сути дела, беспредметного общения), а оценивается как субъект — объект — субъектная активность, составной частью которой — «субъект — объектной» — оказывается деятельностный акт. В свою очередь, деятельность в этой парадигме, будучи субъект — субъект — объектным актом, включает «субъект — субъектный» контакт — общение — как важнейшую, но все же лишь составляющую. Отдельно необходимо подчеркнуть, что структура межгруппового общения, по существу, полностью совпадает со структурой общения межличностного. Правда, нельзя не подчеркнуть и еще один момент. Как пишет Г. М. Андреева, «при анализе межгруппового общения раскрывается его социальный смысл как средство передачи форм культуры и социального опыта не только между одновременно существующими группами, но и в ходе исторического процесса».

Эмпирические исследования, так или иначе касающиеся проблемы общения с известной степенью условности, можно разделить на три группы, касающиеся коммуникативной, интерактивной и перцептивной сторон этого многоаспектного процесса.

Как уже отмечалось, коммуникативный компонент общения включает вербальную и невербальную составляющие. При этом надо отметить, что в последние годы массовое распространение получили виды коммуникации (мобильная связь, электронная почта, интернет-чаты и т. п.) в рамках которых, в силу их специфики, использование невербальной составляющей существенно ограничено, хотя, конечно, не потеряло своей принципиальной значимости, и всё же важность именно вербальной коммуникации резко возросла. Вполне понятно, что большинство

социально-психологических исследований вербальной коммуникации направлено на выявление условий, повышающих эффективность речевого сообщения. При этом главное внимание уделяется двум ключевым элементам коммуникативного процесса — фигуре коммуникатора и собственному тексту сообщения.

Конечный эффект сообщения в значительной степени зависит от так называемой, кредитности коммуникатора, т. е. от изначального уровня доверия адресата сообщения к его источнику. Последнее зависит, главным образом, от двух факторов: восприятия компетентности и восприятия надежности коммуникатора. Вполне понятно, что адресат с большим вниманием отнесется к сообщению, исходящему из авторитетного источника. Как пишет Д. Майерс, «сообщение о зубных щетках, исходящее от “доктора Джеймса Рандла, члена Канадской стоматологической ассоциации”, гораздо более убедительно, чем то же самое сообщение от Джима Рандла, старшеклассника местной школы, который вместе с несколькими одноклассниками написал реферат на тему гигиены полости рта»<sup>1</sup>. Другим эффективным способом представить коммуникатора как компетентное лицо является уверенное и убедительное озвучивание позиции, отражающей исходные установки адресата. Данный прием широко используется политическими лидерами, «зарабатывающими очки» на популизме и демагогии.

В ходе многочисленных экспериментов также был выявлен ряд условий, способствующих восприятию коммуникатора как достаточно надежного. В частности, исследование Э. Игли, В. Вуд и Ш. Чейкен, показало, что «как людей искренних воспринимают ... тех, кто отстаивает что-либо, нарушая при этом свои личные интересы». В ходе исследования экспериментаторы «...знакомили студентов Массачусетского университета с речью, направленной против местной компании, загрязняющей реку. Когда говорилось, что автор речи — политический кандидат из числа бизнесменов или речь адресовалась к поддерживающим данную компанию, сообщение воспринималось как лишенное тенденциозности и убедительное. Когда та же самая речь против бизнесменов местной компании представлялась как обращенная к “зеленой” аудитории и произнесенная “зеленым” политиком, слушатели относили все аргументы политика на счет его личной предрасположенности или специфики аудитории». В другом исследовании была выявлена интересная закономерность, согласно которой, «...ощущение правдивости и надежности возрастает, когда человек говорит быстро»<sup>2</sup>. Кроме того, коммуникатор воспринимается как более надежный, если адресат уверен, что им не пытаются манипулировать.

Еще одним значимым качеством коммуникатора, с точки зрения эффективности речевого сообщения, является его привлекательность для адресата. О значимости данного фактора уже говорилось выше в статьях «Влияние» и «Воздействие»

настоящей «Азбуки». Здесь мы еще раз подчеркнем, что одинаково важными являются как собственно физическая привлекательность и личностное обаяние, так и привлекательность в смысле субъективно воспринимаемого адресатом сходства, даже если последнее проявляется на чисто внешнем, формальном уровне. Так, в ходе эксперимента, проведенного Т. Домбровски, Т. Ластером и А. Рамирецом в конце 70-х гг. XX в., афроамериканским студентам «...давали ... посмотреть видеозапись рекламы, призывающей к уходу за зубами. Когда дантист на следующий день проверил чистоту их зубов, выяснилось, что у тех, кто слушал запись афроамериканского дантиста, полость рта оказалась чище»<sup>3</sup>.

Исследования, связанные с влиянием содержания сообщения на его эффективность, показывают, что тщательно выстроенные, логичные и обоснованные сообщения звучат убедительно для высокоинтеллектуальных и образованных людей. Кроме того, они эффективны, если у адресата изначально присутствует высокая степень заинтересованности в предмете сообщения. Для слабо же заинтересованной или мало образованной аудитории гораздо более значимы сообщения, апеллирующие к эмоциям и иррациональным побуждениям.

Как уже отмечалось, в процессе коммуникации «лицом к лицу» свыше 70% информации передается через невербальные каналы. Хотя некоторые исследования последних лет дают основания для пересмотра данной точки зрения, тем не менее значимость невербального аспекта коммуникации безусловно высока. Об этом свидетельствует хотя бы тот факт, что даже в выше упомянутых специфических формах коммуникации, таких как, например, интернет-чаты, существуют своего рода суррогаты невербального обмена в виде, так называемых, «смайликов» — набора пиктограмм, отражающих эмоциональную окраску, передаваемого сообщения. В своем классическом виде невербальная коммуникация обычно сводится к четырем основным блокам знаковых систем: оптико-кинестическому, пара- и экстралингвистическому, проксемическому и визуального контакта. Как отмечает Г. М. Андреева, «совокупность этих средств призвана выполнять следующие функции: дополнение речи, замещение речи, репрезентация эмоциональных состояний партнеров по коммуникативному процессу»<sup>4</sup>.

Пожалуй, наибольшее количество эмпирических исследований в области невербальной коммуникации связано с оптико-кинестической знаковой системой, включающей жесты, мимику, пантомимику: «Так, например, специальному исследованию подвергаются различные проявления мимики (выявлена связь между проявлением какой-либо эмоции и положением определенной “зоны” лица — П. Экман), жестикуляции (изучается частота и сила жестов у представителей разных культур — М. Аргайл), поз (выявлены и описаны открытые и закрытые позы, выражающие либо включение в ситуацию, либо доминирование, либо противостояние, специфика походки, “твердой” или “тяжелой”, — А. Пиз). Различные проявления мимики, жестикуляции и пантомимы выполняют ... функции по дополнению и замещению речи.... Они сигнализируют партнеру по общению об эмоциональном состоянии участника коммуникативного процесса, о предпочитаемом типе отношений с партнером, о желаемом уровне общения»<sup>5</sup>. При этом необходимо учитывать, что оптико-кинестические сигналы являются достаточно репрезентативными только в том случае, когда в полной мере учитывается вся их совокупность и влияние среды. Так, например, закрытая поза человека может не только отражать внутреннее напряжение и недоверие, но и являться реакцией на то, что в помещении прохладно.

Упомянув о паралингвистике, Г. М. Андреева подчеркивает, что «это система вокализации, т. е. качество голоса, его диапазон, тональность. Эти характеристики голоса способствуют выражению эмоционального состояния коммуникатора (гнев сопровождается увеличением силы и высоты голоса, резкости звуков; печаль, напортив, — спадом силы, высоты, звонкости голоса), а также некоторых характеристик его личности (энергичности, решительности либо неуверенности)...

Экстралингвистика — включение в речь пауз, других вкраплений, например покашливания, плача, смеха, наконец, сам темп речи. Паузы, например, подчеркивают

значительность предлагаемого текста, иногда они значат больше, чем сам текст...»<sup>6</sup>. При оценке пара- и экстралингвистических сигналов опять-таки важно отслеживать их в динамике и учитывать контекст. Та же самая пауза может не только подчеркивать значимость текста, но и означать, что коммуникатор испытывает эмоциональные затруднения, либо потерял нить сообщения, т. е. попросту не знает, что сказать.

Проксемическая знаковая система включает в себя невербальную информацию, связанную с пространственной и временной организацией коммуникативного процесса. Как отмечает Г. М. Андреева, «в настоящее время проблемы проксемики включены в особую область психологии, получившую название “экологическая психология” или “психология среды”. Среди прочих проблем здесь изучаются нормы оптимального расположения партнеров по коммуникации, приближения к собеседнику, особенности “персонального пространства” и др... Ряд исследований в этой области связан с изучением специфических наборов пространственных и временных констант коммуникативных ситуаций. Эти более или менее четко вычлененные наборы получили название хронотропов... Описаны, например, такие хронотропы, как хронотроп “больничной палаты”, “вагонного попутчика” и др. Специфика ситуации общения создает здесь иногда неожиданные эффекты воздействия: например, не всегда объяснимую откровенность по отношению к первому встречному, если это “вагонный попутчик” ... визуальный контакт выполняет многочисленные функции: информационный поиск, стремление скрыть или обнаружить свое “Я”, сигнализировать о готовности поддержать и продолжить общение, демонстрировать степень психологической близости и пр.»<sup>7</sup>.

Интерактивная сторона общения наиболее детально изучена и описана в рамках трансактного анализа. Однако существует и целый ряд иных подходов, на основе анализа которых Г. М. Андреева выделяет три наиболее типичных стиля поведения и действия к конкретной ситуации общения: ритуальный, манипулятивный и гуманистический. При этом «каждая ситуация диктует свой стиль поведения и действий... Если стиль сформирован на основе действий в какой-то конкретной ситуации, а потом механически перенесен на другую, то, естественно, успех не может быть гарантирован... Ритуальный стиль обычно задан некоторой культурой. Его цель — не изменить другого в общении, а просто подтвердить свое присутствие в данной культуре, в данной ситуации, заявить о своей компетентности в ней: например, стиль приветствий, вопросов, задаваемых при встрече, характера ожидаемых ответов. ... Что касается манипулятивного стиля взаимодействия, то цель при его использовании состоит в намерении управлять, обучать, оказать влияние, навязать свою позицию. Гуманистический стиль проявляется тогда, когда цель взаимодействия — не изменение другого, а изменение представлений обоих партнеров относительно объекта взаимодействия. Относительно же друг друга целью выступает взаимная поддержка. Гуманистический стиль предполагает соответствующее осознание и даже переживание ситуации взаимодействия».

Перцептивная сторона общения включает в себя широкий спектр социально-психологических процессов, феноменов и эффектов, таких как социальная перцепция, каузальная атрибуция, эффекты ореола, первичности и новизны и др., социальные стереотипы, аттракции, каждый из которых сам по себе является предметом множества эмпирических исследований. Все это объективно затрудняет, а в

ряде случаев и исключает полномасштабную оценку процесса общения в конкретном сообществе при решении прикладных социально-психологических задач.

Тем не менее одной из важнейших задач практического социального психолога является целенаправленная работа по формированию и развитию у своих подопечных в рамках реально функционирующих групп и организаций навыков и умений конструктивного общения особенно тогда, когда речь идет о людях тех профессий, которые как необходимое условие эффективной профессиональной деятельности предусматривают способность реализовывать успешное межличностное общение.

**Ответственность** — черта характера, отчетливо проявляющаяся на «установочном» и поведенческом уровне и как готовность, и как реализация этой готовности взять на себя груз принятия решения и санкций за неудачу не только, когда данная активность осуществляется самим «ответственным субъектом», но и когда на него формально или неофициально возложен контроль за проявлениями групповой активности и ее последствиями. В рамках функционирования официальной группы или организации на «ответственного субъекта» возложены внешние формы стимулирования и санкционирования его ответственного поведения (подотчетность, наказуемость и право обязательности контроля и т. д.). Конечно, в данном случае одновременно это лицо функционирует и в условиях наличия внутренних форм волевой саморегуляции своей ответственной деятельности, но все же определяющими эти формы (чувство ответственности, чувство долга и т. д.) оказываются тогда, когда включается именно неформальная система межличностных отношений в группе и особенно, если речь идет о в целом неформальных сообществах. При этом следует отметить, что на поведенческом уровне ответственность как личностная черта наиболее ярко выступает в проявлениях социально-психологического феномена атрибуции ответственности за успехи и неудачи в условиях совместной деятельности. В рамках теории деятельностного опосредствования межличностных отношений в группе (А. В. Петровский) было показано, что в группах разного уровня социально-психологического развития членами сообщества по-разному приписывается и оценивается ответственность за результаты групповой активности. Подлинно ответственное поведение, когда индивид берет на себя ответственность, прежде всего, за неудачи и навязчиво, демонстративно не подчеркивает свой исключительный вклад в общегрупповой успех, воспринимается сообществом как вполне нормативная личностная позиция. В группе же низкого уровня развития подобное поведение, как правило, расценивается в качестве сверхнормативного и при этом отягощенного еще и какими-либо амбициозно-прагматическими мотивами.

Совершенно очевидно, что ответственность как устойчивая черта характера напрямую связана с такими личностными параметрами, как интернальность-экстернальность и мотивация достижения. Понятно, что индивид с развитым чувством ответственности скорее склонен рассматривать успехи и неудачи как результат собственной активности, а не приписывать их внешним обстоятельствам. Аналогично, совершенно сознательная готовность личности принять на себя ответственность за возможный неудачный исход предприятия, связанного с повышенным, хотя и просчитанным заранее риском, подкрепляет установку на достижение (что ни в коем случае не следует путать с безоглядной готовностью идти на необоснованный риск, свойственной как раз безответственным людям). Надо сказать, что причинно-следственная структура взаимосвязей в данной триаде на сегодняшний день остается недостаточно изученной в современной психологии, однако, можно

250

с уверенностью утверждать, что формирование ответственности как диспозиционной личностной установки также, как установки на достижение и локализации личности в континууме «интернальность-экстернальность», в значительной степени определяется спецификой индивидуального развития в раннем возрасте.

Существует достаточно устойчивый стереотип, согласно которому формированию ответственности у ребенка способствует жестко очерченные поведенческие рамки, высокие требования и контроль со стороны взрослых, т. е., по сути дела, авторитарная модель воспитания. В действительности, при ближайшем рассмотрении становится понятно, что подобная воспитательная модель, как правило, приводит к тотальной безответственности, свойственной авторитарной личности. Наглядным подтверждением данного тезиса может служить тотальное нежелание и неспособность признавать личную ответственность за неудачи, присущие кадровым военным, большинством из которых воспитывалось именно в таких условиях (не случайно известная максима «У победы много отцов, поражение — всегда сирота» получила широкое распространение практически во всех странах западной цивилизации). Достаточно вспомнить как после гибели подводной лодки «Курск», военные бюрократы достаточно настойчиво убеждали общественность в наличии мифической «натовской» субмарины, якобы протаранившей российскую лодку. Причем, ни один из «героев» той трагической истории не признал свою ответственность за случившееся даже после окончания официального расследования, пришедшего к однозначному заключению, что причиной катастрофы стала неисправная торпеда на борту подлодки.

Подобное стремление переложить собственную как официальную — должностную, так и неформальную (в приведенном примере морально-нравственную) ответственность на кого угодно в полной мере присуща и гражданской бюрократии. При этом оно сочетается с устойчивым, социально-патологическим стремлением приписать себе лично главную заслугу в любых, в том числе в довольно сомнительных достижениях. Примером может служить готовность, с которой руководители силовых ведомств принимали высшие государственные награды за «успешную» операцию по спасению заложников в театральном центре на Дубровке (печально знаменитый «Норд-Ост») в ходе которой погибли, десятки ни в чем неповинных людей. Подобные личностные установки также формируются в процессе авторитарного воспитания, в рамках которого положительную оценку со стороны взрослых получают не реальные достижения ребенка, а его готовность и способность «знать свое место» и действовать строго в рамках правил и предписаний. При определенных условиях отчетливо выраженная личностная установка на отказ от ответственности за неудачи в сочетании с приписыванием себе исключительных заслуг в достижении успеха порождают такое крайне опасное в социальном плане явление как феномен Цахеса.

Необходимым условием формирования полноценного чувства ответственности у ребенка являются не диктат и опека со стороны взрослых, а стратегия сотрудничества и партнерства. Помимо всего прочего, она предполагает предоставление достаточной степени свободы и права на ошибку как в рамках предметной деятельности, так и межличностного взаимодействия со старшими партнерами. Причем эти условия должны соблюдаться в достаточно раннем возрасте.

Надо сказать, что, как показано в целом ряде исследований, наряду с личностной предрасположенностью существует целый ряд собственно социально-психологических переменных, повышающих или, наоборот, понижающих вероятность ответственного поведения индивида в той или иной ситуации. Одной из них, как уже отмечалось, является уровень группового развития.

Другим фактором существенно влияющим на готовность индивида принять на себя ответственность является предсказуемость и осознанность им самим возможных последствий своей активности. Подтверждение справедливости данного тезиса было получено, в частности, в эксперименте, проведенном в 1979 г. группой психологов в Принстонском университете. Экспериментаторы предложили студентам «...записать на пленку выступления в поддержку увеличения количества учащихся в группах первого курса в два раза. (Это была неприятная перспектива для учащихся, так как Принстон имеет репутацию небольшого элитного колледжа). Некоторым студентам сказали, что их выступление, возможно, попадет на рассмотрение членов приемной комиссии, которая занимается этим вопросом (предсказанные последствия); другим было сказано, что выступления будут переданы неким группам, но группы не были названы (предсказуемые последствия). А другим ничего не сказали о каком-либо дальнейшем использовании их речей (непредсказуемые последствия). После того, как выступления были записаны, всем сказали, что их контростановочные речи будут переданы в приемную комиссию.... Как предсказанные, так и предсказуемые последствия вызвали изменение установки в направлении речи участника. Только в случае непредсказуемых последствий этого не произошло»<sup>1</sup>. В данном контексте вполне правомерно рассматривать изменение изначальной установки испытуемых как свидетельство их готовности принять на себя ответственность за возможные последствия своих выступлений.

Еще одним фактором, существенно влияющим на готовность индивида принять на себя ответственность как собственно за последствия деятельностного акта, так и за выбор той или иной альтернативы на этапе принятия решения и планирования, является степень анонимности предполагаемых действий. Как показывает социально-психологическая практика, «обезличенная активность» («Давайте начнем работать, а через пару месяцев соберемся и посмотрим, как далеко мы продвинулись») приводит к размыванию ответственности даже в группах высокого уровня развития. Это подтверждается и результатами целого ряда экспериментов.

В ходе одного из них, проведенного в США в начале 80-х гг. XX в., «во время празднования Дня всех святых к группам детей, появившихся в одном из домов с традиционными угрозами и требованиями угощений, обращались с ответной просьбой пожертвовать конфеты для детей из местной больницы. В исследовании использовались три экспериментальных условия, позволявших манипулировать восприятием детьми своей личной ответственности. В первой экспериментальной ситуации встречавшая детей женщина создавала личную ответственность каждого за пожертвованные им конфеты, говоря, что напишет на пакете с конфетами имя ребенка. Во втором случае она таким же образом делала ответственным за всю группу одного ребенка. В третьей ситуации личная ответственность ничем не подчеркивалась. Различие в степени ответственности оказало очевидное влияние на количество пожертвованных детьми конфет... Когда подчеркивалась личная ответственность каждого ребенка, в среднем дети жертвовали по пять конфет, когда за всю группу нес ответственность один ребенок, среднее количество пожертвованных конфет снижалось до трех, когда никто не нес ответственности, каждый ребенок давал лишь по две конфеты. Чем больше подчеркивалась личная ответственность ребенка, тем более щедрую помощь больным детям он оказывал»<sup>2</sup>.

Очевидным практическим выводом из этого и целого ряда подобных экспериментов

является не только целесообразность, но и необходимость четкого распределения персональной ответственности участников группы за реализацию групповых решений. И всё же в подобных случаях, наверное, имеет смысл говорить не столько об ответственности, сколько о социально одобряемом поведении и боязни общественного осуждения. Наиболее важным в контексте рассматриваемой проблематики моментом является вопрос именно о готовности принимать персональную ответственность как об устойчивой личностной характеристике конкретного члена столь же конкретного сообщества.

*Поэтому практический социальный психолог должен четко различать, работая с конкретной группой или организацией, случаи стремления уйти от заслуженной ответственности одних членов группы, экзальтированно-жественные, порой истеричные попытки взять на себя весь груз ответственности за общегрупповое и при этом неудачное решение задачи других и проявления подлинной, вполне адекватной личностной ответственности третьих.*

**Отношения межгрупповые** — объективно существующая система взаимосвязей и взаимовлияний, реализуемых в пространстве межгруппового взаимодействия, с одной стороны, являющаяся отражением субъективно воспринимаемого группами своего позиционирования как в социуме в целом, так и в рамках ближайшего социального окружения, а с другой — «задающая» именно этот «фасклад сил» в условиях межгруппового взаимодействия, а также и характер, «знак» и эмоциональную насыщенность межгрупповых восприятия и оценки и в ситуациях актуального деятельностного и общенческого контактов, и в логике предшествующего и перспективного межгруппового партнерства. Таким образом, межгрупповые отношения являются одновременно и следствием, результатом, и некоей «предтечей» межгруппового восприятия. При этом специфическими особенностями этого межгруппового восприятия выступают, во-первых, факт принципиальной несводимости общегрупповой оценки, видения группы — партнера по взаимодействию к набору индивидуальных представлений о ней, во-вторых, факт избыточно устойчиво-ригидного образа другой общности, который, как правило, формируется достаточно долго и остается практически неизменным, несмотря на существенные воздействия извне, направленные на его деформацию, в-третьих, факт даже не столько упрощения, сколько «уплощения» образа другого сообщества за счет жесткой стереотипизации, готовности к подчеркиванию качеств «окончательного оценочного вывода» в суждениях о группе, отказа от различия тонов, нюансов ее психологического «бытия», неспособности качественно различать личности ее членов и склонности видеть оцениваемое сообщество как нечто монолитно-целостное. Наиболее отчетливо эти особенности межгруппового восприятия, а следовательно, и межгрупповых отношений, проявляются в достаточно подробно описанном в целом ряде исследований феномене межгруппового фаворитизма.

Проведенные исследования позволили выделить целый ряд специфических социально-психологических эффектов, в совокупности порождающих феномен группового фаворитизма. К основным из них относятся эффект предполагаемого сходства и эффект гомогенности внешней группы.

В основе эффекта предполагаемого сходства лежит склонность большинства людей априорно воспринимать членов своей группы как в большей степени похожих на себя по сравнению с представителями широкого социального окружения. Так, например, «по данным одного из исследований, представители студенческой

общины считали, что в большей степени похожи друг на друга, чем на тех студентов, которые жили за пределами студенческого городка (последние же, со своей стороны, придерживались аналогичной точки зрения). Даже если члены

определенной группы были присоединены к ней произвольным или случайным образом, они воспринимались другими представителями этой группы как имеющие большее сходство со «своими», нежели с «чужими». В рамках другого эксперимента, исследователи «...случайным образом направили студентов в определенные группы (под предлогом художественных предпочтений) и обнаружили, что испытуемые воспринимали других представителей группы членства как более, чем представителей внешней группы, похожих на себя, причем даже в областях не связанных с искусством»<sup>1</sup>. Поскольку, как известно, субъективно воспринимаемое сходство является сильнейшим фактором социальной привлекательности, совершенно очевидно, что эффект предполагаемого сходства в крайних своих проявлениях существенно усиливает межгрупповые барьеры и повышает уровень закрытости группы.

Эффект гомогенности внешней группы порождается склонностью многих индивидов воспринимать внешнее по отношению к их группе членства социальное окружение как обезличенную однородную массу, представители которой лишены индивидуальных особенностей, т. е. практически деперсонализированы. Современные социальные психологи выделяют два характерных проявления данного эффекта: «Во-первых, мы в большей степени склонны выделять субкатегории в собственной, а не внешней группе. Результаты одного из исследований показывают, что люди преклонного возраста чаще, чем молодежь, различают такие субкатегории пожилых людей, как бабушки, пожилые политические деятели и почетные граждане (ветераны)... Еще одно исследование показало, что студенты экономических и инженерных факультетов могли перечислить больше субтипов среди представителей собственной группы (таких, как “будущие инженеры, которые, кажется, буквально живут в компьютерном центре”, или “будущие экономисты, которые просто хотят сделать хорошие деньги”), чем среди представителей внешней группы».

Во-вторых, «...мы склонны воспринимать любого представителя собственной группы как более сложную, чем любой член внешней группы, личность. Его или ее индивидуальность рассматриваются с использованием большего количества категорий и воспринимается как более сложная и богатая. Исследования показали, что белые студенты считают других белых более сложными, по сравнению с чернокожими людьми, личностями, так же, как молодые люди — своих сверстников по сравнению с пожилыми людьми (последние платят им той же монетой!). Члены женских клубов считают, что “свои” отличаются от представителей других групп большим разнообразием индивидуальностей. В результате шаблонного подхода к «чужакам» члены консолидированной группы склонны рассматривать представителей внешней группы в основном через призму стереотипов. Преуменьшая индивидуальное разнообразие членов внешней группы, люди “расчищают дорогу” для использования конвенциональных стереотипов, относящихся к этой группе»<sup>2</sup>. Вполне понятно, что эффект гомогенности не только поддерживает негативные стереотипы в контексте межгрупповых отношений, но в целом ряде случаев легитимизирует как на когнитивном, так и на аффективном уровнях дискриминационное и, более того, откровенно агрессивное поведение в отношении «близких» и «примитивных» «чужаков».

В целом, как традиционно отмечается «...межгрупповые представления отличаются ярко эмоциональной окрашенностью, резко выраженной оценочной направленностью, а поэтому весьма уязвимы в том, что касается их истинности, точности и адекватности»<sup>1</sup>. В этой связи особую практическую значимость в контексте межгрупповых отношений приобретает проблема межгрупповой конкуренции и связанных с ней конфликтов.

В современной социальной психологии, наряду с исследованиями группового фаворитизма как источника групповых стереотипов и предрассудков, порождающих межгрупповое напряжение, которое может привести к конфликту, существует целый ряд проблемных «полей», а следовательно, и нацеленных на их прояснение теоретических подходов, базирующихся на идее о том, что в основе такого рода предрассудков и в конечном счете межгрупповой конкуренции лежат объективные различия и конфликты интересов между группами, из которых состоит общество.

Так, реалистическая теория межгруппового конфликта «...трактует предрассудки как неизбежные последствия конкуренции между группами, борющимися за ресурсы или власть... К межгрупповой враждебности приводит скорее чувство ущемленности в сравнении с другими или относительная депривация, чем реальная депривация. Например, при быстро развивающейся экономике повышается уровень жизни большинства людей. Однако люди, чьи доходы увеличиваются в более медленном, чем у общей массы темпе, могут переживать относительную депривацию, ибо на их глазах другие получают все больше недостижимых для них возможностей. Временами это приводит к антагонизму с процветающей группой»<sup>2</sup>.

Дальнейшее развитие данный подход получил в теории социального доминирования, которая исходит из того, что стремление к иерархической структуре, в рамках которой определенные группы занимают привилегированное положение относительно других перманентно присуще любому обществу. При этом «...в ощущении общественного положения группы, свойственным представителям доминирующей группы, можно выделить четыре аспекта: 1) вера в превосходство доминирующей группы; 2) точка зрения, согласно которой представители меньшинств являются непохожими на людей “чужаками”; 3) уверенность в том, что доминирующей группе принадлежат законные права на владение основными ресурсами; 4) тревога, связанная с представлением о том, что ущемленные группы стремятся завладеть этими ресурсами»<sup>3</sup>.

Хотя данные подходы очевидно в наибольшей степени применимы к проблеме отношений между большими группами (социальными, этническими, конфессиональными и т. д.), учет объективных межгрупповых противоречий совершенно необходим и при практической социально-психологической работе с малыми группами.

И все-таки наиболее значимым в контексте межгрупповой конкуренции и межгрупповых конфликтов остается фактор группового фаворитизма. Это связано с тем, что в силу целого ряда причин приверженность к групповому фаворитизму культивируется в процессе социализации практически каждого индивида в современном обществе не только на уровне неформальных отношений, но и в результате вполне целенаправленных действий официальных агентов социализации. Классическим примером такого рода является распространенная практика сопоставления результатов значимой деятельности детских и подростковых групп в образовательных учреждениях. При этом совершенно отчетливым подтекстом такого рода воспитательных

мероприятий является установка «Мы лучше их и поэтому обязаны их “сделать”!» (в учебе, спортивных состязаниях, творческом конкурсе и т. д.). Даже если подобные представления не артикулируются значимыми взрослыми явно, они все равно считаются детьми и нередко переводятся на уровень неформальных межгрупповых отношений, что находит выражение в уничижительных прозвищах, которыми обозначаются «чужие» группы, табуировании установления близких отношений с их представителями, а зачастую, и в открытых межгрупповых столкновениях.

Более того, поскольку субъективная убежденность в «избранности» собственной группы, наличии внешних конкурентов, а тем более, врагов реально повышает групповую сплоченность, групповой фаворитизм нередко вполне сознательно культивируется не только преподавателями, руководителями, спортивными тренерами, но и отдельными специалистами в

области социальной психологии. Оставляя за скобками морально-этические аспекты данной проблемы, заметим, что хотя подобные действия могут быть весьма эффективны, с точки зрения ситуативной мобилизации группы для достижения сиюминутных тактических целей, они, как правило, оказываются не просто мало-продуктивными, но и откровенно деструктивными в стратегической перспективе.

*В своей профессиональной деятельности практический социальный психолог постоянно сталкивается с проблемами межгруппового восприятия и взаимодействия. В этом плане крайне важным является задача не допустить межгруппового (межподразделенческого, если речь идет об организации) противостояния в общности и попытаться достичь и внутригрупповой, и межгрупповой сплоченности не в логике объединения против кого-то, а в логике отчетливо позитивной схемы «мы вместе, потому что стремимся к одному и тому же».*

**Отношения межличностные** — объективно проявляющиеся взаимосвязи людей, отраженные в содержании и направленности реального их взаимодействия и общения и порождающие субъективное видение своей позиции и положения других, что, в свою очередь, «задает» определенный характер межличностных взаимосвязей, прежде всего, в рамках совместной деятельности. Межличностные отношения, с одной стороны, определяют психологические особенности, степень интенсивности и «знаковую» направленность целого комплекса аттитудов, диспозиций, ценностных ориентаций, социальных стереотипов, нормативных предписаний, которые реализуются в условиях прямого контактного и опосредствованного взаимодействия людей, а с другой — выступают в качестве той стимульной определяюще-отправной платформы, которая и формирует именно этот, а не какой-то иной характер и выраженность этих социально-психологических феноменов, эффектов межличностного восприятия и личностных диспозиций в конкретной группе и при этом в конкретных условиях совместной деятельности и общения. Другими словами, однозначно продемонстрировано (это четко показано в бесчисленных экспериментальных исследованиях), что психологическая специфика межличностных отношений в любой человеческой общности выступает в качестве своеобразного последствия и функции таких показателей, как содержание, задачи и цели совместной деятельности и уровень социально-психологического развития данного сообщества. В то же время особенности межличностных отношений одновременно являются решающим фактором, обуславливающим формирование и развитие как неповторимости социально-психологического климата в группе, так и траектории становления основных социально-психологических феноменов, характеризующих способы взаимодействия и взаимовлияния в

ней (ценностно-ориентационное единство, действенная групповая эмоциональная идентификация, атрибуция ответственности за успехи и неудачи, референтность, самоопределение личности в группе, мотивационное ядро выбора и т. д.).

Перспективы межличностных отношений и сама возможность их возникновения на первом этапе, как правило, определяются способностью потенциальных партнеров скоординировать предстоящую совместную деятельность. Вполне понятно, что вероятность и качество такого рода координации напрямую зависят от общности интересов и целей, исходных установок, а также характерологических особенностей субъектов взаимоотношений. Именно по этой причине действительно похожее в том или ином отношении люди гораздо быстрее и проще вступают в межличностный контакт. Так, например, на многолюдной вечеринке, где большинство гостей не знакомы друг с другом, любители танцев также легко находят друг друга и организуют совместную деятельность по приятному времяпровождению, как и любители преферанса и «горячительных» напитков. Однако изначальная скоординированность совместной деятельности еще не является гарантией качества и прочности межличностных отношений.

В современной социальной психологии наиболее распространенной является точка зрения, согласно которой залогом настоящего прочных межличностных отношений является взаимный обмен — каждый из партнеров вкладывает в формирующийся альянс определенные ресурсы (эмоциональные, интеллектуальные, материальные и т. д.) и, в свою очередь, рассчитывает получить определенное вознаграждение или отдачу от этих отношений. В США был проведен целый ряд исследований, направленных на выявление типичных вложений и вознаграждений, ассоциирующихся с межличностными отношениями. В ходе одного из них «...психологи попросили студентов колледжа описать вознаграждения и затраты, связанные с их романтическими любовными взаимоотношениями. Перечень вознаграждений включал дружеское общение, ощущение, что тебя любят, счастье, душевную близость и сексуальное наслаждение. Воспринимаемые затраты от романтических взаимоотношений включали переживания за судьбу взаимоотношений, недостаток свободы общаться или встречаться с другими людьми, количество уделяемого взаимоотношениям времени и усилий, ссоры и ощущение зависимости от партнера, несмотря на то, что мужчины и женщины в целом описывали сходные вознаграждения и затраты, обнаружилось некоторые гендерные различия. Например, женщины выражали большую озабоченность своей зависимостью от партнера и растрвоением в нем; мужчины выражали большую озабоченность денежными расходами и затратами времени и энергии»<sup>1</sup>.

На основании анализа результатов ряда подобных исследований социальными психологами было выделено шесть типов вознаграждений, обычно ожидаемых людьми от межличностных отношений: любовь, деньги, статус, информация, блага и услуги. Следует добавить, что вложения или затраты в контексте межличностных отношений, как правило, сводятся к этим позициям, в силу чего их правомерно рассматривать как своего рода «отношенческую валюту». Каждый из этих видов вознаграждений может быть оценен по двум параметрам: «специфичность-универсальность» и «конкретность-символичность». Следует отметить, что «измерение специфичности касается степени, в которой ценность вознаграждения зависит от того, кто его предоставляет. Ценность любви или, более конкретно, ценность таких вещей, как объятия и нежные слова, в значительной мере зависит от того, от кого они исходят. Следовательно любовь — вознаграждение специфическое. В отличие от этого,

257

деньги сохраняют свою полезность независимо от того, от кого они исходят; деньги не специфическое, а универсальное вознаграждение... Второе измерение, конкретность отражает различие между материальными, или осязаемыми вознаграждениями — вещами, которые мы можем увидеть, почувствовать и потрогать, и неконкретными, или символическими вознаграждениями, такими как совет или социальное одобрение»<sup>1</sup>. При оценке паритетности обмена, а следовательно, и перспектив конкретных межличностных отношений необходимо учитывать два обстоятельства.

Во-первых, хотя каждый из шести типичных видов «отношенческой валюты» отчетливо тяготеет к определенному полюсу описанных шкал, он подвержен и противоположному влиянию, которое может усиливаться в определенных условиях. Так, например, деньги, в большинстве случаев являющиеся конкретным материальным вознаграждением, могут выступать как выражение социального одобрения, т. е. приобретать черты вознаграждения символического. С другой стороны, объятия или поцелуи могут быть приятны, даже если они исходят от малознамого и субъективно незначимого человека (скажем, в ситуации публичного награждения), иными словами выступать в качестве универсального вознаграждения.



Во-вторых, обмен ресурсами в процессе межличностных отношений часто носит непрямой характер — партнер, вкладывая универсальные ценности, ожидает получить взамен специфические, или наоборот. Типичным примером такого рода является брак по расчету.

В силу изложенных причин оценка справедливости обмена в контексте межличностных отношений всегда крайне субъективна и подвержена сильным колебаниям, однако, именно она определяет степень удовлетворенности партнеров отношениями.

Оценивать справедливость обмена в межличностных отношениях люди учатся с раннего детства. Первоначально в дошкольном возрасте основной мерой справедливости является принцип равенства. Как правило, оно касается универсальных и конкретных видов ресурсов — справедливо, если праздничный пирог делится поровну. В дальнейшем дети осваивают более сложный принцип — принцип относительных потребностей, который уже распространяется и на символические и специфические виды «отношенческой валюты». Например, они усваивают, что младшим братьям и сестрам требуется больше внимания, поскольку они «маленькие» и сильнее нуждаются в заботе и ласке. В конечном итоге, большинство индивидов усваивают принцип паритетности в отношениях, который «...опирается на представление о том, что доходы человека должны быть пропорциональны его вкладам»<sup>3</sup>. На базе принципа паритетности социальные психологи, изучающие межличностные отношения, разработали теорию справедливости, включающую четыре основных положения:

1. Участвующие во взаимоотношениях люди пытаются максимизировать свои выгоды.
2. Пары и группы могут максимизировать свои коллективные вознаграждения, вырабатывая правила или нормы в отношении способов справедливого распределения среди всех заинтересованных участников.
3. Когда индивиды замечают нарушения справедливости во взаимоотношениях, они испытывают напряжение. Чем больше воспринимаемая несправедливость, тем выше переживаемое напряжение.
4. Индивиды, замечая нарушения справедливости во взаимоотношениях, будут предпринимать шаги по восстановлению справедливости.

Целый ряд исследований подтверждает обоснованность теории справедливости: «В частности, было показано, что когда взаимоотношения оказывались несправедливыми, напряжение испытывали оба партнера. То, что лишенный заслуженного им вознаграждения (эксплуатируемый) человек испытывает напряжение, по-видимому, не противоречит здравому смыслу. Однако исследования показывают, что получивший незаслуженное вознаграждение человек также может испытывать напряжение, возможно, вследствие возникающего у него чувства вины или дискомфорта, вызванного нарушением баланса»<sup>4</sup>. На житейском уровне с данным феноменом сталкивался практически каждый, кому доводилось одержать «чистую» победу в той или иной семейной баталии. Как правило, люди, даже если они убеждены в собственной правоте, после подобного «триумфа» испытывают эмоциональный дискомфорт и потребность, если не извиниться, то сделать что-то приятное для поверженного партнера, тем самым восстанавливая нарушенный баланс в отношениях.

Если же по тем или иным причинам нарушенная справедливость в отношениях не восстанавливается, либо нарушается снова и снова, то в отношениях наступает кризис, который может привести к конфликту. Все сказанное о конфликте в соответствующей статье настоящей «Азбуки» вполне применимо к межличностным отношениям, однако, стоит упомянуть о типологии типичных поведенческих реакций людей, неудовлетворенных межличностными отношениями, разработанной американским социальным психологом К. Разблат и ее коллегами. Она включает в себя четыре позиции: проговаривание, лояльность, безразличие и уход.

«Проговаривание происходит, когда человек включается в активное обсуждение возникающих проблем, пытается искать компромиссы, обращается за помощью, старается изменить себя, партнера или ситуацию — иначе говоря, прилагает всяческие усилия к тому, чтобы улучшить взаимоотношения (проговаривание в большинстве случаев является наиболее зрелой и конструктивной линией поведения, близкой по смыслу поиску решения в логике “выигрыш-выигрыш” в модели К. Томаса — В. И., М. К.)... Под лояльностью подразумевается пассивное, но оптимистическое ожидание улучшения ситуации. Лояльность представляется консервативной реакцией, направленной на сохранение сложившегося порядка вещей (подобная позиция часто означает фактический отказ от отстаивания собственных интересов, что соответствует стратегии “проигрыш-выигрыш”, правда при этом следует иметь в виду, что в силу специфики межличностных отношений пренебрежение собственными интересами одного из партнеров далеко не всегда означает автоматическое удовлетворение интересов другого — В. И., М. К.) ...

Безразличие выражается в пассивном равнодушии к гибнущим взаимоотношениям. ... Эта реакция наиболее характерна для человека, который не был удовлетворен своими взаимоотношениями и раньше, а также осуществил в них мало вложений, (подобная позиция, в рамках которой по сути дела, игнорируются интересы обеих сторон, наиболее близка стратегии “проигрыш-проигрыш” — В. И., М. К.)...

Уход связан с активным завершением взаимоотношений. ... Это происходит, когда взаимоотношения сложились несчастливо, человек сравнительно мало в них вложил или когда у него имеются приемлемые альтернативы» (уход может представлять собой как инфантильную реакцию слабой и незрелой личности, целью которой является “бегство от проблемы”, так и совершенно адекватный и оптимальный способ разрешения сложившейся ситуации, в последнем случае уходу, как правило, предшествует проговаривание, в результате которого стороны приходят

к совершенно осознанному и обоснованному выводу о бесперспективности дальнейших отношений — В. И., М. К.)»<sup>4</sup>.

При всей универсальности теории справедливости и ее практической значимости в целом ряде специфических межличностных отношениях, таких как любовь и дружба, присутствуют не менее значимые переменные.

*Практический социальный психолог должен быть вооружен крайне многообразными взаимодополняющими и взаимодополняющими методиками исследования характера межличностных отношений в реально функционирующих сообществах уже хотя бы потому, что, если говорить о его конкретных профессиональных задачах, именно та психологическая реальность, которая традиционно описывается через термин «межличностные отношения», должна являться и является основным предметом его изучения и интереса.*

**Организация** [от греч. organizo — устраиваю] — структурно упорядоченное и взаимообусловленное объединение индивидов и групп, которые функционируют, руководствуясь общей целью и интересами и подчиняясь определенным программным планам. В социальной психологии и, прежде всего, в психологии управления наиболее подробно исследованы формальные организации, жизнедеятельность которых достаточно жестко ориентирована их официальным социальным статусом, а соответствие их активности — правилами и нормами, заданными их административно-юридическим положением в системе

общественных связей. Таким образом, в рамках подобных, формальных организаций и отдельные индивиды, и группы подразделения оказываются вынуждены руководствоваться в своих действиях, прежде всего, деперсонифицированными ролевыми обязанностями, структура и внутриорганизационное соотношение которых изначально обусловлено характером предписанной деятельности и особенностями той цели, для достижения которой эта организация, в конечном счете, и была создана социумом. Межличностные отношения здесь характеризуются наличием целого комплекса специфических социально-психологических феноменов, возникновение и реализация которых определяются своеобразием соотносительности индивидуальных, групповых и общеорганизационных интересов. Понятно, что решающим фактором, позволяющим повысить эффективность формальной организации, является сбалансированность в ней функций управления и исполнения и достижение внутренней управляющей инстанцией такой ситуации, когда все структурные компоненты организации (и отдельные индивиды — член, и группы — подразделения) нацелены на решение общеорганизационной задачи, которая оказывается лично значимой для каждого. Именно и только в этом случае возникает возможность избежать губительного для формальной организации противостояния формальной и неформальной структур сообщества, обусловленного порой наличием взаимоисключающих индивидуальных и общих интересов и целей. В то же время в рамках формальной организации может складываться (не разрушая, а иногда и укрепляя ее) организация неформальная, если она нацелена на удовлетворение выходящих за пределы целевого назначения формальной организации потребностей ее членов и если, конечно, эти потребности не входят в разрушающий диссонанс с целевыми потребностями формальной организации. Помимо этого, как отмечают специалисты, «неформальная организация может возникнуть... независимо... на основе внеслужебных непрофессиональных интересов. Анализ социально-психологических феноменов необходимо рассматривать с учетом их «встроенности» в структуру организационных отношений, в частности, при изучении таких структур,

260

как бригадная форма организации труда на производстве, временные творческие коллективы в сфере науки и т. д.» (А. Г. Аллахвердян).

Проблема организаций, прежде всего, бизнес-организаций, закономерностей их функционирования и развития на протяжении многих лет является предметом полидисциплинарных исследований. С очень большой степенью условности можно выделить три основных направления: исследование закономерностей жизненного цикла организации, выявление типичных организационных форм, исследование тенденций организационного развития.

На основе изучения и анализа деятельности более чем 1500 компаний Р. Фостер и С. Каплан разработали универсальную модель, так называемой, корпоративной архитектуры, включающую в себя пять компонентов: ментальные модели, информационные системы, процессы принятия решений, функциональные возможности, процессы управления (сокращенно MIDAS — аббревиатура от англ. Models, Information, Decision, Actions, System of Control).

Применительно к проблеме организаций и корпоративной архитектуры Р. Фостер и С. Каплан отмечают, что «редкие бизнес-стратегии ныне разрабатываются без обращения к ментальным моделям, описывающим корпорации, их роль на рынке, экономику, условия конкурентной борьбы и мир в целом. ... Ментальные модели помогают менеджерам в решении проблем, в частности тех, с которыми сталкиваются ответственные за принятие решений. Без обращения к ментальным моделям наши когнитивные системы испытывали бы слишком высокую информационную нагрузку и не могли бы успешно функционировать. Большим достоинством ментальных моделей является их способность уменьшать сложность ситуаций и делать доступными приемы принятия решений. Ментальные модели формируются на самых верхних уровнях организации и распространяются вплоть до уровня подразделений. Модели младшего уровня могут быть уменьшенным вариантом более крупных ментальных моделей или отличаться от них. Но в любом случае, чтобы корпорация функционировала слаженно, они должны соответствовать и быть совместимыми с корпоративными моделями старшего уровня»<sup>1</sup>.

Ментальные модели представляют собой своего рода краеугольный камень корпоративной архитектуры, поскольку не только напрямую влияют на специфику остальных четырех компонентов, но и опосредствуют взаимосвязь между ними. Так, применительно к информационным системам организации «...ментальная модель руководителей старшего звена эффективно влияет на определение количества, типа, качества, форму представления и частоту используемых в процессах управления данных»<sup>2</sup>. Совершенно очевидно, что в компании, возглавляемой молодым технократом, система передачи данных как в техническом, так и в содержательном плане будет кардинально отличаться от аналогичной в компании, где управляет «крепкий хозяйственник» пенсионного возраста.

Это справедливо и в отношении процессов принятия решений, поскольку, «разработка важнейших процессов принятия решений — организация планирования, управление календарными событиями, подготовка программы мероприятий, установка критериев принятия решений и пр. — осуществляется в соответствии с ментальными моделями корпорации. При этом системы принятия решений поддерживаются информационными системами корпорации и поэтому должны быть совместимыми с ними»<sup>3</sup>.

Ментальные модели также непосредственно связаны и с функциональными возможностями компании. В идеале, «ментальная модель организации должна соответствовать ее функциональным возможностям. Процессы управления человеческими ресурсами, квалификационные процедуры и т. п. устанавливаются в контексте ментальных моделей корпорации»<sup>1</sup>. Однако на практике функциональные возможности нередко искусственно подгоняются или искаженно трактуются в контексте существующих ментальных моделей, что является одной из наиболее распространенных причин бизнес-катастроф.

Процессы управления в организации, «...будь то процессы оперативного контроля системы оплаты труда или размещения капитала корпорации также определяются ментальными моделями корпорации»<sup>2</sup>. Вполне понятно, что они также в большой степени зависят от процессов принятия решений и информационных систем.

В процессе развития организации ментальные модели и вся корпоративная архитектура претерпевают существенные изменения, которые очевидно в большой степени зависят от конкретных условий функционирования. Однако исследования жизненного цикла организации позволяют выделить некоторые общие закономерности. Р. Фостер и С. Каплан считают, что каждая компания в своем развитии проходит четыре основных стадии: основание, рост, доминирование, борьба за выживание.

В условиях современного рынка новые компании чаще всего основываются молодыми амбициозными людьми, обладающими избытком энергии, но ограниченными организационными и финансовыми ресурсами. Это определяет как генеральную линию поведения молодой организации на соответствующем рынке — агрессивные и нередко авантюрные попытки захватить свой сегмент (именно поэтому данная стадия жизненного цикла организации иногда обозначается как «атака»), так и особенности ее корпоративной архитектуры. На данном этапе «...ментальные модели остаются подвижными. Решения принимаются по обстоятельствам или в лучшем случае, руководствуясь порядком, установленным инвесторами и

членами правления»<sup>3</sup>. Информационные системы компактны, для них характерно отсутствие барьеров, что повышает эффективность и гибкость оперативного управления. Однако функциональные возможности часто оцениваются неадекватно — искусственно завышаются. Это служит одной из основных причин того, что «на этой стадии выжить удается немногим. Часто эти компании поглощаются более крупными компаниями, занятыми в этой же сфере деятельности. Кто-то становится банкротом. Но некоторым удается выжить и перейти на следующую стадию своего развития»<sup>4</sup>.

На стадии роста ментальные модели организации становятся более жесткими и определенными. При этом они, как правило, более адекватны функциональным возможностям, чем на первой стадии. Это достигается, прежде всего, за счет интенсивного развития функциональных возможностей. Все компоненты корпоративной архитектуры приобретают более четкий и масштабный характер. Как отмечают Р. Фостер и С. Каплан, «на этой стадии компании начинают применять формальные методы обучения: новые сотрудники должны получить представление о корпоративной культуре, осознать, почему она приносит успех и в чем проявляется. Создаются и распространяются программные заявления. Объявляется о наложении табу на определенные действия менеджеров. Принятие решений в значительной

степени делегируется нижним уровням управления. Устанавливаются целевые показатели. Для удовлетворения потребностей топ-менеджеров в информации и средствах контроля создаются системы управления. В принятии решений на смену страсти приходит рациональность»<sup>5</sup>. В целом данная стадия является наиболее динамичной в жизненном цикле организаций и в наибольшей степени подходит для разработки и внедрения трансформационных инноваций.

На стадии доминирования «часто ... неявной целью компаний становятся улучшение и развитие успешно функционирующей системы менеджмента, нередко в форме приобретения других компаний с внедрением в них процветающей культуры материнской компании. Вся и все крутится как часовой механизм»<sup>2</sup>. Вполне очевидно, что функциональные возможности организации достигают на данной стадии своего пика. Однако ментальные модели становятся, зачастую крайне ригидными, информационные системы приобретают слишком сложный характер, в них возникает масса барьеров, системы принятия решений становятся чрезмерно формализованными, резко растет бюрократизация компании. Как следствие, «компания на третьей стадии эволюции часто испытывают трудности в идентификации опасности, исходящей от компаний, находящихся на первой стадии развития, поскольку последние, еще на периферии отрасли и зачастую мало похожи на то, чем были когда-то компании, достигшие поры зрелости». ... На последней стадии ранее доминировавшая на рынке компания обнаруживает, что она уже не благоденствует, а борется за выживание»<sup>3</sup>. При этом, как считают Р. Фостер и С. Каплан, атака молодых конкурентов, представляет собой в большой степени социально-психологическую проблему, поскольку такая атака, в первую очередь, «...представляет собой покушение на ментальную модель корпорации, фундаментальные убеждения, положенные в основу процесса принятия решений. Корпорация реагирует точно так, как реагирует человек на заявление о том, что его выводы неверны: вначале отрицание, затем раздражение»<sup>4</sup>. Вполне понятно, что такого рода реакция с большой вероятностью приведет к банкротству корпорации или, в лучшем случае, утрате ею значимых позиций на рынке.

В этой связи прямой профессиональной обязанностью социального психолога, специализирующегося в сфере организационного консультирования и развития, является диагностика состояния базовых элементов корпоративной архитектуры (в первую очередь, ментальных моделей) и организации в целом, а также разработка и реализация программ их своевременной модернизации. Для полноценного решения данной задачи он должен не только уверенно владеть широким арсеналом диагностических, обучающих и тренинговых средств социально-психологической направленности, но и основами экономических знаний, представлять себе закономерности развития рынка, быть в курсе современных разработок в области менеджмента, маркетинга и т. п.

*Практический социальный психолог, работающий с конкретной организацией, в качестве своей первоочередной задачи должен тщательно отслеживать траекторию ее социально-психологического развития с тем, чтобы не допустить несбалансированности формальной и неформальной внутриорганизационной структуры и противостояния индивидуальных и общих интересов, целей и программ жизнедеятельности.*

**Паника массовая** [от греч. *panikon* — безотчетный ужас] — один из видов массового поведения, одна из форм активности толпы. «Пусковым» механизмом начала проявления подобной массовой реакции чаще всего выступают, с одной стороны, какой-то внешний стимул, а с другой — определенный настрой толпы, как правило, и приведший к ее образованию и определяющий ее изначальное единство. Психологическим основанием такого проявления поведенческой активности, как паника, в подавляющем большинстве случаев являются массовое возбуждение и страх, обусловленные либо реальной угрозой, либо воображаемой опасностью, которая существует лишь в поле субъективного восприятия реальной действительности. При этом процесс взаимного заражения чувством психологической и даже физической незащищенности практически всегда не позволяет принимать в этой ситуации членам группы прагматические решения, объективно оценивать сложившиеся обстоятельства и реализовывать адекватную поведенческую активность. Более того, в данных условиях существенно снижается способность индивида к личностному самоопределению, проявлению волевых актов, к адекватной атрибуции ответственности за свои поступки и деяния. При этом паническая толпа становится таковой существенно чаще в тех случаях, когда цели ее членов разобщены, несогласованы и о подлинной сплоченности данной группы можно говорить лишь условно. Еще на одном моменте нельзя не остановиться, если всерьез говорить о таком феномене межличностных проявлений, как массовая паника: «влиятельное меньшинство» или «лидерская верхушка» во многом может «зарядить» и толкнуть толпу на панические проявления в основном в двух случаях: или когда такая «элита» слишком слаба, чтобы сдерживать процессы массового заражения и подражания или когда, наоборот, нацелена именно на подобную активность последователей и владеет техникой массового психологического манипулирования. Кстати, если до начала массовой паники более или менее выраженной группы лидеров толпы не существует, то эта группировка или отдельные личности могут выделиться в самом процессе спонтанного межличностного или межгруппового «взрыва» и порой принципиально изменить направленность и характер активности толпы. На сегодняшний день данная проблематика является одной из ведущих в рамках экстремальной психологии. При этом, как правило, в качестве «толчков» к паническому массовому поведению выделяют испуг и страх в условиях природных и техногенных катаклизмов, «информационную передозировку» на базе отчетливо выраженного предшествующего дефицита информации. Следует заметить, что базово-фоновой основой массовой паники при всех условиях являются физиологически неблагоприятные состояния: голод, утомление, усталость, алкогольное или наркотическое опьянение и т. п.

Распространению паники посредством социального заражения способствуют такие факторы, как скученность, высокая социальная концентрация, сенсорная перегрузка и чувство утраты контроля. При этом существенно важны три взаимосвязанных аспекта.

Во-первых, такого рода ощущения носят исключительно субъективный и индивидуальный характер: в идентичных условиях (например, в заполненном салоне самолета) одни люди будут страдать от скученности, в то время как другие могут чувствовать себя вполне комфортно.

Во-вторых, существенное влияние на субъективное восприятие такого рода оказывает социальная ситуация. Скажем, если речь идет о романтических отношениях, там где двое, третий всегда оказывается лишним, сколь бы обширным не было реальное физическое пространство, в рамках которого развиваются события.

И, наконец, в силу указанных обстоятельств, ощущение скученности может возникать не только в толпе, но и в целом ряде других случаев.

Под социальной концентрацией «...понимается объективное количество людей, находящихся в данном пространстве... Высокая социальная концентрация может вызывать, а может и не вызывать неприятных ощущений...» При этом высокая социальная концентрация объективно способствует возникновению сенсорной перегрузки. Под этим термином, предложенным С. Милграмом, понимается одновременное присутствие в социальном пространстве индивида слишком большого количества стимулов, что в сочетании с высокой социальной концентрацией приводит к ощущению утраты контроля над ситуацией и, более того, собственными действиями. Причем это проявляется как на субъективном, так и на объективном уровнях: «Речь идет о том, что когда много людей находится в условиях ограниченного пространства, каждый из них частично утрачивает возможность контролировать ситуацию, свободно передвигаться повсюду или избегать нежелательных контактов»<sup>1</sup>.

Как показал целый ряд исследований, совокупность перечисленных факторов всегда усиливает общее возбуждение индивидов, создавая тем самым питательную среду для распространения массовидных явлений, в том числе и паники. Так, например в экспериментах Г. Эванса, группы из десяти студентов размещались в комнатах различного размера (6 на 9 метров и 2,4 на 3,7 метра). После этого испытуемым из обеих групп предлагалось выполнить ряд одинаковых заданий различной степени сложности. Как показали результаты эксперимента, «по сравнению с теми, кто находился в большой комнате, у тех, кто сидел компактно, артериальное давление и пульс были выше (что свидетельствует о возбуждении). Хотя их способность решать простые задачи не пострадала, они делали больше ошибок в сложных задачах. При исследовании университетских студентов в Индии Динеш Нагар и Джанк Панди аналогичным образом обнаружили, что массовидность мешает решению только трудных задач, таких, например, как разгадка сложных анограмм»<sup>2</sup>.

Эти и другие эксперименты отчетливо показывают, что в условиях высокой социальной концентрации под воздействием сенсорной перегрузки, ощущая скученность и утрату контроля, способность людей адекватно оценивать сложные, а тем более угрожающие условия обстановки и действовать рационально, существенно снижается, что опять-таки способствует зарождению и распространению паники.

Более того, выявленные в экспериментах Г. Эванса физиологические проявления возбуждения, обусловленного высокой социальной концентрацией, практически совпадают с физиологическими симптомами приступа паники на индивидуальном уровне. К последним относятся «...тахикардия, palpitations, отдышка и потливость, ...спутанность и затруднения в концентрации внимания»<sup>3</sup>.

Вполне понятно, что большинство исследований панических расстройств на индивидуальном уровне проводилось и проводится в рамках клинической психологии и психиатрии. С точки зрения социальной психологии, они интересны тем, что позволяют получить портрет агентов социального заражения.

Согласно психоаналитической парадигме, паника является крайним проявлением тревоги как специфического защитного механизма личности. Как отмечает О. Фенихель, «среди лиц, подверженных реальной опасности, паникой реагируют те, кто не способен справиться с напряжением другим способом. Причиной могут

быть внешние обстоятельства. Легче овладеть тревогой, выполняя некую задачу или двигаясь, чем в состоянии пассивного ожидания. Иногда причина во внутренних обстоятельствах, готовности к тревоге, что обусловлено предшествующим напряжением или прошлым вытеснением. Это верно и для детей, чьи реакции зависят также от окружающих их взрослых»<sup>1</sup>.

Иными словами, паника возникает, если эго индивида оказывается не в состоянии ассимилировать базальную тревогу и контролировать аффект, связанный с приближением реальной или мнимой опасности. В этом случае, «суждение, предназначенное на предотвращение травматического состояния, на самом деле его провоцирует»<sup>2</sup>. Заметим также, что ситуация высокой социальной концентрации существенно ограничивает физическую возможность индивидов двигаться и активно действовать, что, как совершенно справедливо отмечает О. Фенихель, является одним из наиболее действенных средств предотвращения паники.

Следует подчеркнуть, что приступам паники особо подвержены лица, страдающие острыми формами истерического невроза и агорофобией (боязнь появления в публичных местах без сопровождения людей, к которым испытывается безусловное доверие: родственников, друзей, телохранителей.) Практический социальный психолог, работающий с большими группами, должен уметь заблаговременно выявлять таких индивидов, особенно если они наделены лидерскими или административными функциями, профессионально занимаются организацией и проведением публичных мероприятий и т. п.).

Последнее особенно важно для жестко структурированных, зараженных авторитаризмом социальных сообществ, поскольку именно в них паника распространяется особенно быстро и принимает глобальные размеры.

*Практический социальный психолог, работающий в актуальной ситуации активизации толпы, должен, во-первых, знать о подобных закономерностях развития ее панического настроя и возможных панических проявлений активности, а во-вторых, владеть разнообразными, в том числе и провокативно-манипулятивными техниками как предупреждения, так и купирования массовой паники.*

**Персонализация** [от лат. persona — личность] — а) процесс, в ходе которого происходит существенное изменение в системе личностных смыслов и поведенческой активности человека в связи с «идеальной», внеактуальной представленностью в его сознании образа другого субъекта; б) сам факт «идеальной» представленности в сознании человека образа «значимого другого»; в) одна из возможных ипостасей — метаиндивидуальная — существования личности за счет «идеальной» ее представленности в сознании других людей, что обуславливает специфику их эмоциональной и когнитивной сфер и поведенческой активности. В этом значении понятие «персонализация» введено В. А. Петровским. Им же была предложена концепция персонализации, согласно которой индивид, как, прежде всего, субъект межличностных отношений представляет собой своеобразное единство трех ипостасей существования собственно личности и личности: 1) как относительно устойчивой совокупности интраиндивидуальных качеств (симптомокомплексы психических свойств, образующие ее

индивидуальность, мотивы, направленности личности, структура характера личности, особенности темперамента, способности); 2) как включенности индивида в пространство межличностных связей, где взаимоотношения и взаимодействия,

возникающие в группе могут трактоваться как носители личности их участников; 3) как «идеальной» представленности индивида в жизнедеятельности других людей, в том числе за пределами их актуального взаимодействия, как результата активно осуществляемых человеком смысловых преобразований интеллектуальной и аффективно-потребностной сфер личности других людей. Человек испытывает закономерную, социально детерминированную потребность «быть личностью», то есть быть в максимально возможной степени «идеально» представленным в сознании других людей, прежде всего и более всего, теми своими особенностями, гранями индивидуальности, которые он сам ценит в себе. Потребность «быть личностью» может быть удовлетворена лишь при наличии соответствующей способности. Разрыв, «вилка» между этими потребностью и способностью может привести к серьезным нарушениям процесса личностного развития, качественно искривить линию личностного роста, нарушить общую поступательную направленность движения к подлинной зрелости. Одним из базовых положений данного подхода является утверждение о единстве, но не тождестве понятий «индивид» и «личность», что подразумевает возможность целого ряда артефактных, по сути своей, парадоксальных ситуаций: а) наличие индивида, не являющего личностью (например, в ситуациях жесткой вынужденной изоляции индивид может быть попросту лишен возможности реализовать себя как личность); б) наличие личности при отсутствии индивида (например, ситуация индивидуально-специфического влияния на многих никогда не существовавших людей — персонажей художественных произведений и т. п.); в) потеря личности творца и отчуждение его от результатов своих деяний и приписывание его заслуг другим лицам (например, различные проявления феномена Цахеса); г) приобретение своего рода личностного бессмертия или, как минимум, значительного пролонгирования личностного существования индивида после его реальной физической смерти (например, феномен «референтной памяти» после потери близкого человека). При этом человек именно через деятельность, а еще точнее, через деяния транслирует свою личность другим, иногда неосознанно удовлетворяя свою социогенную потребность «быть личностью», потребность в персонализации. В то же время в различных сообществах эта потребность удовлетворяется, как правило, в разной степени. Так, многократно и при этом однозначно в целом ряде экспериментальных работ было показано, что в группах высокого уровня социально-психологического развития возможна персонализация практически всех ее членов, своего рода «стоцентровая взаимосоциализация», а, например, в корпоративных группировках персонализация властной «элиты» чаще всего базируется на откровенной деперсонализации остальной части сообщества.

Следует особо отметить, что в концепции В. А. Петровского персонализация рассматривается не только как индивидуальная, но и как общественная потребность. По словам В. А. Петровского, «потребность индивида быть личностью становится условием формирования у других людей способности видеть в нем личность, жизненно необходимую для поддержания единства, общности, преемственности, передачи способов и результатов деятельности и, что особенно важно, установления доверия друг к другу, без чего трудно надеяться на успех общего дела.

Таким образом, продолжает В. А. Петровский, — выделяя себя как индивидуальность, добываясь дифференциальной оценки своей личности, человек полагает себя в общности как необходимое условие ее существования, поскольку он производит всеобщий результат, что позволяет сохранять эту общность как целое. Общественная необходимость персонализации очевидна. В противном случае исчезает

и становится немислимой доверительная, интимная связь между людьми, связь между поколениями, где воспитуемый впитывает в себя не только те знания, которые ему передаются, но и личность передающего. На определенном этапе жизни общества эта необходимость выступает в виде ценностно закреплённых форм социальной потребности... Потребность “быть личностью”, потребность в персонализации обеспечивает активность включения индивида в систему социальных связей, в практику и вместе с тем оказывается детерминированной этими социальными связями. Стремясь включить свое “Я” в сознание, чувства и волю других посредством активного участия в совместной деятельности, приобщая их к своим интересам и желаниям, человек, получив в порядке обратной связи информацию об успехе, удовлетворяет тем самым потребность в персонализации»<sup>1</sup>.

Легко заметить, что, будучи совершенно самостоятельным и завершённым подходом к проблеме личности, концепция персонализации перекликается не только с рядом фундаментальных персонологических теорий известных в зарубежной психологии, в частности, с психосоциальным подходом Э. Эриксона, гуманистическим психоанализом Э. Фромма и рядом других, но и с перспективными социологическими и философскими теориями, такими как концепция социального капитала, основанного на доверии, Ф. Фукуямы. Тем самым, концепция персонализации, в основе своей разработанная еще в советский период, выгодно отличается от традиционных для советской психологии подходов, многие из которых откровенно противопоставлялись (главным образом, по идеологическим и конъюнктурным соображениям) общемировым тенденциям в психологической науке и, как следствие, носили умозрительный и догматический характер, будучи совершенно «неудобоваримыми» с практической точки зрения. По сути дела, в условиях тоталитарного общества в психологии личности господствовала педагогическая парадигма — предметом изучения было не то, как развивается реальная личность в реальных условиях, а то как в «идеале» (на тот момент исторически выдержанном) должна развиваться личность абстрактная.

В этой связи совершенно не удивительно, что хотя основные положения концепции персонализации и получили определенное, в том числе и официальное признание в советской науке, она была почти пренебрежена в рамках реальной социально-психологической и педагогической практики.

В советской школе за редким исключением господствовала жесткая авторитарная модель воспитания, в логике которой потребность индивида «быть личностью» не только практически игнорировалась, но и зачастую рассматривалась как откровенно вредная, толкающая развивающуюся личность к неоправданному индивидуализму и эгоистическим проявлениям. Не случайно у детей, чье дошкольное развитие, в силу семейной специфики, протекало в условиях доверительных партнерских отношений со взрослыми и пытавшихся быть «не таким, как все», нередко возникали проблемы с учителями и администрацией школы. Фактически вся учебно-дисциплинарная модель образования была направлена на тотальную деперсонализацию. К сожалению, эта порочная образовательная система до конца не изжита и по сегодняшний день.

В этой связи проблема персонализации представляется задачей первостепенной важности для любого социального психолога-практика и, конечно же, прежде всего, для курирующей образовательную деятельность. Совершенно очевидно, что концепция

персонализации позволяет не только понять общие закономерности данного процесса, но и дает в руки практического социального психолога мощные интерпретационные «ключи», позволяющие не только адекватно оценивать позицию каждого конкретного члена курируемого сообщества, с точки зрения удовлетворения его потребности «быть личностью», но и прогнозировать трансформацию самого сообщества в результате личностной персонализации практически каждого конкретного члена.

Это тем более важно, что процесс персонализации индивида, с точки зрения В. А. Петровского не является конечным: «Он продолжается либо в расширении объектов персонализации, появлении новых и новых индивидов, в которых запечатлевается данный субъект, либо в углублении его присутствия в жизни и деятельности других людей»<sup>1</sup>. Поэтому чрезвычайно важно поддерживать баланс персонализации участников группы в контексте общегруппового развития. В противном случае возникает реальный риск вырождения группы в корпоративное сообщество. Однако решать эту задачу следует не в логике фактической деперсонализации, а за счет обеспечения условий для максимально полной взаимной персонализации всех членов курируемой группы.

Концепция персонализации также позволяет идентифицировать и интерпретировать ряд хотя и артефактных по своей сути, но достаточно часто встречающихся в реальной социально-психологической практике явлений, таких, как Цахеса (развернуто описан в соответствующей статье «Азбуки»), феномен поручика Кижэ, эффект Кеннеди, и т. п.

Феномен поручика Кижэ представляет собой крайний случай наличия личности при отсутствии индивида. В результате неразборчивого написания фразы «поручики же» в недрах бюрократической машины родилась и начала жить совершенно самостоятельную жизнь, получая жалование, поручения, продвижение по службе и т. д., фантомная личность — «поручик Кижэ». В современном обществе подобные фантомы зачастую оказывают отчетливо выраженное влияние не только на отдельно взятых индивидов, но и на целые группы (в первую очередь, молодежные), оказываясь при этом более значимыми с точки зрения идеальной представленности личностями, чем реальные люди. Как показано в исследованиях Е. П. Белинской, А. В. Венидиктовой и др., для молодых людей, особенно тех, чья профессиональная деятельность напрямую связана с компьютерными технологиями и виртуальной реальностью, все чаще высокозначимыми фантомными личностями становятся персонажи компьютерных игр, наделенные такими «личностными» качествами, как повышенная агрессивность, жестокость, всемогущество, бессмертие. Совершенно очевидно, что в своих крайних проявлениях «феномен поручика Кижэ» представляет реальную угрозу психическому здоровью индивида, а в тех случаях, когда он приобретает массовый характер, и интересам общества.

Эффект Кеннеди имеет место, когда после физической смерти (как правило, насильственной) индивида идеальная представленность и влияние его личности на других людей не только не исчезает, но и существенно усиливается. Дж. Ф. Кеннеди выиграл президентские выборы 1960 г. с минимальным преимуществом. На протяжении президентства его рейтинги ни разу не превысили 50%, перспективы на переизбрание были довольно туманны. Однако сразу же после своей трагической гибели, Д. Кеннеди не только превратился в национального героя, чьим именем назывались корабли, кому были посвящены

десятки книг, несколько художественных документальных фильмов и т. п. Для большинства американцев он стал идеальным президентом, примером для массового подражания. Более того, выстрелы в Далласе имели подобные последствия не только в США, но и практически во всем мире. Даже в Советском Союзе покойный президент позиционировался пропагандой как «здоровомыслящий политик», «сторонник мирного сосуществования», павший жертвой «крайних реакционных кругов США». При этом особенно показательна в данном контексте, естественно, не позиция агитпропа, а реакция рядовых советских граждан, многие из которых прониклись совершенно искренней симпатией к покойному президенту, воспринимавшемуся ими всего несколькими месяцами ранее (в период Карибского кризиса) как агрессор, готовый вот-вот развязать третью мировую войну.

Эффект Кеннеди необходимо, прежде всего, учитывать при принятии решений о физическом устранении или смертной казни по решению суда, руководителей и наиболее одиозных функционеров террористических и экстремистских организаций (в частности, в этом плане казнь Хуссейна в 2006 году может иметь тот же эффект). При определенных условиях такие действия могут реально привести к приобретению ими статуса «мучеников» и кратному увеличению числа их сторонников. Прямой профессиональной обязанностью социальных психологов, специализирующихся в сфере политического консультирования, а также подготовки сотрудников спецслужб и аналитического обеспечения антитеррористических мероприятий, является доведение до сознания лиц, принимающих и реализующих соответствующие решения, наличия и социально-психологической природы данной угрозы.

И все-таки при всей значимости перечисленных явлений они представляют собой относительно локальные социально-психологические феномены.

*Основной же и наиболее универсальной задачей практического социального психолога в контексте рассматриваемой проблематики должно стать стремление достигнуть реальной просоциальной по своей содержательной направленности взаимной персонализации максимального числа членов курируемой им группы или организации.*

**Перцепция социальная** [от лат. perceptio — восприятие и socialis — общественный] — восприятие, оценка и понимание социальными субъектами (отдельными личностями, группами разного типа) социальных объектов (самих себя, других личностей, групп разного типа, социальных явлений и т. д.). В середине XX века Дж. Брунер ввел в психологический лексикон данный термин практически с единственной целью — подчеркнуть принципиальную специфику процесса восприятия именно социальных объектов социальными субъектами, которая определяется, прежде всего, тем, что не только параметры воспринимаемого объекта оказываются в данном случае значимыми, но и характеристики самого субъекта восприятия и обстоятельства самой ситуации (значимость для субъекта проблемы, в рамках решения которой осуществляется процесс социальной перцепции и т. п.). Таким образом, в определенном смысле термин «социальная перцепция», будучи «видовым» по сравнению с «родовым» термином общей психологии «перцепция», является вполне содержательно самоценным в рамках социальной психологии. Определяется это, в первую очередь, тем, что существует, по мнению специалистов-психологов, в этой области, как минимум, три качественных различия восприятия социальных и неодушевленных объектов (в последнее время в рамках экологической психологии проведены исследования, показывающие, что в целом ряде случаев восприятие, оценка и понимание «природных» объектов может рассматриваться

как один из частных вариантов перцепции объектов социальных). «Во-первых, социальный объект (индивид, группа и т. д.) не пассивен и не безразличен по отношению к воспринимающему субъекту, как это имеет место при восприятии неодушевленных

предметов. Воздействуя на субъекта восприятия, воспринимаемый человек стремится трансформировать представление о себе в благоприятную для своих целей сторону. Во-вторых, внимание субъекта социальной перцепции сосредоточено, прежде всего, не на моментах порождения образа как результата отражения воспринимаемой реальности, а на смысловых и оценочных интерпретациях объекта восприятия, в том числе причинных. В-третьих, восприятие социальных объектов характеризуется большей слитностью познавательных компонентов с эмоциональными (аффективными) компонентами, большей зависимостью от мотивационно-смысловой структуры деятельности воспринимающего субъекта» (В. С. Агеев). Таким образом, социальная перцепция, хоть и является лишь «дочерним» понятием в сравнении с общепсихологическим понятием «перцепция», качественно в психолого-содержательном смысле позволяет дать «расширенное» описание процесса восприятия, подразумевая и характеристики социального субъекта, и социального объекта перцепции, специфику самого процесса и его результата в первую очередь социальных последствий. На сегодняшний день в качестве субъектов социальной перцепции рассматривают отдельную личность, социальную группу и общность. Таким образом, можно говорить о самовосприятии, межличностном восприятии, межгрупповом восприятии, о восприятии личностью группы, о восприятии группой личности. Крайне важными особенностями протекания процесса социальной перцепции являются эффекты межличностного восприятия, оценки и характер понимания социальными субъектами социальных объектов (прежде всего, это эффекты бумеранга, новизны, ореола, стереотипизации и т. д.).

В современной социальной психологии накоплен поистине огромный массив исследований тех или иных аспектов социальной перцепции. Большой блок такого рода исследований направлен на изучение процесса формирования социальных суждений. Основными этапами этого процесса традиционно считаются сбор и анализ информации с последующей ее интеграцией в суждение.

Как правило, приступая к сбору информации о том или ином социальном объекте, большинство людей предполагает решать эту задачу максимально объективно и беспристрастно. Однако в силу изложенных выше качественных особенностей восприятия одушевленных объектов, информация подвергается существенным искажениям. Более того, это в известной степени справедливо и в отношении восприятия объектов неодушевленных. Наиболее часто искажение информации является следствием априорных ожиданий, избирательности и ограниченности данных и некорректной экстраполяции выводов, сделанных в иных сферах жизнедеятельности, в область оценивания.

Априорные ожидания основываются на предшествующем личном опыте, стереотипах и предварительной информации. Например, большинство молодых людей, получив от приятеля предложение познакомиться с «интересной девушкой» (предварительная информация), интерпретируют данное заявление, прежде всего, как относящееся к внешней привлекательности предполагаемой партнерши (личный опыт и стереотип). Однако совершенно не исключено, что приятель, характеризуя девушку как «интересную», имел в виду прежде всего личностные качества — широту кругозора, чувство юмора и т. п. В этом случае образ социального объекта, сформировавшийся у молодого человека на основе априорных ожиданий, скорее всего будет существенно

271

отличаться от реальности, что может осложнить установление позитивно окрашенных межличностных отношений и даже сделать их вовсе невозможными. Целый ряд зарубежных психологов выделяют три основных фактора, связанных с априорными ожиданиями, которые порождают наибольшее количество проблем: «Первый фактор — ошибочные ожидания. ...То, что вы позволите данному ожиданию влиять на проводимый вами сбор информации, может привести вас к неверным выводам. Вторая ситуация возможного возникновения проблем, связанных с априорными ожиданиями, возникает, когда человек, вовлеченный в процесс социального познания, не способен заметить того факта, что априорные ожидания вносят искажение в сбор информации. ... Отсутствие осознания означает, что в дальнейшем вы не сможете исправить эффект искажения, вызванный априорным впечатлением. ... И третье. Априорные ожидания могут стать источником проблем, когда они берут верх над рассмотрением информации в целом»<sup>1</sup>. В рассмотренном примере налицо ошибочное ожидание. Если молодой человек сочтет исходное замечание приятеля исчерпывающим и достаточным, это будет означать отсутствие осознания. Наконец, если встретив девушку, чья внешность не отвечает стереотипу фотомодели, он быстро свернет разговор, сославшись на занятость: налицо игнорирование более широкого информативного контекста под влиянием априорных ожиданий.

Избирательность и ограниченность информации сама по себе является необходимой для формирования социальных суждений. Попросту невозможно собрать и проанализировать абсолютно все факты, касающиеся того или иного социального объекта. Однако, «...суждения, сформированные на основании ограниченной информации, могут быть ошибочны в тех случаях, когда существуют искажения информации. Например, если вас знакомят с особенно открытым и дружелюбным сотрудником, ваше впечатление о качествах, свойственных всем работающим в компании, могут подвергнуться ложному влиянию... Даже когда люди предупреждены о возможном искажении информации, они не всегда способны осознать значение подобного искажения. Например, при проведении одного исследования психологи говорили участникам, что будут смотреть видеокассету с записью интервью с тюремным охранником. Одним участникам сказали, что этот охранник является типичным представителем большинства охранников, работающих в тюрьмах, в то время как другим сообщили, что он заметно от них отличается. В третьем случае участникам вообще не предоставили никакой информации о том, насколько типичен данный охранник. Затем половина участников посмотрела кассету, на которой охранник предстал как остро соперничающий, заботливый человек. Другая половина смотрела кассету, которая рисовала портрет жесткой, мужественной и коварной личности. Затем участникам задали ряд вопросов о системе правосудия, в том числе о том, какие люди идут работать тюремными охранниками. Результаты показали, что участники, посмотревшие интервью с «человечным» охранником, выказывали более благоприятное отношение к тюремным охранникам, чем те, кто видел интервью с «жестоким» охранником. Что более важно, на суждение участников о тюремных охранниках не оказало влияние то, говорили ли им или нет о типичности охранника, с которым проводилось интервью»<sup>2</sup>.

Типичным примером некорректной экстраполяции «...является различие между статистической информацией и информацией, называемой «историей случая». Статистическая информация представляет данные о большом количестве людей,

в то время как история случая имеет дело только с несколькими определенными индивидами. Когда люди имеют доступ как к статистической информации, так и к противоречивой, но более яркой информации отдельного случая, последняя часто оказывает более сильное влияние на их суждения»<sup>1</sup>. Например, практически каждый осведомлен о статистике выигрышей и проигрышей в казино. Однако соблазненное широко рекламируемыми примерами единичных лиц, сорвавших «джек-пот», множество людей садится за игровой стол, надеясь, что им также повезет.

На следующем этапе формирования социального суждения — интеграции информации, как правило, задействован целый ряд субъективных факторов таких как атрибуция, предрасположенность в пользу своего «Я», настроение, подверженность групповому фаворитизму и др. В этой связи, даже если на предшествующем этапе была собрана достаточно полная и качественная информация, окончательное суждение о социальном объекте все равно не будет в полной мере отвечать критериям рациональности и объективности. При этом большинство людей субъективно убеждены в непогрешимости и обоснованности собственных суждений. Такого рода интеллектуальное тщеславие в современной социальной психологии обозначается как феномен самонадеянности. Впервые он был экспериментально зафиксирован в исследовании Д. Канимана и Э. Тверски, в ходе которого испытуемым задавали «...вопросы, связанные с реальными фактами, и просили их заполнить бланки, например “Я на 98% уверен, что расстояние по воздуху между Нью-Дели и Бейджингом более чем ... миль и менее чем ... миль”. Большинство испытуемых были самонадеянны — примерно в 30% случаев правильные ответы были за пределами заданного интервала.

Чтобы узнать, распространяется ли самонадеянность на мнение о социальном окружении, Д. Даннинг и его сотрудники придумали одну игру. Они просили студентов Станфордского университета предположить, как незнакомые люди ответили бы на вопросы типа: “К трудному экзамену вы готовились бы самостоятельно или вместе с кем-то?” и “Какими вы считаете свои конспекты — аккуратными или неряшливыми?”. Зная тип вопросов, но не сами вопросы, испытуемые сначала расспрашивали человека о его образовании, интересах в учебе, стремлениях, знаке Зодиака — обо всем, что, как они полагали, могло бы им пригодиться. Затем, когда люди выбирали из 40 предложенных на выбор утверждений 20, интервьюеры спрогнозировали их ответы и оценили точность своих предсказаний.

Интервьюеры предугадали ответы в 63% случаев, превысив вероятность на 13%. Но в среднем они были уверены в своих прогнозах на 75%»<sup>2</sup>. Аналогичная самонадеянность свойственна многим людям и когда речь идет о самовосприятии.

И все-таки процесс сбора информации остается определяющим с точки зрения социальной перцепции. В этой связи представляют большой интерес последние исследования систем восприятия. На протяжении многих лет в социальной психологии господствовало убеждение, что наиболее значимым является визуальный канал восприятия, поскольку именно через него считаются невербальные сигналы личности, являющиеся наиболее информативными в контексте межличностного взаимодействия. Однако результаты эксперимента, поставленного в США в начале 80-х гг. прошлого века, позволяют усомниться в абсолютной справедливости данной точки зрения. В ходе исследования, испытуемым показывали «...записи телевизионных дебатов, состоявшихся в 1976 году между Уолтером Мондейлом и Робертом Доулом, двумя кандидатами на пост вице-президента. Начало дебатов было приятным,

но затем дискуссия приобрела возбужденный и враждебный характер. Исследователи отобрали 12 отрывков из выступления каждого оратора, в половине из которых демонстрировались положительные эмоции, а в половине — отрицательные. Затем каждому участнику были показаны эти отрывки в одном из четырех условий:

- 1) аудио-визуальном — стандартная версия, записанная на видео-кассету;
- 2) только вербальном — письменная расшифровка стенограммы;
- 3) только видео — с выключенным звуковым каналом;
- 4) паралингвистическом — только звуковая дорожка, но с отфильтрованным содержанием, что делало речь непонятной, в то время как такие невербальные особенности, как высота тона, уровень громкости, темп и т. д., были сохранены.

Вербальное содержание оказалось решающим для определения того, какие эмоции выражались: позитивные или негативные; т. е. вербальная информация была наиболее важной, что противоречит предположениям о значении невербальных коммуникаций»<sup>1</sup>.

Результаты этого и ряда других исследований позволили некоторым социальным психологам прийти к выводу о том, что «в целом вербальный канал, т. е. информация, которую люди сообщают о себе, представляется гораздо более важным для всех типов суждений о людях, в том числе и суждений об их эмоциональном состоянии»<sup>2</sup>.

Понятно, что было бы преждевременно кардинально пересматривать традиционные взгляды на роль и значение невербальной коммуникации, речь идет скорее о более внимательном отношении к вербальным аспектам социальной перцепции, которым зачастую не уделяется достаточного внимания социальными психологами-практиками при планировании и проведении тренинговых и иных обучающих мероприятий.

*Практический социальный психолог, планируя свое собственное профессиональное воздействие на группу в целом и на отдельных ее членов, должен учитывать те особенности социальной перцепции, которые в решающей степени определяют характер и насыщенность влияния, а также детально анализировать специфику социально-перцептивных процессов, характеризующих систему межличностных взаимоотношений в группе и особенности ее отношений с широким социумом.*

**Плюрализм** [от лат. pluralis — множественность] — демонстрация и реализация различных, инвариантных позиций, мнений, точек зрения в условиях совместной деятельности и общения по поводу вопросов и задач, лично значимых для каждого и принципиально важных для общности в целом. При этом необходимо специально обговорить, что несовпадение мнений, отсутствие их нивелировки, поверхностного единства ни в коей мере не означает, что в общности сложилась конфликтная ситуация. Более того, на этапе дискуссионного определения «что» и «как» следует делать подобное открытое столкновение индивидуальных мнений, что позволяет уже после принятия группового решения, когда выработана тактика дальнейших единых действий, не возвращаться к спорным вопросам, не «откатываться» на предшествующую фазу выработки согласованных групповых планов. Кроме того, совершенно очевидно, что без плюрализма мнений на этапе принятия группового решения практически был бы невозможен тот нередко случающийся интеллектуальный «прорыв», с надеждой на который и проводится, например, наиболее распространенная техника групповой дискуссии — брейншторминг. Следует

подчеркнуть, что плюрализм мнений ничего общего не имеет с конфликтным противостоянием позиций, с непримиримой конкурентностью и ни в коей мере не предполагает попыток на этапе уже реализации принятого решения возложить груз ответственности на другого и снять его с себя, если на этапе обсуждения победило мнение оппонента. Конечно, подобная реакция нередко случается, но, как правило, лишь в группах невысокого уровня социально-психологического развития и при этом тогда, когда речь идет не об изначальном плюрализме мнений членов общности, а о принципиально низкой степени ценностно-ориентационного единства в ней и об отчетливо выраженном конкретно-конфликтном противостоянии ее членов друг другу. Несмотря на то, что в последние годы термин «плюрализм» достаточно широко применяется в психологии малых групп, все же это понятие чаще применяется в психологии больших групп и, прежде всего, в политической психологии, так как



именно он характеризует систему взаимоотношений в действительно демократическом обществе, а отсутствие плюрализма выступает в качестве одного из важнейших критериев, позволяющих оценить социум в качестве тоталитарного.

Прямым следствием дефицита плюрализма в группе является широко известный в социальной психологии феномен «огруппления» мышления, который не только существенно снижает эффективность совместной деятельности, но и часто делает попросту невозможным принятие по-настоящему качественных решений. Более того, нередко «огруппление» мышления приводит к катастрофическим последствиям.

Данный феномен впервые был зафиксирован И. Джанисом на основании анализа процесса принятия ряда откровенно провальных решений высшим политическим руководством США, в частности, действий администрации Ф. Рузвельта в ситуации назревающего военного столкновения с Японией в 1941 г., попытки силового устранения режима Ф. Кастро на Кубе в 1961 г. и эскалации военного вмешательства США в ситуацию во Вьетнаме в 1964—1967 гг. И. Джанис сформулировал восемь симптомов «огруппления» мышления, а именно: иллюзию неуязвимости, безусловную веру в этичность группы, рационализацию, стереотипный взгляд на внешних оппонентов, часто позиционируемых как противник, сильное давление конформизма, самооцензуру, иллюзию единомыслия и наличие в группе «умохранителей».

Иллюзия неуязвимости проявляется в том, что группа проявляет излишний оптимизм относительно своих возможностей, не позволяющий адекватно оценить внешние угрозы и выявить уязвимые точки собственной позиции.

Зараженные безусловной верой в этичность своего сообщества «члены группы верят в неотъемлемо присущую ей добродетель и отвергают все рассуждения о морали и нравственности»<sup>1</sup>.

Рационализация является групповой формой аналогичной индивидуальной психологической защите. В процессе принятия решения члены группы заняты не анализом возможных альтернатив, а поиском псевдорациональных обоснований одной единственной позиции.

Стереотипный взгляд на внешних оппонентов проявляется, прежде всего, в том, что «попавшие в болото огруппления мышления рассматривают своих противников как слишком злонамеренных, чтобы вести с ними переговоры или как слишком слабых и неразумных, чтобы защитить себя от планируемых ими действий»<sup>2</sup>.

Давление конформизма становится явным и проявляется в открытых, целенаправленных санкциях против нарушителей единомыслия: «Тем, кто высказывает

сомнения относительно идей и планов группы, члены группы дают отпор иногда даже не с помощью аргументов, а при помощи насмешек, задевающих личность»<sup>1</sup>.

Самоцензура: «Так как разногласия зачастую дискомфортны, а в группе существует видимость консенсуса, ее члены предпочитают скрывать или отбрасывать свои опасения»<sup>2</sup>.

Иллюзия единомыслия является следствием сильного давления конформизма в сочетании с самооцензурой, поскольку таким образом создается видимость единодушной поддержки решения, «более того, кажущийся консенсус подтверждает правильность группового решения», поскольку «Все эти незаурядные люди не могут одновременно ошибаться»<sup>3</sup>.

Наличие в группе «умохранителей» предполагает, что «некоторые члены группы защищают ее от информации, которая могла бы поднять вопросы морального характера или поставить под сомнение эффективность групповых решений»<sup>4</sup>.

Еще раз подчеркнем, наличие даже некоторых из перечисленных симптомов может существенно снизить эффективность групповой деятельности и ограничить способность группы к принятию креативных и инновационных решений. Полномасштабное же «огруппление» мышления практически неизбежно влечет за собой «провальные» результаты. Этому имеется множество подтверждений не только в политической, но и в бизнес-практике. Так, например в истории бизнес-катастрофы, связанной с крахом проекта «Иридиум», фактор огруппления мышления сыграл одну из ключевых ролей.

В этой связи особый интерес представляют меры, предложенные И. Джейнисом для предотвращения «огруппления» мышления. Он сформулировал их в следующих основных положениях:

1. «Лидер должен поощрять каждого члена группы высказывать свои возражения и сомнения, возникающие по поводу предлагаемых решений. Чтобы это было эффективным, лидер должен демонстрировать готовность к восприятию критики своих собственных идей.
2. Лидер с самого начала должен сохранять беспристрастность в развернувшихся дискуссиях и выражать свои предпочтения и ожидания только после высказывания точек зрения остальных членов группы.
3. Группе следует разделиться на подкомитеты для независимого обсуждения проблемы и затем вновь собраться вместе, чтобы прийти к единому решению.
4. Периодически к участию в групповом обсуждении следует привлекать независимых экспертов и поощрять их к поиску слабых мест в позициях членов группы.
5. В ходе каждой встречи хотя бы одного человека следует назначать на роль «адвоката дьявола», оспаривающего выдвигаемые группой идеи.

Эти предложения направлены на усиление способностей группы рассматривать множество альтернатив, устранять иллюзии согласия и более полно учитывать релевантную информацию»<sup>5</sup>. Совершенно очевидно, что речь в данном случае идет именно об обеспечении реального плюрализма мнений в контактном сообществе.

Еще одним важнейшим средством обеспечения плюрализма в группе являются групповые нормы, особенно в той их части, которая касается принятия решений и

обеспечения прав меньшинства. Как правило, при принятии решения, группы руководствуются одним из двух принципов: «побеждает большинство» или «побеждает истина». Что касается первого из них, то «в соответствии с правилом победы большинства, группа в результате соглашается с той позицией, которая имеет наибольшее число сторонников, даже если это большинство оказывается незначительным»<sup>1</sup>.

Принцип «побеждает истина», в свою очередь, предполагает, что «на основании представленной ... информации и различных аргументов члены группы убеждаются в истинности определенной позиции, даже если поначалу ее разделяло меньшинство членов этой группы»<sup>2</sup>.

Вполне понятно, что эти два принципа далеко не всегда являются антагонистическими. Решения большинства в целом ряде случаев могут быть вполне объективными и рациональными, особенно если речь идет о малых группах высокого уровня социально-психологического развития. Кроме того, в идеале принцип принятия решения должен произвольно выбираться в зависимости от специфики задачи, «цены вопроса» и условий конкретной ситуации. Так, например, если речь идет о выборе места проведения пикника, по-видимому, вполне оправдано следование мнению большинства, поскольку для успеха данного мероприятия во многом определяющими являются субъективные предпочтения большинства компании, а один берег

вдохранилища, по большому счету, принципиально не отличается от другого. С другой стороны, для решения даже такого в общем-то бытового вопроса, как покупка автомобиля, вряд ли наиболее подходящим будет простое семейное голосование, поскольку в данном случае необходим анализ массы объективных факторов: технических, финансовых, организационных и т. п.

И все-таки вполне очевидно, что принцип «побеждает истина» в значительно большей степени обеспечивает подлинный плюрализм, чем принцип «побеждает большинство». Между тем, его целенаправленное использование практически невозможно в целом ряде случаев, касающихся функционирования больших групп, например, при формировании представительных органов власти. В связи с этим в демократических обществах при реализации принципа «побеждает большинство» используется целый ряд процедур, позволяющих, в известной степени, обеспечить плюрализм мнений в рамках данного принципа. К ним относятся, в первую очередь, тайное голосование, реальное обеспечение равных возможностей при представлении избирателям альтернативных программ и точек зрения, многочисленные согласительные процедуры, выделение определенной квоты во властных структурах для представителей меньшинства и т. д.

Следует особо отметить, что обеспечение реального плюрализма в сообществе в большой степени зависит от социально-психологических особенностей меньшинства. Если оно состоит из конформных и авторитарных личностей, в обществе неизбежно возникает тотальное «единомыслие», какими бы громкими и радикальными публичными декларациями не разражались при этом представители меньшинства. Типичным примером такого рода может служить деятельность ряда российских «оппозиционных» политических партий, с разных позиций критикующих действующую власть и одновременно фактически поддерживающих и легитимизирующих все ее действия.

С другой стороны, по-настоящему сильное, сплоченное в собственной правоте меньшинство способно не только эффективно отстаивать свои интересы и взгляды, но и в целом ряде случаев существенно влиять на позицию

большинства. Это было экспериментально зафиксировано, например, в исследованиях С. Московичи и его коллег. Они «...обнаружили, что, если меньшинство постоянно называет голубые полоски зелеными, представители большинства эпизодически соглашались с этим. Но если меньшинство колеблется, называя “голубыми” третью часть голубых полосок и “зелеными” — остальные, практически никто из большинства никогда не назовет их “зелеными”. ... Московичи полагает, что следование меньшинства за большинством означает просто публичную уступку, а следование меньшинства за большинством отражает истинное одобрение — действительное восприятие голубой полоски как зеленой»<sup>4</sup>.

*Практический социальный психолог, если он работает с большими группами, выполняя свою профессиональную деятельность, должен учитывать факт наличия или отсутствия плюрализма для того, чтобы верно диагностировать характер взаимосвязей в макросоциуме. Если же полем его профессиональной деятельности является малая группа, то он должен выстраивать свою программу психологической поддержки и сопровождения реального функционирования контактного сообщества таким образом, чтобы на этапе выработки группового решения мнения членов группы были максимально плюралистичны, а на этапе реализации уже принятого решения сбалансировано едины.*

**Полнезависимость** — акцентированная ориентированность личности на свою внутреннюю шкалу ценности при классификации и оценке объектов внешнего мира даже в ситуации активного навязывания ей неадекватных ложных или неэффективных вариантов восприятия актуальной ситуации. Спектр психологической реальности, к которой приложимо и как феномен, и как интерпретационный «ключ» понятие «полнезависимость», необычайно широк и имеет отношение к целому ряду отраслей психологической науки: общая психология, возрастная психология, педагогическая психология, клиническая психология, психология личности и, конечно, социальная психология. В определенном смысле полнезависимость как характеристика активности личности может рассматриваться в качестве одного из важнейших показателей надситуативности. Как пишет исследователь проблематики надситуативной активности В. А. Петровский, «полнезависимость охватывает широкий круг явлений: от явлений устойчивости и адекватности восприятия предметного мира в обстоятельствах, затрудняющих такое восприятие, до проявления автономии личности в ситуации суггестивного влияния группы, толпы. Независимое от поля поведение проявляется в преимущественной ориентации человека на собственную цель и в игнорировании давления наличной ситуации». Следует специально отметить, что в рамках теории деятельностного опосредствования межличностных отношений в группах был экспериментально зафиксирован социально-психологический феномен — коллективистское самоопределение — который является поведенческим референтом высокой выраженности полнезависимости субъекта. При этом было показано, что в сообществах разного уровня социально-психологического развития и психологическое содержание, и степень выраженности данного социально-психологического феномена принципиально различны. В общностях высокого уровня развития типа коллектива личность даже в ситуации, когда сама группа демонстрирует (например, в специально созданных экспериментальных условиях) отступление или нарушение выработанных или закрепленных в ее жизнедеятельности норм, продолжает придерживаться именно их и отстаивать необходимость их не нарушать, несмотря на давление группы. Помимо этого, такая

личность, которую отличает высокая степень коллективистского самоопределения, выступает как бы транслятором тех норм, которые выработаны и закреплены в высокоразвитой общности, даже не контактируя с ней и, более того, покинув ее навсегда. Подобную картину личностной активности крайне редко можно зафиксировать, если речь идет о представителях групп низкоразвитых. Если все же феномен самоопределения личности в них выявлен, то чаще всего базовым основанием такой личностной активности оказываются либо своеобразные индивидуально-психологические характеристики конкретной личности, либо предшествующий опыт ее жизнедеятельности в высокоразвитых сообществах. Коллективистское самоопределение в данном случае выступает в качестве подлинной альтернативы таким социально-психологическим феноменам, как конформизм и неконформизм, представляющим собой пример ярко выраженной полнезависимости, проявляющейся в условиях достаточно жесткого группового давления.

Необходимо заметить, что полнезависимость индивида является важнейшим условием не только личностного, но и группового развития и успешности. Не случайно в современной психологии менеджмента практически общепринятой является точка зрения, согласно которой качественно построенная команда представляет собой самоуправляющуюся и самообучающуюся, но ни в коей мере не бесконфликтную форму социальной организации.

Более того, по мнению Д. Брэдфорда, «...одной из отличительных характеристик “хорошей работы командой” служит *поощрение* конфликта и несогласия... Когда в процессе решения проблемы возникают разногласия, качество итогового решения *повышается* даже в том случае, если участник, выражающий иную точку зрения, неправ. Сам процесс оппонирования мнению

большинства может повысить качество решения. К тому же команды, где терпимо относятся к мнению меньшинства, формируют у своих членов более независимый образ мышления»<sup>1</sup>.

Другое дело, что конфликты в группах высокого уровня развития, как правило, возникают по поводу средств, а не целей и личностей. Кроме того, члены полноценной команды имеют в своем распоряжении непосредственный опыт и располагают технологиями продуктивного разрешения конфликтов, наработанными в процессе создания команды, и контакт, позволяющий «автоматически» решать разногласия, касающиеся основополагающих ценностей команды, если они все-таки возникают, на основе ранее принятых и зафиксированных договоренностей.

Как зафиксировано в целом ряде исследований в области организационной психологии, никакая инновационная деятельность попросту невозможна без совершенно сознательной и целенаправленной поддержки полнезависимости сотрудников со стороны руководства, «...поскольку новые идеи рождаются в процессе столкновения разных мнений, мироощущений, способов обработки и осмысления доступной информации. Это, в свою очередь, требует совместной работы людей, воспринимающих окружающую действительность по-разному»<sup>2</sup>. Поэтому, как считают американские специалисты в сфере организационного развития Д. Леонард и С. Стросс, «Чтобы превратить организацию в центр инноваций, вы должны принимать на работу, поддерживать и поощрять людей, работав с которыми вам неудобно... Предположим, вы зашли в тупик, решая необычайно сложную проблему. К кому вы обратитесь

279

за советом? Скорее всего, к тому, кто смотрит на вещи так же, как и вы, или чье мнение для вас авторитетно. Такие люди способны потешить ваше самолюбие, но вряд ли они натолкнут вас на новую идею. Представьте, что вместо этого вы попросите о помощи того, с кем у вас постоянные разногласия и кто редко поддерживает ваши взгляды и предложения. Скорее всего, понадобятся смелость и такт, чтобы выслушать конструктивную критику; и возможно общение будет не самым приятным. Однако критика скорее всего поможет вам прийти к удачному решению. А когда ваш оппонент оправится от изумления, вызванного вашим обращением, его мнение о вас, может стать, даже изменится к лучшему, поскольку станет ясно, что ваши разногласия имеют концептуальный, а не межличностный характер»<sup>1</sup>.

Совершенно очевидно, что способность к такого рода межличностному взаимодействию напрямую обусловлена степенью сформированности полнезависимости как устойчивой личностной характеристики у самого руководителя, поскольку при отсутствии у него отчетливо выраженной ориентации на внутреннюю шкалу ценностей, проявление полнезависимости у других людей воспринимается им не только как рефлекслируемая угроза своему социальному статусу, но и на более глубинном, подсознательном уровне как глобальная угроза собственному «Я».

Между тем, многим руководителям, особенно типичным представителям так называемой категории «self made man» — «поднявшимся с самых низов» — свойственен дефицит личностной автономии и адекватности восприятия окружающей действительности в сложных обстоятельствах. Это является, по сути дела, закономерностью, обусловленной тем, что отказ от личностной полнезависимости фактически является обязательным условием успешного продвижения индивида в бюрократической иерархии.

Неудивительно, что такие менеджеры «...делают все, чтобы предотвратить возможное столкновение идей (являющееся типичным проявлением полнезависимости членов сообщества — В. И., М. К.). Они принимают на работу и поощряют людей определенного склада — чаще всего похожих на них самих. Организации, где работают такие руководители, страдают от так называемого *синдрома удобных клонов*: их работники имеют аналогичные интересы и профессиональную подготовку примерно одного уровня; они одинаково чувствуют и думают»<sup>3</sup>. Вполне понятно, что в таких условиях невозможно принятие креативных и инновационных решений по той простой причине, что «...поскольку все идеи проходят через сходные когнитивные фильтры, выживают самые привычные, банальные — В. И., М. К. из них»<sup>3</sup>.

Если рассматривать проблему полнезависимости в контексте организационного лидерства, то легко заметить, что ее отчетливо выраженный дефицит не только присущ диссонансным лидерским стилям, но и является одним из определяющих их признаков. В силу этого менеджеры, придерживающиеся амбициозного и, тем более авторитарного лидерских стилей, оказываются не только не способны внедрять в организации нормы и культуру, «...которые поддерживали бы правдивость, открытость в общении, честность, сочувствие и здоровые отношения»<sup>4</sup>, но, напротив, «...фактически препятствуют тому, чтобы люди говорили им правду».

Как совершенно справедливо считает Д. Гоулман и его коллеги, «такие лидеры не представляют себе истинного положения дел в организации или сами отказываются признавать очевидное. Они сформировали в компании специфическую культуру, когда никто не осмелевает сообщить им плохие новости или просто рассердить их, но такое молчание может дорого обойтись»<sup>1</sup>. То, что это не пустые слова, подтверждается результатами исследования С. Филькенштейна. Проанализировав причины свыше пятидесяти крупнейших бизнес-катастроф, он пришел к однозначному выводу о том, что «руководители, чьи имена связываются с какой-либо из серьезных бизнес-катастроф, последовательно вытесняли из своего оружия всех, кто осмеливался критиковать их решения или высказывать мнения, отличные от их собственного. Роджер Смит эффективно избавлялся от топ-менеджеров и членов совета GM (General Motors Company — В. И., М. К.), взгляды которых не совпадали с его точкой зрения. Порой он прибегал к увольнениям, но чаще просто отправлял людей на какую-нибудь «далекую заставу», откуда они не могли оказать влияния на происходящее в главном офисе. Джил Баррад из Mattel незамедлительно увольнял своих помощников, как только ей начинало казаться, что они не согласны с ее методами управления компанией... При Вольфганге Шмите в Rubbermaid сложилась такая напряженная атмосфера, что в увольнениях приказом «сверху» часто просто не было никакой необходимости. Топ-менеджеры, приглашенные для того, чтобы инициировать какие-либо изменения, понимали, что им нечего ждать поддержки от генерального директора и во многих случаях почти незамедлительно покидали свои посты. На совещании в Schwinn, когда кто-то из руководителей высшего ранга начал говорить о проблемах, которые, на их взгляд, имелись в деятельности компании, Эд Швинн просто вышел из комнаты. Вернувшись через некоторое время, он объявил: «Боюсь, обсуждение пошло не в том направлении, какого я ожидал. Мы, пожалуй перенесем его на более поздний срок». Неделю спустя руководителям, проявившим наибольшую активность в обсуждении проблем компании, было предложено написать заявление об уходе»<sup>2</sup>. Стоит добавить, что из четырех упомянутых в данной связи С. Филькенштейном компаний, три в конце концов обанкротились, а четвертая — самая крупная — «Дженерал Моторс», хотя и выжила, но именно в период руководства Р. Смита оказалась на грани банкротства. Таким образом, отсутствие полнезависимости у организационного лидера и подавление ее проявлений у подчиненных может не только «дорого обойтись» организации, но и привести к ее полному краху. Не менее пагубные, чем в бизнес-контексте, последствия, хотя и не столь масштабные, влечет за собой дефицит и (или) подавление полнезависимости членов сообщества и в других сферах деятельности, в том числе и в образовательной.

Вполне понятно, что полнезависимость как устойчивая личностная характеристика связана с такими личностными особенностями индивида как интернальный лоукс контроля, доминирующая установка на достижение, выраженное чувство ответственности. В этой связи критическим с точки зрения формирования онтогенетического базиса полнезависимости является этап развития, охватывающий возрастной период от одного года трех лет. Как считал Э. Эриксон, именно «...данная стадия становится решающей для установления соотношения между доброй волей и полным ненависти самоутверждением, между кооперативностью и своеволием,

между самовыражением и импульсивным самоограничением и смиренной угодливостью. Чувство самоконтроля без потери самоуважения является онтогенетическим источником *свободной воли*<sup>1</sup>. Позитивным вкладом данной стадии в формирующуюся структуру Эго ребенка является «...мужество быть независимым индивидом, который сам может выбирать и строить собственное будущее»<sup>2</sup>. В этой связи следует заметить, что в случае неблагоприятного разрешения базисного кризиса этой стадии негативные последствия могут быть скорректированы в дальнейшем с помощью как психотерапевтического, так и социально-психологического воздействия.

*Практический социальный психолог, работая с группой или организацией, в качестве своей немаловажной профессиональной задачи должен видеть необходимость целенаправленной поддержки личностной полнезависимости членов общности, при этом ни в коем случае не путая ее с проявлениями нонконформизма как скрытой формой полнезависимости субъекта.*

**Референтность** [от лат. referens — сообщающий] — один из видов отношений межличностной значимости, которые обуславливают специфический характер взаимодействия личности со «значимым другим» или кругом «значимых других». Само понятие «референтность» ввел в социальную психологию Г. Хайман, утверждавший, что представления людей о самих себе, их оценка самих себя существенно, а нередко в решающей степени зависят от того, с какой общностью они себя соотносят, к какой группе они себя причисляют и, в связи с этим, с мнением какого сообщества они считаются, используя его позицию как значимый ориентир в своей жизнедеятельности. В отечественной социальной психологии в рамках стратометрической концепции (А. В. Петровский) был теоретически обоснован, методически подкреплен и экспериментально проверен своеобразный подход к пониманию феномена референтности, в основу которого «положен момент значимой избирательности при определении субъектом своих ориентаций» (Е. В. Щедрина). Если говорить о референтных субъектах, то ими могут быть как группы, так и отдельные личности, как реальные, так и несуществующие реально люди, как находящиеся в актуальном взаимодействии с тем, для кого они референтны, так и не входящие в состав социального окружения. Объединяющей их характеристикой является лишь то, что именно с их позицией соотносит свои планы, намерения та личность, для которой они являются референтными, то, что их референтность существует лишь в сознании того, для кого они референтны, а реализуется лишь путем обращения этой личности именно к их мнению, реальному или воображаемому в связи со значимой для нее проблемной ситуацией. В отличие от лица, значимого как источник некоей важной информации, в центре внимания индивида оказывается не только и не столько информация, за которой он, в конечном счете, и обращался к другому, сколько ее оценка данным конкретным и таким образом оказывающимся референтным для него лицом. Именно мнение референтного лица признается важным и выступает как необходимое основание для осуществления действия в условиях значимой для обращающегося к нему индивида ситуации. Здесь можно говорить о «личностном видении», «личностном различении» субъекта, к которому обращаются за сведениями, как необходимом условии отношений с «референтным лицом», чего не скажешь об отношениях с «индивидом — источником информации». Высокая референтность индивида для другого ни в коей мере не исключает возможности

282

ярко выраженного негативного отношения этого другого к нему как к личности. Несмотря на то, что отношение референтного лица к интерпретируемым фактам и обстоятельствам играет роль своего рода ориентира в жизнедеятельности индивида, последний далеко не всегда прислушивается к этой оценке, нередко не согласен с ней, не принимает ее как неоспоримо верную. Более того, он порой может использовать информацию о мнении референтного лица как материал для обоснования своей позиции, что называется, «от противного». В любой реально функционирующей группе постоянно возникают проблемные ситуации, когда членом группы для принятия того или иного решения необходимо соотнести свои взгляды, мнения, позиции. Отдельный член группы обычно не стремится «перебрать» мнения всех своих товарищей, чтобы сориентироваться в обстановке, проверить справедливость своих взглядов и еще раз утвердиться в правильности выбранной им тактики. Для решения этой задачи он обычно обращается к мнению лишь одного или нескольких людей, наиболее значимых для него. Референтное лицо, или объект референтных отношений — человек, на мнение которого ориентирован субъект этих отношений, чьи взгляды и позиции последний принимает во внимание, с чьими нормами и ценностями он соотносит свое поведение. Как правило, наиболее референтными в группе лицами являются лидер и руководитель. Порой это совершенно не означает, что тот человек, для которого они референтны, относится к ним позитивно. Имеется в виду сам факт их значимости для индивида, возможно не основанной на их личных достоинствах, а отражающей важность той роли, которую играет в группе каждый из них. Отношения межличностной значимости референтного характера в конкретном контактном сообществе и характер референтной интрагрупповой структуры сообщества традиционно выявляются с помощью специально созданной для этой цели в конце 70-х годов XX века методики — референтометрия.

В отечественной социальной психологии исследования референтных отношений в реально функционирующей группе достаточно жестко связаны с разработкой теорией деятельностного опосредствования межличностных отношений, а в дальнейшем — и с концепцией персонализации. При этом базовой методической процедурой, с помощью которой традиционно изучались и изучаются отношения межличностной значимости именно на уровне референтности, является методика референтометрии предложенная, апробированная и впервые экспериментально реализованная Е. В. Щедриной. Основные показатели референтных отношений в группе практически полностью соотносятся с показателями отношений типа «симпатия — антипатия» традиционно выявляемых с помощью классической социометрической процедуры. Соотносятся именно по названию показателей, но никак по их содержательному собственно психологическому наполнению. Другими словами, традиционно выявляется референтометрическая «звезда», референтометрический «аутсайдер», референтометрический «отвергаемый», референтометрический «принимаемый» и т. д. В то же время целый ряд исследований отчетливо демонстрирует явное несовпадение референтометрической и социометрической интрагрупповых структур. Так, например, в исследованиях З. В. Кузьминой и Ю. В. Янотовской<sup>1</sup> было показано, что референтные отношения представляют собой принципиально самоценную сферу межиндивидуальных связей в реально функционирующей контактной

группе и характеризуют взаимовидение и взаимовлияние, далеко не всегда совпадающее с тем, которое может быть описано в логике непосредственной целью, задачами и содержанием совместной деятельности эмоциональными связями. Более того, в группах разного уровня развития показатели референтных отношений качественно различаются. В группах высокого уровня социально-психологического развития отмечена отчетливо выраженная взаимность референтных отношений, адекватность ожиданий в этой сфере и четкая собственно «деловая» мотивация подобных межличностных выборов. Кстати следует отметить, что и в группах типа корпораций эти показатели достаточно выражены, хотя в основе этих взаимосвязей лежит не просоциальная, а откровенно антисоциальная деятельность. Что касается диффузных, или номинальных групп, то в их рамках достаточно часто референтные отношения, напрямую связанные с деятельностной сферой слабо выражены, а в экспериментальном плане социометрическая и референтометрическая интрагрупповые структуры, что называется нередко «слипаются».

Если говорить о референтных отношениях как о значимом социально-психологическом феномене межличностных взаимосвязей в группе, нельзя не упомянуть и еще об одном экспериментально проверенном факте. Значимость референтных отношений подтверждается еще и тем, что даже не объективная, а собственно субъективная их «картинка», как правило, решающим образом влияет на поведение поведенческую активность партнеров по взаимодействию. Так, например, в исследовании В. В. Трофимовой<sup>1</sup> была зафиксирована крайне интересная закономерность. В условиях диадического выполнения совместной учебной задачи выяснилось, что не столько объективная картина референтных отношений влияет на эффективность решения, сколько субъективные представления о том, кто из партнеров является референтным или не референтным для другого. Оказалось, что если работающие в паре в проблемной учебной ситуации подростки считают друг друга референтными, их «парная работа» является наиболее успешной. При этом совершенно не важно в данном случае референтны ли они друг для друга в действительности. Более того, реально взаимно референтные лица, если они не считают себя таковыми, оказываются малоэффективными в рамках диадического взаимодействия. Кстати, здесь имеет смысл отметить и то, что референтность в данном случае может быть сопряжена не только с позитивным, но и с негативным эмоциональным отношением. Таким образом, наиболее значимым фактором, влияющим на эффективность взаимодействия, оказывается не «знак» эмоциональности взаимоотношений, а сам факт наличия собственно личностного видения партнеров по совместной деятельности.

*Знание системы референтных отношений для любого практического социального психолога выступает в качестве того исходного материала, лишь с помощью которого он может выстроить психологическое воздействие на группу в логике косвенного и индивидуально-специфического, и функционально-ролевого влияния.*

**Ригидность** [от лат. rigidus — жесткий, твердый] — неспособность и неготовность индивида к перестройке запланированной схемы активности в обстоятельствах, когда ранее намеченная программа требует существенных изменений. При этом понятно, что степень, мера или уровень демонстрируемой личностью ригидности напрямую связаны не только с индивидуально-психологическими характеристиками конкретного индивида, но и со спецификой сложившейся ситуации, в рамках

которой реализуется деятельность (степень экстремальности и опасности условий, уровень сложности задачи и мотивированности субъекта в ее решении, монотонность или аритмичность стимуляции и т. д.). Традиционно в общей психологии и психологии личности выделяют когнитивную, аффективную и мотивационную ригидность. «Когнитивная ригидность обнаруживается в трудностях перестройки восприятия и представлений в изменившейся ситуации. Аффективная ригидность выражается в косности аффективных (эмоциональных) откликов на изменяющиеся объекты эмоций. Мотивационная ригидность проявляется в тугоподвижной перестройке системы мотивов в обстоятельствах, требующих от субъекта гибкости и изменения характера поведения» (А. У. Хараш). В обыденном сознании проявления ригидности, как правило, рассматриваются и оцениваются негативно, касается это личностных особенностей конкретного индивида или ситуативных проявлений им активности. В то же время в целом ряде случаев термином «ригидность» обозначается способность личности длительное время выполнять однотипную, монотонную работу, что является необходимым условием успеха в рамках некоторых профессиональных деятельностей (работе на конвейере, диспетчеры на железной дороге и аэрофлоте, исключая неординарные ситуации, корректоры в редакциях и т. п.). Помимо этого, в социальной психологии и конкретно в психологии групп в качестве ригидных обозначаются, например, групповые границы таких сообществ, которые могут быть отнесены к в той или иной степени закрытым группировкам. В этом смысле термин «ригидные границы» является синонимом терминам «консервативные границы», «жесткие границы», «труднопреодолимые границы» и т. п.

Надо сказать, что именно ригидность в широком смысле слова, обуславливает реальную проблемность как индивидуального, так и группового поведения. Любой поведенческий акт, сам по себе, если только он не носит откровенно антисоциальный и агрессивный характер, как правило, не является серьезной личностной проблемой по той простой причине, что даже если он оказывается неэффективным или приводит к отрицательным последствиям, в большинстве случаев это может быть компенсировано за счет изменения формы активности, используемых технологий, целей деятельности.

Реальная проблема, как для индивида, так и для его социального окружения возникает, когда та или иная поведенческая модель приобретает отчетливо выраженный ригидный характер. В этом случае даже те виды личностной активности, которые традиционно рассматриваются как просоциальные и альтруистичные (например, готовность оказывать помощь или проявлять заботу о младших), приобретают признаки компульсивной навязчивости и нередко вызывают у окружающих раздражение и отвержение. Индивиды же, в высокой степени ригидные, в такой ситуации, стремясь добиться одобрения, вместо изменения поведения с удвоенной энергией, снова и снова продолжают реализовывать вызывающую отвержение поведенческую модель.

Особенно отчетливо данная схема просматривается в таком достаточно универсальном и актуальном для практического социального психолога явлении, как проблемный или, как это достаточно часто обозначается на «профессиональном жаргоне», «мешающий» участник группы. Заметим, что под проблемностью в данном контексте понимается, прежде всего, деструктивное, с точки зрения групповой динамики, влияние подобного индивида на интрагрупповые процессы. Существует множество классификаций проблемных типов поведения в группе, однако все они так или иначе сводятся к шести основным категориям обозначенным Д. Ли как «говорун-террорист», «великий ворчун», «Фома неверующий», «цветочек», «шут», «конспиратор».

Вполне понятно, что «говорун-террорист» говорит без умолку, стремясь монополизировать внимание и время группы: «В своей наиболее утомительной форме это крикун, который занимает доминирующее положение в группе и является лидером любой дискуссии. В своем более мирном, но не менее опасном виде это болтун, который, о чем бы ни шла речь, всегда утверждает, что нечто подобное с ним уже случилось»<sup>1</sup>. Сама по себе высокая общительность индивида, равно как и стремление играть «первую скрипку» в процессе общения, обычно совершенно справедливо расценивается скорее в качестве позитивной как с точки зрения реализации личностных потребностей, в частности, потребности «быть личностью», так и с точки зрения социальной желательности. Эти качества становятся проблемными и начинают вызывать отторжение со стороны окружающих, если в силу ригидности индивида потребность в доминировании превращается для него в единственный мотив, а бесконечная болтовня в единственный способ социального взаимодействия.

«Великий ворчун» и близкий к нему тип «Фома неверующий» характеризуются на «профессиональном жаргоне» социальных психологов, специализирующихся в групповых тренингах как «негативисты», или «негативщики». Тем самым, достаточно точно обозначается тенденция тотального обесценивания всего происходящего в группе, являющаяся «стержнем» этих поведенческих моделей. Аналогично предыдущему типу, такие установки индивида существенно осложняют групповой процесс, если в силу ригидности они приобретают тотальный характер. Как отмечает Д. Ли, «некоторое количество конструктивной критики часто является движущей силой тренинга. Но такой любитель критики, как Великий Ворчун, создает для группы значительные трудности, так как он рассматривает *каждую* дискуссию как возможность обнаружить жалобы о своей компании, о людях, с которыми он работает, о тех условиях, в которых ему приходится трудиться... на самом деле это может быть недовольство чем угодно. Если дать такому человеку шанс поговорить о наболевшем, его негативизм может полностью подавить энтузиазм остальной части группы. ... Фома неверующий — вариант Великого Ворчуна. Главное отличие состоит в том, что у Ворчуна обычно только одна или две проблемы, Фома же настолько циничен, что его скептицизм распространяется на все. Как и в случае с Ворчуном, если позволить проявиться его негативной установке, она может оказаться заразной и повергнуть в мрачное и унылое состояние целую группу»<sup>2</sup>.

По словам Д. Ли, «цветочек назван так потому, что, отделенный от группы и похожий на декоративное растение, он вносит очень маленький вклад в общую работу, разве что придает ей некоторый колорит»<sup>3</sup>. Если рассмотренные выше типы проблемного поведения в групповом контексте деструктивны, прежде всего, в плане интерперсонального взаимодействия, то данный поведенческий паттерн, опять-таки при том неперменном условии, что в силу ригидности он носит тотальный характер, представляет реальную угрозу, прежде всего, личностному благополучию, а в ряде случаев и психическому здоровью индивида. При этом такая, по сути дела, самоизоляция кого-то из членов группы деструктивна и с точки зрения групповой динамики, поскольку повышает интрагрупповое напряжение, притягивает внимание, провоцирует чувство иррациональной тревоги и вины.

Феномен «шута» в группе, пожалуй, наиболее наглядно демонстрирует, каким образом ригидность приводит к тому, что вроде бы безусловно ценное качество личности

286

превращается в свою противоположность. Хорошее чувство юмора представляет собой не только полезное, но и необходимое для эффективной групповой деятельности качество. Поэтому наличие в сообществе человека, способного в любой, в том числе объективно сложной ситуации, увидеть нечто смешное, представить серьезную проблему в ироничном и комическом виде, крайне желательно. Проблема, как и в предыдущих случаях, возникает тогда, когда по причине личностной ригидности чувство юмора превращается в доминирующую потребность высмеивать всех и вся. В этом случае подлинный юмор часто подменяется циничными издевками и пошлыми «плоскими» шутками. По образному сравнению Д. Ли, «...когда шутки затягиваются или часто повторяются, они могут действовать подобно большому количеству шоколада. Когда пропадает эффект новизны, все, что остается, — это привкус тошноты и отвращения. Члены группы постоянно боятся сказать что-то, что может дать повод для шутки, прозвучать двусмысленно или превратиться в намек»<sup>4</sup>.

Что касается «конспираторов», то, по мнению Д. Ли, «несмотря на название, в их действиях редко есть что-то негативное. Этот тип назван так из-за того, как выглядят Конспираторы в момент, когда они объединены в своей собственной частной дискуссии, не обращая никакого внимания на тех, кто находится вокруг них»<sup>5</sup>. На наш взгляд, трудно согласиться с утверждением, что в действиях конспираторов «редко есть что-то негативное». Даже если в содержательном плане «междусобойчики», инициированные «конспираторами», не направлены против других членов сообщества, такая форма активности всегда объективно способствует образованию изолированных подгрупп, повышению интрагруппового напряжения и несет реальную угрозу целостности группы. Более того, если данная поведенческая модель приобретает отчетливо ригидный характер, ее следует рассматривать как наиболее деструктивную с точки зрения группового развития среди всех перечисленных.

Как уже отмечалось выше, ригидность является основной причиной деструктивности не только индивидуального, но и группового поведения. Это справедливо в отношении не только малых, но и больших групп. Так, например, социальные стереотипы, связанные с межнациональными, межконфессиональными и другими подобными противоречиями, становятся действительно опасными в смысле провоцирования агрессивного поведения тогда, когда они приобретают и носят крайне устойчивый и, главное, глобальный характер, обусловленный ригидностью массового сознания.

Еще одним важным с практической точки зрения аспектом проблемы ригидности является ригидность ментальных моделей организации. В процессе организационного развития ментальные модели прочно закрепляются не только в сознании руководителей, но и в корпоративной культуре, превращаясь в своего рода «священную корову» компании. Между тем, «для достижения успеха корпорации обязаны менять свои ментальные модели в соответствии с темпом изменений рынка»<sup>6</sup>. Именно ригидность ментальных моделей, по мнению Р. Фостера и С. Каплан, привела в конце 70-х гг. прошлого века компанию IBM на край банкротства: «Причина коллапса компании кроется, скорее всего, в «коллективном сбое» ментальных процессов или в несостоятельности «сознания» корпорации. Эта несостоятельность IBM заключалась в неспособности понять происходящее и разглядеть картину богатых возможностей, открывающихся в будущем. Эта неспособность была проявлением слеси — убеждением, что компания сильнее всех сил рынка, взятых вместе. Так, в процессах принятия

решения проявилась неспособность компании к пониманию контекста. Топ-менеджмент строил планы и принимал решения с полной уверенностью в том, что IBM и одна только IBM задает темпы изменений в производстве вычислительной техники. Они не могли осознать, что их представления ... стали заблуждением»<sup>7</sup>.

Социальный психолог, специализирующийся в сфере организационного консультирования, должен уделять первоочередное внимание оценке как содержания, так и степени ригидности ментальных моделей, которыми руководствуется

менеджмент и организация в целом, и при необходимости разрабатывать и реализовывать программы мероприятий, направленных на повышение их гибкости.

*В более широком предметном контексте практической социальной психологией, планируя свою работу с конкретной группой или организацией и со столь же конкретными членами этих общностей, должен учитывать склонность каждой из личностей к ригидным проявлениям (существует целый ряд методических приемов диагностики личностной ригидности, в том числе широко известная методика «корректирующей пробы») с тем, чтобы по возможности выстраивать условия решения задач органично для того или иного исполнителя.*

**Риск** [от греч. *risikon* — утес] — особенности деятельности активности, «задающие» очевидную неопределенность ее результата и порой обуславливающие негативные и даже пагубные последствия для субъекта. Как считают специалисты по проблематике риска и рискованного поведения, в рамках классической социальной психологии и психологии личности термин «риск» правомерно употреблять в трех основных его значениях: «1) риск как мера ожидаемого неблагоприятия при неуспехе в деятельности, определяемая сочетанием вероятности неуспеха и степени неблагоприятных последствий в этом случае; 2) риск как действие, в том или ином отношении грозящее субъекту потерей (проигрышем, травмой, ущербом). Экспериментально различаются риск мотивированный, рассчитанный на ситуативные преимущества в деятельности и немотивированный. Кроме того, исходя из соотношений ожидаемого выигрыша и ожидаемого проигрыша при реализации соответствующего действия, выделяют оправданный и неоправданный риск; 3) риск как ситуация выбора между двумя возможными вариантами действия: менее привлекательным, однако более надежным, и более привлекательным, но менее надежным (исход которого проблематичен и связан с возможными неблагоприятными последствиями). Традиционно здесь выявляется два класса ситуаций, в которых: а) успех и неуспех оцениваются по определенной шкале достижений (ситуации типа «уровень притязаний»), б) неуспех влечет за собой наказание (физическая угроза, болевое воздействие, социальные санкции)» (В. А. Петровский). При этом следует отметить, что феномен риска совершенно по-разному проявляется в ситуациях, когда субъект надеется, что называется, на удачу и его решение поступить рискованно не опирается на его осознание того, что он способен справиться с проблемой, и в ситуациях, когда его готовность рисковать напрямую связана с его представлением о том, что он может добиться успеха в связи со своими способностями и навыками. Показано, что во втором случае готовность рисковать и уверенность в оправданности подобного риска у субъекта значительно выше, чем в первом случае. В практической психологии понятие «риск», как правило, рассматривают в качестве термина, во многом объясняющего реализацию активности, которая предполагает принятие субъектом решения, способного привести к неблагоприятным, опасным последствиям его реализации, и отказа от того решения,

реализация которого заведомо безопасна. Еще на одном моменте в связи с проблематикой риска нельзя не остановиться. В психологии достаточно твердо, особенно в последние десятилетия, утвердилось понятие «сдвиг к риску», которое в смысловом плане означает определенный эффект, достигаемый в результате групповой дискуссии по поводу предполагаемой, планируемой деятельности. «Сдвиг к риску» — это по сути дела возрастание (хотя некоторые исследователи считают, что именно в этой логике должны описываться и случаи снижения рискованной активности) рискованности реальных и индивидуальных, и групповых действий как результата групповых обсуждений. При этом речь идет, как правило, об изменениях уровня рискованности вторичных индивидуальных решений по сравнению с изначальными индивидуальными решениями, об изменениях уровня рискованности вторичных групповых решений по сравнению с первичным групповым решением, об изменениях уровня рискованности вторичных индивидуальных решений по сравнению с первичным групповым решением, об изменении уровня рискованности вторичного группового решения по сравнению с первичными индивидуальными решениями.

Впервые феномен «сдвига к риску» был зафиксирован в 1961 г. Дж. Стонером. Готовясь к защите диссертации, основной гипотезой которой было предположение о том, что группы более консервативны и осторожны при принятии решения, чем отдельные индивиды, Дж. Стонер разработал эксперимент, в рамках которого испытуемым предлагалось решить дилемму вымышленных персонажей следующего типа: «Кэрол — талантливый преподаватель муниципального колледжа. Она получает хорошую зарплату и любит свою работу. Однако Кэрол всегда хотелось быть самой себе начальницей и иметь собственный ресторан. Она нашла молодого повара, перспективного в отношении будущей совместной работы, присмотрела место для нового ресторана и навела в своем банке справки о возможности получения кредита. Для открытия ресторана Кэрол потребовалось бы уволиться с работы и вложить в него все свои личные сбережения. Если ресторан окажется успешным, Кэрол реализует свое давнее стремление и будет получать хороший доход. С другой стороны, Кэрол известно, что многие новые предприятия заканчиваются неудачей. Если ресторан окажется непопулярным, она потратит много времени и денег и потеряет свою надежную и спокойную работу преподавателя».

Представьте себе, что вы даете совет Кэрол. Укажите самую минимальную вероятность успеха, которую вы считаете приемлемой для Кэрол. Кэрол следует открыть ресторан, если шансы на успех оказываются не меньше чем:

1 к 10 (Открыть ресторан, даже если шансы на успех практически отсутствуют); 2 к 10; 3 к 10; 4 к 10; 5 к 10; 6 к 10; 7 к 10; 8 к 10; 9 к 10; 10 к 10 (Открыть ресторан только в том случае, если успех полностью гарантирован)»<sup>1</sup>.

После того, как испытуемые индивидуально решали 12 подобных задач, они объединялись в группы по пять человек, в которых должны были обсудить имеющиеся варианты и прийти к единому мнению. В результате, как сообщает Д. Майерс, «ко всеобщему изумлению групповые решения обычно оказывались более рискованными. Эксперименты выявили то обстоятельство, что данный эффект («сдвиг риска» — В. И., М. К.) наблюдается не только тогда, когда от группы требуется консенсус: после краткого обсуждения люди меняли также и свои индивидуальные решения. И более того, исследователи успешно воспроизводили результат Стонера с испытуемыми разных возрастов и занятий во множестве различных стран»<sup>2</sup>.

Однако дальнейшие исследования показали, что при определенных условиях групповое обсуждение приводит к принятию более консервативных и осторожных решений: «В настоящее время доказано, что когда первоначальные позиции членов группы консервативны, групповое обсуждение приводит к сдвигу в сторону еще большего консерватизма. И, наоборот, когда эти первоначальные позиции имеют тенденцию к значительному риску, результаты группового обсуждения смещаются в сторону еще большего риска»<sup>3</sup>. Это позволило С. Московичи и М. Заваллони сделать вывод о том, что «сдвиг к риску» является наиболее распространенным проявлением более широкого социально-психологического явления, получившего название феномен групповой поляризации. В настоящее время под групповой поляризацией понимается «вызванное влиянием группы

усиление ранее существующих тенденций членов группы; смещение средней тенденции к своему полюсу вместо раскола мнений внутри группы»<sup>2</sup>.

В повседневной жизни феномен «сдвига к риску» особенно отчетливо проявляется в неформальных подростковых группах, объединившись в которые, подростки склонны к гораздо более рискованным и, зачастую, даже экстремистским поступкам, нежели те, на которые они бы решились в одиночку. Аналогичная тенденция наблюдается и, в так называемых, экстремальных видах спорта, особенно когда речь идет о действительно сверхрискованных, граничащих с бессознательными суицидальными попытками действиями — походы в горы без надлежащей подготовки и организационного обеспечения, горнолыжный спуск на неподготовленных трассах и в условиях лавиноопасной обстановки и т. п.

Однако это ни в коей мере не означает, что феномен «сдвига к риску» следует рассматривать как однозначно негативное явление. Без него, в частности, была бы практически невозможна разработка и реализация многих значимых инноваций. Вместе с тем, совершенно очевидно, что неоправданный риск и авантюрные решения в организационном контексте могут иметь самые пагубные и часто необратимые последствия. Кроме того, в условиях организации различия в восприятии риска во многом обусловлены не только личностными особенностями, но и официальной статусной позицией индивида. В частности, как отмечают Р. Фостер и С. Каплан, «генеральный директор, рискующий миллиардами по поручительству своей компании, но связанный с ней долгосрочным контрактом, не рискует так, как менеджер нижнего звена, которого в случае неудачи проекта могут выгнать с работы»<sup>3</sup>.

В этой связи в рамках организационной психологии и психологии менеджмента предпринимались многочисленные попытки найти объективные методы оценки потенциального риска и разработать на их основе алгоритмы принятия решений в зависимости от ситуационного контекста.

Наиболее известную на сегодняшний день схему такого рода разработал ряд американских организационных психологов. Они исходили из понимания риска как предположения о том, «...что неблагоприятное событие может произойти с определенной степенью вероятности». На этом основании для сравнительной оценки альтернатив «большой выигрыш — большая вероятность неудачи» и «меньший выигрыш — меньшая вероятность неудачи» ими было введено понятие «ожидаемое значение». При этом отмечалось, что «последнее выражается как произведение уровня прибылей (или издержек) на вероятность осуществления этого события. Таким образом, если шансы

получения дохода в 10 долл. оцениваются как 20%, то это равнозначно ситуации получения доходов в 5 долл. с вероятностью 40%. Обе ставки оцениваются одним и тем же ожидаемым значением — 2 долл. В первом случае оно составляет 20% от 10 долл., а во втором — 40% от 5 долл.» Однако величина абсолютного выигрыша и степени риска в этих вариантах различаются вдвое. В этих условиях, по мнению ученых, предложивших понятие «ожидаемое значение», решение выбора между двумя альтернативами будет зависеть от того, насколько «ожидаемое значение» будет соответствовать... «целевому значению», которым оперирует в своем сознании лицо, принимающее решение<sup>4</sup>, иными словами, величине планируемой прибыли.

В рассматриваемом примере, если рассчитанное по упомянутой формуле ожидаемое значение в 2 долл. близко к целевому значению, намеченному руководством компании, последнее скорее всего пойдет по пути минимизации риска — т. е. изберет вариант получения дохода в 5 долл. с вероятностью в 40%. Если же ожидаемое значение в 2 долл. существенно ниже целевого значения, то менеджеры, с большой вероятностью предпочтут заработать 10 долл. с вероятностью 20% по принципу «пан или пропал».

То же самое, как это не покажется странным на первый взгляд, произойдет в том случае, если ожидаемое значение окажется существенно выше целевого, хотя при этом действует иной принцип, а именно: «аппетит приходит во время еды».

Хотя представленная схема может показаться довольно сложной, она подтверждается большим количеством эмпирических исследований, проведенных в различных организациях, в частности, консультантами компании McKinsey, и дает в руки практического социального психолога, специализирующегося в сфере бизнес-консалтинга, реальный инструмент как ситуативной оценки альтернатив, связанных с рисками, так и для обучения менеджмента.

При этом социальный психолог-практик, работающий с организацией, обязан уделять особое внимание тем случаям, когда решения, связанные с оценкой рисков принимаются на иррациональной основе под влиянием субъективных предпочтений высшего руководства. Р. Фостер и С. Каплан следующим образом объясняют причину подобных ситуаций: «Если лицо, принимающее решение, потерпев несколько раз неудачу при выборе альтернатив, вновь столкнется с аналогичной ситуацией выбора, то выберет то же самое, что и раньше. Этот выбор сделан не на рациональном, а на иррациональном, эмоциональном уровне. Так поступают и некоторые корпорации, особенно относящиеся к отраслям, вступившим в период зрелости, которые уже попытались (и безуспешно) провести диверсификацию своего производства»<sup>5</sup>. При этом лидеры и руководители, страдающие подобным «комплексом неудачника», в своих действиях могут в равной степени идти как на ничем не оправданный риск, так и, напротив, подавлять всякую инициативу и творчество в тотальном (и опять-таки безуспешном) стремлении избежать неудач. Вполне понятно, что подобные действия крайне негативно сказываются на результатах деятельности не только бизнес-организаций, но и любых других социальных общностей.

*Практический социальный психолог, в рамках своей профессиональной деятельности столкнувшийся с необходимостью работать с группой в условиях актуального принятия значимого группового решения, должен понимать природу рискованного поведения той или иной личности, а также учитывать тот факт, что нередко, если не как правило, в ходе групповой дискуссии по поводу характера планируемых действий происходит достаточно существенный сдвиг к риску.*

**Роль** — способ поведения людей, отвечающий принятым нормам и зависящий от их статуса в конкретной группе или социуме в целом. По сути дела, роль, будучи социальной функцией личности, является динамическим аспектом статуса. Понятие «роль» и понятие «статус» еще в 1936 году введены и описаны американским психологом Р. Линтоном, который рассчитывал, опираясь на них, построить модель поведения людей в различных ситуациях. Традиционно различают роли социальные, детерминированные положением индивида в обществе в целом и потому являющиеся социальной функцией объективных социальных отношений (эта категория ролевой принадлежности и соответствующей ролевой активности находится в поле зрения, прежде всего, социологии, демографии и т. д.), и межличностные, или групповые роли, обусловленные положением личности в системе межличностных отношений конкретного сообщества (лидер, ведомый, изолянт, среднестатусный и т. д.). Помимо этого, как правило, различают институализированные (либо официальные, формальные, либо «договорные», конвенциональные) роли, а также роли «спонтанные», возникающие в рамках актуально складывающихся неформальных обстоятельств совместной деятельности и общения. Если роль в определенном смысле «безлична», а ролевые предписания неизменны вне зависимости от конкретного носителя роли, то индивидуальным способом ее реализации является ролевое поведение. Именно это понятие характеризует личностные особенности конкретного носителя роли. Ролевое поведение



учитывает уникальные индивидуально-психологические характеристики личности и неповторимые конкретные условия реализации ею социальной роли, в которых эта личность функционирует. Сколько исполнителей роли, столько и вариантов ее исполнения.

В зависимости от решаемых задач и методологической базы того или иного направления, либо школы, встречаются самые разнообразные определения понятий «роль» и типологии ролей. В собственно социально-психологических исследованиях, роль чаще всего связывают с установками личности и процессом их изменений. Экспериментально зафиксировано, что роли и установки находятся в соотношении взаимозависимости. С одной стороны, личностные установки обуславливают как процесс ролевого самоопределения (например, индивид может осознанно отказаться от должности, связанной с контролем за другими людьми, поскольку данная ролевая функция противоречит его установкам), так и индивидуальные особенности ролевого поведения (в зависимости от установок индивид в роли руководителя может придерживаться того или иного стиля руководства).

В то же время, если в силу каких-либо причин личность оказывается вынужденной исполнять роль, не отвечающую личным установкам, это приводит к изменению последних. Ф.Зимбардо и М.Ляйппе описывают ряд экспериментов по изучению изменения установок под влиянием исполнения ролей, проведенных в середине прошлого века И. Джанисом: «В первых исследованиях на эту тему сопоставлялось изменение установок испытуемого в результате произнесения им импровизированной речи в защиту позиции, к которой он первоначально относился негативно, с изменением установок под влиянием прослушивания или чтения стенограммы уже подготовленной речи, из которой следуют такие же выводы. Выяснилось, что в тех случаях, когда речь была импровизированной, когда испытуемые выстраивали ее сами, тенденция к «потеплению» отношения к чужой и изначально неприемлемой установке проявлялась ярче. Это было верно даже тогда, когда студенты колледжа приводили аргументы в пользу призыва студентов на военную службу. Позднее... было проведено исследование, имеющее более прямое практическое

значение: как добиться того, чтобы у курильщиков сформировалось более негативные установки по отношению к курению и чтобы в конце концов они вовсе отказались от своей вредной привычки?

Для этого исследования были отобраны студентки колледжа, каждая из которых выкуривала по крайней мере 15 сигарет в день; случайным образом их разделили на две группы: группу разыгрывания ролей и контрольную. Каждую студентку из первой группы просили сыграть роль пациентки: она лечится «от сильного кашля, который никак не проходит» и пришла к врачу уже в третий раз... Во время этого третьего визита она узнает, что у нее обнаружен рак легких и необходима срочная операция... Конечно же, она должна немедленно бросить курить...

Затем были разыграны минипьесы, в которых экспериментатор исполнял роль доктора, а испытуемая выступала в роли женщины, узнавшей, что она может умереть из-за того, что много курит. Студентки из контрольной группы не принимали столь *активного* участия в исполнении этой малопривлекательной, даже устрашающей роли, а просто прослушивали магнитофонную запись одного из сеансов активной ролевой игры...»<sup>1</sup>.

Как выяснилось впоследствии, «по сравнению с испытуемыми из контрольной группы, участницы ролевой игры выражали более глубокую убежденность в том, что курение вызывает рак легких, и опасения, что оно причинит вред их собственному здоровью. Кроме того, участницы ролевой игры уверенно сообщали о своем твердом намерении бросить курить. ... Результаты телефонного опроса, проводившегося через две недели после сеансов эксперимента, показали, что студентки из контрольной группы ежедневно выкуривали на 4,8 сигарет меньше, чем прежде... Но при активном «погружении» в эту ситуацию посредством исполнения роли сила эффекта удваивалась: по сообщениям студенток из первой, «ролевой» группы, они в среднем за день выкуривали на 10, 5 сигарет меньше прежнего»<sup>2</sup>.

Для понимания характера влияния роли на установки имеет смысл использовать типологию, разработанную С. Дэниэлс на базе ролевой теории Дж. Морено. В рамках данной типологии выделяются три вида ролей, с точки зрения их функциональности и влияния на личность: прогрессивные (функциональные), роли совладания и регрессивные (дисфункциональные).

Прогрессивные, или функциональные роли способствуют не только формированию позитивных установок, но и личностному развитию в целом. При этом они совершенно не обязательно носят внешне привлекательный характер. Так, в приведенном примере отказу от вредной и, более того, смертельно опасной привычки способствовало пребывание испытуемых в эмоционально тяжелой и, попросту говоря, страшной роли онкологического больного.

Роли совладания в наименьшей степени влияют на установки, поскольку, как правило, представляют собой крайне ригидный, доведенный до автоматизма поведенческий паттерн, обычно усвоенный в детстве и направленный на обеспечение, прежде всего, физического выживания индивида. Примером такого рода может быть роль чистоплотного ребенка, который, не дожидаясь родительского напоминания, дважды в день чистит зубы, моет руки перед едой и т. д.

Наконец, регрессивные, или дисфункциональные роли приводят к формированию деструктивных, разрушительных установок, а, в конечном счете, к деградации личности. Более чем красноречивое подтверждение этому было получено в ходе имеющего скандальную известность (был даже снят художественный фильм) эксперимента,

проведенного Ф. Зимбардо в 1971 г. в Стэнфордском университете в США. Как пишет Д. Майерс, «Зимбардо, также как многих других, давно интересовал вопрос: являются ли тюремные зверства порождением порочных преступников и злобных охранников или сами роли охранника и заключенного ломают и ожесточают даже жалостливых людей? Приносят ли жестокость в заведение сами люди или же заведение делает людей жестокими?»<sup>1</sup>.

Для этого Ф. Зимбардо предложил студентам-добровольцам в течение двух недель исполнять роли охранников и заключенных в импровизированной тюрьме. Для понимания социально-психологической подоплеку дальнейших событий существенно важно, что в описываемый период Стэнфордский университет представлял собой, по сути дела, закрытое учебное заведение для выходцев из богатых англосаксонских семей. Студенты с детства воспитывались на принципах протестантской морали и этики и воспринимали друг друга как членов единой привилегированной касты. Вот что произошло дальше: «Кинув монетку, Зимбардо выбрал охранников из числа студентов. Он выдал им униформу, дубинки, свистки и проинструировал, как поддерживать дисциплину. Оставшихся студентов заперли в камерах и заставили надеть униформу робу. После веселого первого дня, когда все «вживались» в свои роли, охранники, заключенные и даже экспериментаторы оказались пленниками ситуации. Охранники стали унижать заключенных, некоторые из них придумали жестокие и оскорбительные правила. Заключенные не выдержали, взбунтовались, а потом впали в апатию. Так возникло, писал Зимбардо «все растущее несоответствие между реальностью и иллюзией, между выполнением роли и самоидентичностью... Эта тюрьма, которую мы

сами создали, стала поглощать нас как созданий своей собственной реальности”. Углядев опасность социальной патологии, Зимбардо вынужден был уже через шесть дней прекратить эксперимент, рассчитанный на две недели»<sup>2</sup>.

Эксперимент Ф. Зимбардо, ставший на долгие годы объектом жесточайшей критики, не только продемонстрировал опасность дисфункциональных ролей для личности и общества, но одновременно еще раз убедительно подтвердил феноменальную эффективность ролевой симуляции не только как метода изменения установок и модификации поведения, но и как средства обучения. В самом деле участники эксперимента не только стали разделять установки, свойственные охранникам и заключенным, являвшимся для данного контингента испытуемых «людьми с другой планеты», но и очень быстро освоили предметную сторону деятельности, знакомой им разве что по кинофильмам.

В результате, ролевые игры получили самое широкое распространение не только в социально-психологической и психотерапевтической практике, но и в смежных областях деятельности, например, при обучении иностранным языкам методом «погружения».

В практической работе социального психолога различные модификации ролевых игр используются для решения самых разнообразных задач. Но, пожалуй, наиболее часто к ролевой симуляции и, так называемой, технике обмена ролями обращаются при работе с конфликтными ситуациями.

Эффект данной техники основан, прежде всего, на возможности для каждого из участников взглянуть на ситуацию глазами другого. Это чрезвычайно важно с точки зрения продуктивного разрешения конфликта, поскольку, по справедливому замечанию Г. Лейтца, «тем самым повышается ролевая гибкость, значение которой

мы оценим верно только тогда, когда учтем тот факт, что деструктивный потенциал в отношениях напрямую зависит от степени фиксации контрагентов на прежней своей точке зрения. Но поменявшись ролями, они воспринимают ту же самую ситуацию с позиции другого. Благодаря этому сознание обоих расширяется». Как следствие, каждому из участников конфликта, «...знакома уже не только половина реальности своей ситуации, то есть “реальность со своей точки зрения”; оба теперь осознают реальность в полном объеме. Это всеобъемлющее сознание складывается из переживания в собственной роли и из переживания в роли визави. Такой целостный опыт обеспечивает более объективную оценку ситуации “по ту сторону добра и зла”»<sup>1</sup>.

Таким образом, использование ролевой симуляции и техники обмена ролями для разрешения конфликта позволяет отсечь личностные проекции участников, обуславливающих и усиливающих такие искажения восприятия, как предубеждение в пользу самих себя, тенденции к самооправданию, фундаментальную ошибку атрибуции, негативные стереотипы, от сути разногласий, а также минимизировать искажения восприятия, связанные с коммуникативным процессом. Тем самым, ситуация освобождается от подлинно деструктивных составляющих конфликта, поскольку, с точки зрения современной социальной психологии, «во многих конфликтах содержится лишь небольшое ядро подлинно несовместимых целей; главная проблема — искаженное восприятие чужих мотивов и целей»<sup>2</sup>.

*Понятия «роль» и «ролевое поведение» для практического социального психолога выступают и в качестве первостепенного предмета изучения, и в качестве своеобразного интерпретационного «ключа» при характеристике и содержательном объяснении психологической сути процессов группообразования и личностного развития в условиях конкретных сообществ людей.*

**Руководитель и лидер** — члены группы, которые занимают ведущее место в официальной и неофициальной внутригрупповой «табели о рангах». При этом традиционно руководителем принято считать такое лицо, на которое извне, чаще всего контролирующей данную организацию инстанцией, возложены право и обязанность налаживания, оценки, внутреннего контроля и управления той официально заданной деятельностью, необходимость реализации которой в решающей степени и обуславливает официальный статус вверенного ему подразделения. Что касается лидера, то это — член группы, за которым она признает право принимать ответственные решения в значимых для нее ситуациях, т. е. наиболее авторитетная личность, реально играющая центральную роль в организации совместной деятельности и регулировании взаимоотношений в группе. В социальной психологии приняты различные классификации лидеров: 1) по содержанию деятельности (лидер-вдохновитель и лидер-исполнитель); 2) по характеру деятельности (универсальный лидер и ситуативный лидер); 3) по направленности деятельности (эмоциональный лидер и деловой лидер) и т. д. Лидер может быть одновременно и руководителем группы, а может им и не быть. В отличие от руководителя, которого иногда целенаправленно избирают, а чаще назначают и который, будучи ответствен за положение дел в возглавляемом им коллективе, располагает официальным правом поощрения и наказания участников совместной деятельности, лидер выдвигается стихийно. Он не обладает никакими признаваемыми вне группы властными полномочиями, и на него не возложены никакие официальные

обязанности. Если руководитель группы и ее лидер не являются одним и тем же лицом, то взаимоотношения между ними могут способствовать эффективности совместной деятельности и гармонизации жизни группы или же, напротив, приобретать конфликтный характер. Как было практически однозначно экспериментально зафиксировано в исследованиях, осуществленных в рамках теории деятельностного опосредствования межличностных отношений в группах (А. В. Петровский), это в решающей степени определяется уровнем группового развития. Так, например, в просоциальных и асоциальных ассоциациях, как правило, функции лидера и руководителя выполняют разные члены группы. При этом чаще всего лидером в сообществах этого уровня социально-психологического развития оказывается член группы, отвечающий преимущественно за сохранение и поддержание позитивной эмоциональной атмосферы в группе, в то время как руководитель, будучи ориентирован, прежде всего, на повышение эффективности групповой деятельности, нередко не учитывает, как это отразится на социально-психологическом климате сообщества. В корпоративных группировках также, как и в группах высокого уровня социально-психологического развития, как правило, функции лидера и руководителя возлагаются на одно и то же лицо. В то же время основания лидерства и руководства в этих двух типах высокоразвитых в психологическом плане групп носят принципиально различный характер. Так, если в корпоративных группировках совпадение статусных позиций лидера и руководителя связано с явным приоритетом отношений власти в ущерб эмоциональному плану отношений, то в просоциальной группе высокого уровня развития типа коллектива именно эмоциональная «подпитка» властных полномочий нередко выступает как необходимый фундамент реализации формальной власти.

В силу вполне очевидных причин наиболее интенсивное изучение проблемы лидерства ведется в рамках таких прикладных направлений социальной психологии, как психология менеджмента и организационная психология. Одной из центральных проблем в данной связи является соотношение феномена лидерства и функции управления. С известной степенью

условности грань между этими основными составляющими менеджмента в современных условиях отражает соотношение понятий «стратегия» — «тактика» и «будущее» — «настоящее».

Центральной задачей управления является обеспечение текущего функционирования организации или группы, принятие оперативных решений и контроль за их выполнением. По этой причине основным источником влияния типичного «управленца» является его официальная статусная позиция в организационной иерархии — т. е. «авторитет власти», дополнение которого собственно личностным авторитетом, безусловно желательно, но, как традиционно считается, отнюдь не обязательно с точки зрения эффективного выполнения им своих функций. Следует также добавить, что «управленцы» обычно озабочены интересами производства, количеством и качеством продукции в значительно большей степени, чем потребностями персонала, а наиболее эффективным методом воздействия на подчиненных считают административный контроль. По словам Р. Хейфеца, «управление — это работа специалиста. Это — применение власти, безоговорочное утверждение лица, облеченного командными полномочиями»<sup>1</sup>.

Задачей же лидерства является обеспечение перспективного развития организации, в силу чего лидер должен обладать выраженной способностью к «видению» — созданию образов и ментальных моделей будущего, причем достаточно отдаленного будущего не только возглавляемой им социальной структуры, но и всей среды ее жизнедеятельности.

296

При этом для лидера важно не только сформировать собственное видение, но и увлечь им персонал организации, мотивировать людей на достижение отдаленных целей, сделав их своими последователями и соратниками. Совершенно очевидно, что решение последней задачи под силу только личности, в высокой степени обладающей подлинной «властью авторитета» и большим идiosинкразическим кредитом доверия у членов сообщества. Оптимальной, с точки зрения эффективности лидерства, является ситуация, в которой личностный авторитет лидера подкрепляется высокой официальной статусной позицией — т. е. «авторитетом власти». В отличие от «управленцев», лидеры обычно сконцентрированы на людях и их потребностях — «человеческих ресурсах» организации в большей степени, чем на материальных аспектах производственного процесса, а контролю предпочитают делегирование полномочий. В отличие от управления, лидерство, по мнению Р. Хейфеца, всегда имеет творческий характер.

Проблема кроме всего прочего, заключается еще и в том, что лидерство и управление при внимательном рассмотрении не только достаточно разнонаправленные усилия, но и «задают», по сути дела, взаимоотрицающие функции: для того чтобы создать образ будущего, необходимо абстрагироваться от настоящего, а воплощение этого образа в реальности означает ничто иное, как разрушение исходного порядка вещей. В этом смысле «здесь и сейчас» лидеры всегда борются за отказ от сложившейся модели организации и производственной практики, управленцы — за их сохранение. Данное противоборство (часто весьма ожесточенное), однако, не является игрой с «нулевой суммой», что убедительно подтвердили специалисты в области организационного поведения Р. Блейк и Дж. Моутон, рассмотревшие в логике «дилеммы заключенного» одну из существенных составляющих проблемы, а именно, противоречие между ориентацией руководства на производственную задачу и на потребности персонала организации. Ими была разработана «управленческая решетка», в рамках которой выделяется пять стилей руководства и соответствующих им типов организаций.

1. Высокая степень ориентации на задачу в сочетании с игнорированием персонала. Девиз таких руководителей: «Работа должна быть сделана независимо от того, что думают подчиненные». Организации, в которых данная установка представлена в крайних формах, с полным основанием обозначают как «концентрационный лагерь». Тем не менее именно данный стиль чаще всего обеспечивает действительно высокоэффективное управление.
2. Высокая степень ориентации на персонал в сочетании с игнорированием производственной задачи. «У нас отличная команда, но мы сделали не так уж много!» — оптимистично заявляют окружающим и друг другу приверженцы данного стиля. Подобные организации Р. Блейк и Дж. Моутон сравнивали с «милым загородным клубом». Они обычно являются результатом слабого и неэффективного лидерства.
3. «Убогий менеджмент», в рамках которого и производственной задаче, и персоналу уделяется одинаково мало внимания. Руководители такого типа обычно руководствуются девизом: «Моя основная задача — сохранить работу и избежать неприятностей». Вопреки этому лозунгу, его приверженцы обычно рано или поздно теряют работу, поскольку являются слабыми и неэффективными управленцами.
4. Компромиссный вариант, посредством которого многие руководители пытаются разрешить противоречие между ориентацией на задачу и на персонал. «Не будем расстраивать людей, но одновременно постараемся выполнять дневную норму» — рассуждают они. Данный стиль является «визитной карточкой»

широко известного в российской действительности типажа под названием «крепкий хозяйственник» — руководителя, при котором организация может неопределенно долго функционировать в режиме «ни шатко, ни валко».

5. «Прогрессивный менеджмент», сочетающий высокую степень ориентации как на задачу, так и персонал, т. е. являющийся «игрой с ненулевой суммой», в рамках которого повышение уровня производства обеспечивается приверженностью людей делу. Последнее достигается как за счет удовлетворения текущих нужд персонала, так и учета его интересов при перспективном планировании. Ясное понимание задач, ориентация на высокие стандарты в сочетании со способностью увлечь людей, учитывая их интересы, — все это отличительные особенности сильного, эффективного лидерства.

Рассматривая проблему интеграции лидерства и управления в организации Р. Фостер и С. Каплан отмечают, что «лидерство... требует отказа от привычного образа мыслей. Когда речь идет о корпорации, то это значит, что должен измениться тип мышления комитета по управлению, который должен санкционировать изменения в организации. ... Опыт показывает, что экономические условия продолжают меняться все быстрее. Если мы правы в своих суждениях, то объем творческой работы со временем только увеличится. По мере развития комитету по управлению следует поставить новую цель: его ответственность в будущем должна заключаться в идентификации проблем лидерства, с которыми сталкиваются корпорации, и в особом внимании, которое комитет должен уделять решению этих проблем»<sup>1</sup>. Другими словами, обеспечение оптимальных условий для реализации функции лидерства провозглашается одной из приоритетных задач оперативного управления.

При том, что изложенные соображения актуальны для психологов, специализирующихся в области организационного консультирования, их следует принимать во внимание любому социальному психологу, поскольку это позволяет не только лучше понять реальный групповой «расклад» с точки зрения отношений влияния и власти, но и крайне необходимо при разрешении конфликтных ситуаций и решении задач, связанных с оптимизацией и развитием интрагрупповой структуры.

Не менее важной задачей практического социального психолога в свете сказанного является выявление личностных особенностей лидеров и развитие лидерского потенциала не только официальных руководителей, но и рядовых сотрудников организации или членов группы. Одним из наиболее распространенных в современной организационной психологии средств решения задач подобного рода является типологический подход Майерс-Бриггс, упоминавшийся в первой части «Азбуки». Данный подход не только позволяет в известной степени оценить лидерский потенциал того или иного индивида в зависимости от его типологических особенностей, но и включает в себя ряд относительно простых, не требующих углубленной профессиональной подготовки техник его развития, а также смягчения межличностных противоречий, обусловленных типологическими различиями. Надо сказать, что по сути своей типологический подход в контексте проблематики лидерства очень близок к «теории черт» лидерства. Тем не менее личностно-описательные подходы к лидерству остаются востребованными в практике организационной психологии, что обусловлено, с одной стороны, и простотой, и ресурсно незатратностью в применении, а с другой — «понятностью» для обывательского сознания.

В этой связи поиск универсальных, «играющих» во всех или почти во всех случаях на повышение лидерских акций индивида личностных особенностей остается весьма

соблазнительной задачей для социальных психологов-практиков. Наиболее многообещающей в данной связи выглядит психосоциальная концепция Э. Эриксона. Представляется, что специфические эго-силы (к ним относятся: надежда, воля, целеустремленность, уверенность, вера, любовь, забота, мудрость), обретаемые индивидом при благоприятном разрешении каждого из возрастных кризисов, можно рассматривать как универсальные детерминанты лидерского потенциала личности. При этом оценка результатов разрешения того или иного кризиса развития как в качественном, так и в количественном отношении позволяет измерить величину этого потенциала, а также разработать целенаправленную программу его развития, адекватную личностным особенностям конкретного индивида. Однако на сегодняшний день это остается во многом гипотезой требующей не только углубленного собственно экспериментального исследования, но и тщательного теоретического обоснования.

*Практический социальный психолог в своей профессиональной деятельности, какую бы конкретную задачу он ни решал, должен четко осознавать степень соотносительности формальной и неформальной властных интрагрупповых структур и характера отношений «руководитель — подчиненные» и «лидер — ведомые» в интересующем его сообществе. Немаловажным фактом для психолога является еще и то, каковы персональные взаимоотношения руководителя и лидера, если эти функции выполняются не одним и тем же лицом, и каков уровень социально-психологического развития общности, особенно если руководитель и лидер — одно и то же лицо.*

**Самоопределение личности** — абсолютно сознательная активность личности по выявлению и отстаиванию отчетливо субъективной позиции в ситуациях, не имеющих жестко нормативных решений. При этом самоопределение личности является не набором локальных решений, а представляет собой базово-стилевой способ реагирования на разнообразные жизненные обстоятельства, своего рода образ жизни.

Это обусловлено тем, что самоопределение напрямую зависит от таких устойчивых личностных характеристик как локус контроля, ответственность, полнезависимость. С точки зрения оценки индивидуальной способности к самоопределению весьма показательны эксперименты С. Милграма по изучению конформности. Сама общая схема этих экспериментов — отсутствие четких поведенческих норм (с одной стороны — согласие следовать инструкциям экспериментатора, с другой, как морально-нравственные, так и официально-общественные нормы, прямо запрещающие причинять вред другому человеку) и однозначно «правильного» решения в сочетании с высокой «ценой вопроса» (здоровье и даже жизнь предполагаемой «жертвы») для испытуемых, позволяют интерпретировать полученные результаты как проявление или, наоборот, отсутствие личностного самоопределения в экспериментальной ситуации.

Как известно, по результатам всех экспериментальных серий, 65% испытуемых дошли до применения к «жертве» смертельных ударов током (свыше 420 В), хотя уже при ударе в 150 В, сопровождавшемся стоном того, на кого якобы воздействуют, таким образом, абсолютное большинство испытуемых начинало испытывать беспокойство и, более того, протестовать против продолжения эксперимента. Сам С. Милграм следующим образом описывал типичное поведение такого рода: «После применения удара в 150 вольт он (испытуемый — В. И., М. К.) возбужденно заговорил с экспериментатором.

*Испытуемый нажимает кнопку 150 вольт. Мне продолжать?*

*165 вольт. Он уже стонет. Здесь еще столько тумблеров! У него может быть сердечный удар. Мне действительно нужно продолжать?*

*180 вольт. Нет, он не выдержит. Я не собираюсь убивать его. Вы слышите, как он кричит! Ему больно. Он кричит, понимаете, кричит! Вы слышите? Зачем мне все это? Он не выдержит. Тут еще столько тумблеров! Господи, а если с ним что-то случится? Интересно, кто будет отвечать за это?*

*(Экспериментатор берет ответственность на себя). Ну ладно, смотрите.*

*195 вольт. Боже, как он надрывается! Вы слышите? Как же так...*

*Экспериментатор: По условиям эксперимента вы должны наращивать силу удара.*

*Да, я знаю, но понимаете... ну... он ведь не знает, через что ему предстоит пройти. Он просто не выдержит...*

*240 вольт. Нет, с меня хватит. Что? Я должен продолжать? Нет, я не собираюсь убивать его. Тут есть и 450 вольт — это уже слишком. (Экспериментатор: По условиям эксперимента вы должны наращивать силу удара). — Я знаю, знаю, но ведь он кричит там...»<sup>1</sup>.*

Как отмечает С. Милграм, «несмотря на то, что испытуемый постоянно сопровождал свои действия весьма эмоциональными возражениями, он тем не менее до самого конца подчинялся приказам экспериментатора и в итоге применил самый сильный разряд тока. Мы имеем здесь любопытный пример несоответствия между поступком и словом. На вербальном уровне испытуемый проявил решительное нежелание продолжать процедуру, но в своих действиях шел на поводу у экспериментатора. Он не хотел подвергать жертву ударам тока, ему было чрезвычайно неприятно делать это, но он не смог достаточно энергично и убедительно сформулировать отказ от дальнейшего участия в эксперименте, который освободил бы его от власти экспериментатора»<sup>2</sup>.

Подобное расхождение между словом и делом является наиболее отчетливым показателем отсутствия личностного самоопределения индивида. В этой связи следует отметить, что другим, хотя не столь однозначным, но тем не менее достаточно прогностичным признаком, указывающим на отсутствие четко выраженной субъективной позиции индивида, наряду с

вербально озвученными сомнениями относительно того, как следует поступить в той или иной ситуации (что имело место в рассматриваемом примере), являются клятвенные заверения относительно предполагаемых действий и намерений. В этом случае, перед нами своего рода формула самоопределения, поскольку, всевозможные «клятвы» в широком смысле слова, как правило, адресуются индивидом не только (а в целом ряде случаев даже не столько) партнеру по взаимодействию, сколько самому себе с тем, чтобы преодолеть внутренние сомнения (зачастую не осознаваемые). Это получило подтверждение и в исследовании С. Милграма — те из испытуемых, кто, вопреки внешнему давлению занял четкую позицию относительно продолжения своего участия в эксперименте, т. е. самоопределился, в достаточно лаконичной и недвусмысленной форме заявили об этом: «Тот человек, он стучит там. Он хочет, чтобы его выпустили... Мне очень жаль, но если человек не хочет, я должен остановиться... Я лучше верну деньги (за участие в эксперименте испытуемые получали денежное вознаграждение — В. И., М. К.). Я не хочу причинять ему вред... Извините, но если он хочет выбраться оттуда, я больше не буду наказывать его. Никакие деньги не заставят меня причинить боль другому человеку»<sup>3</sup>.

Наиболее интересны, с точки зрения проблемы самоопределения личности, результаты экспериментальной серии, по условиям которой решение о величине

разряда за неправильный ответ принималось группой из трех «учителей», двое из которых были ассистентами С. Милграма. Согласно инструкции, каждый из «учителей» по очереди вносят свое предложение о силе разряда, при этом применяется минимальный из них. Экспериментальная процедура была организована таким образом, что первыми свои предложения внесли «подсадные» испытуемые, предлагавшие последовательно увеличивать силу тока за каждую очередную ошибку «ученика». Понятно, что в таких условиях реальный испытуемый, с одной стороны, подвергался внешнему воздействию со стороны своих «коллег», при этом сохраняя возможный решительным образом влиять на ситуацию, то есть занимать отчетливо субъектную позицию. В контрольном эксперименте те же самые реальные испытуемые единолично принимали решение о силе удара током.

Как показало сравнение результатов двух проб, большинство испытуемых в контрольной ситуации прибегали к значительно менее жестокому «наказанию», чем действуя в «команде учителей». Хотя традиционно этот разрыв оценивается в логике классической связки конформизм-нонконформизм как показатель влияния группы, представляется совершенно правомерным интерпретировать его и как факт по крайней мере частичного отказа испытуемыми от собственной субъектности под достаточно слабым внешним воздействием в ситуации нормативной неопределенности, что является прямым следствием отсутствия или слабой выраженности их личностного самоопределения.

О пропорциональном соотношении индивидов, обладающих выраженной способностью к самоопределению и, напротив, ориентирующихся на чужое мнение в ситуации нормативной неопределенности, применительно к выборке испытуемых С. Милграма, позволяют судить результаты другой модификации описанного эксперимента, в рамках которой три «учителя», из которых только один был реальным испытуемым, действовали параллельно, но независимо друг от друга (каждый по очереди наносил «жестве» удар током; при этом первыми, как и в предыдущем случае «наказывали» «ученика» ассистенты экспериментатора). Оказалось, что «когда настоящие испытуемые наблюдали за остальными «учителями», последовательно подвергавшими другого человека электрическому шоку, 93% из них от начала и до конца следовали за общей массой. И наоборот, если два «учителя» ... прекращали пытку на ранних стадиях эксперимента, то останавливалось и 90% настоящих испытуемых»<sup>4</sup>.

Обращает на себя внимание практически равный (в рамках статистической погрешности) процент испытуемых, занявших твердые, хотя и диаметрально противоположные в содержательном плане позиции в данной ситуации. Это позволяет предположить, что именно такова (7—10% от всей выборки) представленность индивидов с отчетливо выраженной способностью к личностному самоопределению в рамках обследованного С. Милграмом контингента и при этом именно в заданных экспериментальных условиях. Для интерпретационных целей, по-видимому, немаловажен, например, тот факт, что по результатам классического эксперимента С. Аша (исследование конформной и нонконформной реакции в условиях группового давления) примерно такое же число испытуемых — 8—10% — проявили нонконформную реакцию.

В этой связи нельзя, также не отметить, что сама по себе способность к самоопределению не является показателем просоциальной направленности и гуманистической ориентации личности. Интерпретационным ключом, позволяющим соотносить личностную активность индивида, направленную на отстаивание субъектной

позиции, с его ценностными ориентациями может служить получивший распространение именно в социальной психологии, «дочерний» по отношению к понятию «самоопределение личности» термин «самоопределение личности в группе».

В специальной психологии, помимо понятия «самоопределение личности», которое характеризует глобально интегральный способ личностной активности, традиционно используется «дочерний» термин, раскрывающий специфику отношений личности в конкретном сообществе — «самоопределение личности в группе». Этим термином, как правило, обозначают вполне осознанное и столь же откровенно дифференцированное отношение личности к предъявляемым ей группой образцам активности, основанием чему выступают сформированные в качестве, прежде всего, нравственных ориентиров нормы, ценности, идеалы, своды правил, кодексы чести, оценки, представления о просоциальности. Именно с опорой на эту базу одни воздействия группы личностью отвергаются, а другие — принимаются. Таким образом, традиционно воспринимаемые как единственно возможная альтернатива, способы конформного и нонконформного поведения оказываются ложной дихотомической схемой (А. В. Петровский) и возникает третий реальный путь личностного становления и развития в рамках конкретной группы и широкого социума в целом — коллективистское самоопределение личности. При этом в экспериментальных исследованиях, проведенных на основе теории деятельности опосредствования межличностных отношений в группах, было показано, что в сообществах разного уровня социально-психологического развития и психологическое содержание, и степень выраженности данного социально-психологического феномена принципиально различны. В общностях высокого уровня развития типа коллектива личность даже в ситуации, когда сама группа демонстрирует (например, в специально созданных экспериментальных условиях) отступление или нарушение выработанных или закрепленных в ее жизнедеятельности норм, продолжает придерживаться именно их и отстаивать необходимость их не нарушать, несмотря на давление группы. Помимо этого, такая личность, личность которую отличает высокая степень коллективистского самоопределения, выступает как бы транслятором тех норм, которые выработаны и закреплены в высокоразвитой общности, даже не контактируя с ней и, более того, покинув ее навсегда. Подобную картину личностной активности крайне редко можно зафиксировать, если речь идет о представителях групп низкоразвитых. Если все же феномен самоопределения личности в них выявлен, то чаще всего базовым основанием такой личностной активности оказываются либо своеобразные индивидуально-психологические характеристики конкретной личности, либо предшествующий опыт ее

жизнедеятельности в высокоразвитых сообществах. Экспериментальная схема исследования самоопределения личности в группе и развернутое описание методической процедуры выявления этого социально-психологического феномена наиболее подробно описаны в книге «Психологическая теория коллектива» (М., 1979).

*Для практического социального психолога, озабочившегося не столько констатационно-диагностическим изучением интересующей его группы или организации, а ориентированным на реальные психологические поддержку и сопровождение конкретной общности, выявление круга индивидов, способных не только на локальные акты личностного самоопределения, а занимающих эту позицию в логике стиля жизненного существования, — единственная возможность реально опереться на тех, кто является действенными его сторонниками в становлении данной группы в качестве высокоразвитой в социально-психологическом плане общности.*

**Совместимость групповая** — социально-психологический показатель сплоченности группы, отражающий возможность бесконфликтного общения и согласованности действий ее членов в условиях совместной деятельности. В общности высокого уровня социально-психологического развития групповая совместимость образует иерархию уровней. Нижний уровень групповой совместимости составляют психофизиологическая совместимость темпераментов и характеров членов группы, сенсомоторная согласованность при выполнении ими совместных действий, сплоченность, выражающаяся в интенсивности коммуникативных внутригрупповых связей и во взаимности социометрических выборов. На более высоком уровне групповая совместимость выступает как согласованность функционально-ролевых ожиданий — представлений членов группы о том, что именно, с кем и в какой последовательности должен делать каждый при реализации общественно-значимой и общей для всех задачи. Высший уровень групповой совместимости, характерный только для группы высокого уровня социально-психологического развития, находит свое отражение в предметно-целевом и ценностно-ориентационном единстве, коллективистской идентификации, адекватности возложения и принятия ответственности за успехи и неудачи друг друга, во взаимной референтности членов группы. В корпоративных группировках внешне также вполне отчетливо на поведенческом уровне прослеживается наличие групповой совместимости. В то же время в данном случае это лишь иллюзия групповой совместимости, т. к. здесь психологически содержательным фундаментом, обеспечивающим видимость отсутствия рассогласования ожиданий, оказывается деперсонализация подавляющего большинства членов общности и готовность этого большинства безоговорочно подчиняться высокостатусному меньшинству, имеющему все мыслимые возможности жестко удерживать тот внутригрупповой статусный «расклад», который уже сложился в корпоративной группировке. В целом решающей составляющей подлинной групповой совместимости является межличностная согласованность. В условиях реально функционирующей просоциальной контактной группы она выражается, с одной стороны, в высоком уровне развития позитивных аттракционных отношений типа «симпатия — антипатия», в действительной удовлетворенности членов сообщества уже самим фактом личностного взаимодействия с теми, кто «входит» в группу, а с другой — столь же положительным оценочным отношением друг к другу соратников по совместной и при этом жизненно важной для группы в целом и лично значимой для каждого совместной деятельности.

Проблема групповой совместимости особенно актуальна для социальных психологов, занимающихся вопросами организационного развития и, прежде всего, командообразования. В частности, на первом этапе такого рода работы психолог сталкивается с серьезной дилеммой.

С одной стороны, необходимость обеспечить сплоченность и функциональность команды уже на ранних стадиях группового развития требует обеспечения максимальной межличностной совместимости кандидатов в команду, обуславливающей в конечном счете и групповую совместимость. Понятно, что речь на данном этапе может идти исключительно о нижнем ее уровне. Наиболее очевидным практическим решением этой задачи является подбор кандидатов по принципу схожести их психофизиологических и характерологических особенностей (наиболее удобным в этом плане является использование тех или иных типологий личности, в частности, типологии Майерс — Бриггс. Как известно, и это подтверждается результатами целого ряда экспериментов, «подобное тянется к подобному»). В

303

то же время наличие отчетливо выраженных межличностных различий объективно создает барьеры в процессе общения и взаимодействия.

С другой стороны, и это также неоднократно зафиксировано как результатами экспериментальных исследований, так и в социально-психологической практике, подбор участников по принципу личностного сходства существенно обедняет человеческий потенциал и связанную с ним ресурсную базу создаваемой команды, не говоря уже о реальном риске возникновения «синдрома удобных клонов» и потере того потенциала, который предоставляет группе факт полнезависимости ее членов.

Таким образом, на начальной стадии командообразования социальный психолог оказывается между Сциллой обеспечения достаточной групповой совместимости и Харибдой необходимого, с точки зрения эффективности команды, максимального разнообразия личностных особенностей ее членов.

Для успешного решения этой дилеммы социальный психолог-практик должен отчетливо осознать (и донести это в адекватной форме до сознания кандидатов в команду), что хотя сходство личностных особенностей в большинстве случаев действительно усиливает групповую совместимость, это ни в коем случае не означает, что различия исключают ее. Более того, если характерологические различия членов группы объективно дополняют друг друга в контексте предметной задачи, именно их наличие способствует повышению групповой совместимости, а в конечном счете, и успешности совместной деятельности.

Представим себе, что два отдела компании решили организовать корпоративную вечеринку. Один из них на сто процентов состоит из коммуникабельных балагуров, каждый из которых умеет и готов быть душой компании и получает от такой роли истинное удовольствие. По всей вероятности, скучать на их вечеринке никому не придется (правда достаточно велика вероятность и того, что в какой-то момент начнется борьба за то, кто является подлинной «душой компании», чреватая реальным конфликтом). Однако, прежде чем будет произнесен первый тост, необходимо сделать множество вещей непубличного характера: выбрать место проведения вечеринки, согласовать смету, меню, сделать заказ и т. д. Такого рода рутина, скорее всего, не вызовет вдохновения ни у кого из записных остряков и те из них, кому придется все же этим заняться, вряд ли станут «вкладывать душу» в организацию банкета.

В другом отделе — всего один прирожденный тамада, но зато есть человек с выраженной хозяйственной жилкой, для которого выяснение предпочтений коллег, просмотр счетов, поиск альтернатив, телефонные переговоры — сущее удовольствие. Можно предположить, что при прочих равных условиях вечер в этом отделе пройдет более гладко и потребует меньших затрат, а потенциальный «душа компании» и «хозяйственник» при всей очевидности их различий гораздо скорее

найдут общий язык как на подготовительном этапе, так и в ходе самого праздника, чем их похожие друг на друга коллеги из соседнего отдела.

В 1958 г. на основе длительных социально-психологических и клинических исследований У. Шутца, разработал диагностическую методику FIRO (Fundamental Interpersonal Relations Orientation — Базовые ориентации в межличностных отношениях), позволяющую прогнозировать поведение индивида в группе. По мнению У. Шутца, существуют три универсальные личностные потребности в контексте межличностного взаимодействия — «...это контроль, включенность и привязанность, а все остальные могут быть описаны в рамках этих трех. Используя эти три потребности, может быть создан межличностный профиль индивида. Стремится ли он контролировать других, быть контролируемым или же довольно равнодушно

относится к этому? Хочет ли быть включенным в общественную деятельность или нет? Стремится ли к близости или избегает ее? Информацию получают из самоотчетного опросника, ... состоящего из 54 вопросов, на каждый из которых нужно отвечать по шестичленной шкале, и на выполнение которого требуется примерно пятнадцать-двадцать минут»<sup>1</sup>.

Интересной особенностью данных опросника является то, что, как отмечает И. Ялом, составляющие его вопросы «...поверхностные и без конца повторяющиеся... Кажется, автор стремится охватить такие незначительные аспекты человеческого существования, какие мы обычно упускаем из вида, но тем не менее существует много различных исследований, свидетельствующих о валидности этого теста.

Одна из таких работ — это изучение выбора соседей по комнате среди членов студенческой организации колледжа. Теория FIRO — В (В — Behavior — поведение) позволяет спрогнозировать количество аттракций между двумя индивидами. Например, между тем, кто стремится контролировать, и тем, кто хочет быть контролируемым (если две другие их потребности тоже пересекутся). Выбор соседей по комнате студентами колледжа был в значительной степени предсказан этой оценкой совместимости»<sup>2</sup>.

Таким образом, за счет сопоставления индивидуальных межличностных профилей можно реально обеспечить высокий уровень групповой совместимости при наличии отчетливо выраженных психофизиологических и характерологических различий кандидатов в создаваемую команду. К примеру, экстраверт и интроверт с комплементарными (дополняющими) универсальными межличностными потребностями гораздо легче «притрутся» друг к другу в рамках совместной деятельности, чем два экстраверта с одинаково выраженными потребностями в контроле. Это означает, что на этапе формирования команды, наряду с методиками, позволяющими оценить личностный потенциал и особенности кандидатов (например, MBTI), целесообразно и, более того, необходимо использовать опросник У. Шутца. Такой пакет позволяет реально обеспечить высокий уровень групповой совместимости при максимальном разнообразии человеческих ресурсов, обусловленных характерологическими и психофизиологическими особенностями членов группы.

Еще раз подчеркнем, что все сказанное актуально применительно именно к нижнему уровню групповой совместимости. По мере развития группы, как уже отмечалось, на первый план выступают такие детерминанты групповой совместимости как согласованность функционально-ролевых ожиданий, уровень ценностно-ориентационного единства, коллективистская самоидентификация и т. д.

*Для практического социального психолога информация об уровне групповой совместимости и при диагностике уровня социально-психологического развития конкретного сообщества, и при построении коррекционно-поддерживающей программы психологического сопровождения группы является первостепенной и базовой, так как оценить специфику протекания в любой общности процесса интеграции, меру сплоченности группы и согласия в ней без учета степени групповой совместимости невозможно.*

**Социализация** [от лат. socialis — общественный] — а) процесс усвоения и овладения тем социальным опытом, который передается индивиду в ходе его взаимодействия и общения с социальным окружением; б) результат освоения индивидом того социального опыта, который передается ему в ходе совместной деятельности и общения с

социальным окружением и реализуется субъектом социализации. Здесь необходимо специально обговорить, что процесс социализации протекает как в логике стихийного воздействия на индивида, так и в обстоятельствах осознанного планомерного целенаправленного воздействия на личность с целью достичь желаемого влияния. При этом второй вариант традиционно рассматривается как процесс социализации, происходящий в логике жестко целенаправленного и достаточно управляемого воспитательного воздействия. Более того, в педагогически детерминированных моделях социализации и, прежде всего, в рамках советской психологии социализация рассматривалась практически однозначно в качестве процесса личностного развития в рамках официальных и, в первую очередь, институциональных образовательных учреждений. В то же время само понятие «социализация» было введено в психологический лексикон в середине XX века в связи с работами А. Бандуры и Дж. Кольмана. Та психологическая реальность, которая описывается с помощью этого термина в рамках различных подходов, имеет своеобычное звучание — это и результат социального научения, и результат взаимодействия и общения, и результат самоактуализации и самореализации. Помимо взгляда на социализацию как на глобальный процесс социального становления и развития личности, ее вхождения в широкий социум за счет интериоризации накопленного человечеством опыта в рамках социальной психологии групп, существует и конкретная, социально-психологическая конструкция, объясняющая на уровне микросоциального взаимодействия личности и группы, каким образом осуществляется вхождение индивида в референтное для него окружение и какие этапы должна пройти личность в процессе интрагрупповой социализации. Вне зависимости от возраста индивида и социально-психологических особенностей группы его членства он поставлен, по сути дела, перед фатальной необходимостью пройти четко определенные фазы вхождения в общность, последовательно решая встающие перед ним по мере нарастания потребности быть личностью личностной задачи. На первом этапе внутригрупповой жизни индивида (эту стадию традиционно обозначают как фазу адаптации) основные его усилия направлены на усвоение господствующих в данном конкретном сообществе норм и правил, на ознакомление со специфическими для группы ценностями, на овладение теми способами и средствами активности, которыми уже владеют его новые партнеры по взаимодействию и общению. Иначе говоря, у индивида возникает в большей или меньшей степени выраженная потребность «быть таким, как все», стремление не отличаться от других, в определенном смысле раствориться в группе, чувствовать себя ее полноправным членом и ощущать признание этого факта остальными членами сообщества. В то же время решение чисто адаптационных задач на определенном этапе вступает в явное противоречие со свойственным каждой личности стремлением подчеркнуть свою индивидуальность, неповторимость, утвердиться теми своими особенностями, которые она расценивает как наиболее для себя ценные и значимые.

Этот тем более важно в связи с тем, что успешная адаптация индивида в группе, достижение им цели «быть так, как все» нередко приводит к субъективно переживаемому им самим чувству некоей личностной растворенности в сообществе, к иллюзии потери своей индивидуальности. Все это на определенном этапе внутригрупповой жизни данного индивида предопределяет принципиальную смену его личностной задачи: стремление «быть таким, как все», окрашивающее весь этап адаптации, оказывается разрушенным мощной установкой на доказательство своей уникальности — на первый план выступает стремление «быть не таким, как все», что в конечном счете и является психологической сутью второго этапа вхождения личности в группу — стадии индивидуализации. Понятно, что в ситуации,

когда личность оказывается способной привести свою потребность в персонализации в соответствие с готовностью группы принять лишь те личностные проявления своего нового члена, которые обеспечивают ей поступательное развитие и облегчают решение общегрупповых задач ее жизнедеятельности, вполне закономерно говорить о факте интеграции такого индивида в группу своего членства. При этом индивид оказывается в различных значимых для него сообществах на разных стадиях вхождения.

Заметим, что в силу широты и многомерности психологической реальности, охватываемой понятием «социализация», данную проблематику в той или иной степени затрагивают практически любые социально-психологические исследования. Вместе с тем с известной степенью условности можно выделить некоторые концепции, в рамках которых большое внимание уделяется именно процессу социализации. Прежде всего к ним следует отнести разработки основоположника направления, известного как символический интеракционизм, Дж. Мида.

С его точки зрения «Я» — продукт исключительно социального, являющийся результатом взаимодействия (интеракций) с другими людьми. Более того, «решающее значение при этом принадлежит овладению системой символов (отсюда и символический интеракционизм — *В. И., М. К.*) и принятию на себя роли другого (что достигается ребенком в ходе игры), а в дальнейшем — “обобщенного другого”»<sup>1</sup>. Дж. Мид выделил три стадии данного процесса: «Первая — имитация. На этой стадии дети копируют поведение взрослых, не понимая его. Маленький мальчик может “помогать” родителям вычистить пол, таская по комнате свой игрушечный пылесос или даже палку. Затем следует игровая стадия, когда дети понимают поведение как исполнение определенных ролей: врача, пожарного, автогонщика и т. д.; в процессе игры они воспроизводят эти роли. Играя в куклы, маленькие дети обычно говорят с ними то ласково, то сердито, как родители, и отвечают вместо кукол так, как мальчик или девочка отвечают родителям. Переход от одной роли к другой развивает у детей способность придавать своим мыслям и действиям такой смысл, какой придают им другие члены общества — это следующий важный шаг в процессе создания своего “Я” ... Третий этап по Миду, стадия коллективных игр, когда дети учатся осознавать ожидания не только одного человека, но и всей группы. Например, каждый игрок бейсбольной команды придерживается правил и игровых идей, общих для всей команды и всех игроков в бейсбол. Эти установки и ожидания создают образ некоего “другого” — близкого человека “со стороны”, олицетворяющего общественное мнение. Дети оценивают свое поведение по стандартам, установленным “другими со стороны”. Следование правилам игры в бейсбол подготавливает детей к усвоению правил поведения в обществе, выраженных в законах и нормах»<sup>2</sup>.

Стадия коллективных игр в концепции Дж. Мида во многом является ключевой с точки зрения социализации, поскольку позволяет индивиду не просто принять «правила игры», подчиняясь внешнему воздействию, но интериоризировать их как «свои» и тем самым интегрироваться в социальное сообщество. Как отмечается, «высшей стадией социализации, согласно Миду, является формирование социального рефлексивного “Я”, отражающего совокупность межиндивидуальных взаимодействий и способного становиться объектом для самого себя. На этой стадии социальный контроль “растет” в личность и приобретает форму внутреннего самоконтроля»<sup>3</sup>.

При том, что концепция Дж. Мида предлагает достаточно последовательную и обоснованную схему социализации, она, давая ответ на вопрос как в принципе должен протекать данный процесс у абстрактного ребенка, ребенка вообще, во многом ограничена применительно к оценке и прогнозу социализации конкретного индивида в конкретном сообществе. Это связано только с гиперцентрацией Дж. Миды и его последователей на социальных детерминантах развития личности, но и с отсутствием сколько-нибудь детальной проработки условий успешности процесса социализации, в частности, оценки качественных особенностей агентов социализации. Под последними в современной социальной психологии понимаются «институты, отдельные люди и группы, которые способствуют социализации...»<sup>4</sup>.

Во многом ряд недостатков концепции Дж. Миды позволяет преодолеть психосоциальный подход Э. Эриксона. В логике эпигенетической концептуальной схемы, в рамках которой, напомним, онто- и социогенетическое развитие рассматриваются в неразрывной взаимосвязи и взаимообусловленности, механизм социализации личности представляется достаточно простым и понятным. В более или менее продуктивно функционирующем обществе создаются условия, способствующие в целом благоприятному разрешению возрастных кризисов индивида. В результате такого разрешения развиваются и оформляются элементы идентичности адекватные как внутренним потребностям развития личности, так и фундаментальным составляющим общественной традиции. Позитивное разрешение каждого кризиса индивидуального развития означает обретение индивидом специфической эго-силы, энергию которой он, в свою очередь, в процессе социального функционирования вкладывает в соответствующие институты общества, поддерживая тем самым витальность последних. При этом непосредственным каналом такого взаимного обмена на каждом этапе развития служат определенные референтные фигуры и группы. Так, на первой стадии эпигенетического цикла это материнская фигура; на второй — родительские персоны; на третьей — родительская семья в целом; на четвертой — одноклассники и соседи; на пятой — сверстники и партнеры по неформальным группам; на шестой — друзья и сексуальные партнеры; на седьмой — члены собственной семьи и коллеги по работе; на восьмой, заключительной — человечество в целом, философские и религиозные авторитеты.

Таким образом, в рамках концепции Э. Эриксона, применительно к каждой стадии развития рассматриваются агенты социализации двух уровней — базисные социальные институты и референтное окружение индивида. Качественные особенности каждого из них существенно важны не только в смысле благоприятного разрешения индивидуального кризиса развития, но и с точки зрения социализации индивида.

На определенных этапах исторического развития в каждом конкретном обществе социальные институты могут поддерживать как позитивную, так и негативную полярность разрешения соответствующих кризисов развития. В связи с этим при рассмотрении социальных систем, с точки зрения психосоциального подхода, важно понять, каково реальное смысловое наполнение, вкладываемое обществом либо уполномоченными его представителями (идеологами, пророками, законодателями и т. п.) в структуру, формализованную как тот или иной социальный институт, а также, как данное содержание отражается и преломляется в реальной социальной практике.



Другая важная проблема, без пристального рассмотрения которой представляется невозможным понять механизм развития идентичности индивида и ее взаимосвязь с обществом в процессе социализации, связана с качественными особенностями

референтных фигур и групп, посредством которых осуществляется взаимосвязь личность — общество. Средства и формы передачи содержания и смыслов базисных социальных институтов данного общества, а также субъективное преломление их на рефлекторном и бессознательном уровне конкретных референтных фигур или групп могут быть полностью адекватны, а могут существенно отличаться и, более того, вступать в противоречие с фактическими результатами социогенетического развития. При этом фильтрация содержания социальных институтов на уровне референтных фигур и групп может, в зависимости от особенностей последних, происходить как в сторону компенсации негативных аспектов традиции, повышения институциональной витальности ее составляющих, так и в противоположном направлении — культивировании и консервации деструктивных и инфантильных установок личности.

По-видимому, говорить о полном разрешении конфликта развития и успешной социализации конкретного индивида в конкретном обществе можно в том случае, когда направленность и выраженность реального содержания базисных социальных институтов и компонента идентичности, сформировавшаяся на соответствующей психосоциальной стадии при посредничестве референтных фигур, в целом совпадают. Если же имеет место существенное расхождение линий онто- и социогенетического развития, это ведет к внутриличностному конфликту, влекущему за собой специфические социальные последствия. В этом случае можно говорить о кризисе идентичности и десоциализации индивида.

Одним из базовых показателей успешной социализации является уровень социальной адаптации личности.

При совпадении полярностей разрешения кризиса развития на индивидуальном уровне и содержания соответствующего ему базисного института общества, высокий уровень социальной адаптации обусловлен как совпадением личностных и социальных ценностей и смыслов, так и предпочтительных типов адаптационного процесса.

Если же полярности разрешения онто- и социогенетического развития не совпадают, то уровень социальной адаптации индивида в рамках соответствующего социального института, как правило, оказывается низким в силу несовпадения личностных ценностей и смыслов содержанию традиции, а также оппозиционности типа адаптационного поведения общественным установкам и связанным с ними социальным стереотипам.

Существенно важно, что подход, разработанный Э. Эриксоном позволяет отслеживать динамику индивидуального развития и адаптационных процессов не только в детстве и юности, что характерно для абсолютного большинства теорий личности, а на протяжении всей человеческой жизни, что делает его эвристичным не только в отношении проблемы социализации, но и ресоциализации. Согласно определению Н. Смелзера, «ресоциализацией называется усвоение новых ценностей, ролей, навыков вместо прежних, недостаточно усвоенных или устаревших. Ресоциализация охватывает многие виды деятельности — от занятий по исправлению навыков чтения до профессиональной переподготовки рабочих. ... Под ее воздействием люди пытаются разобраться со своими конфликтами и изменить свое поведение на основе этого понимания»<sup>1</sup>. Проблема ресоциализации особенно высокоактуальна для современного российского общества в силу очевидного кризиса ценностей, высокого уровня социальной неопределенности и фактической маргинализации целого ряда крупных социальных и профессиональных групп населения.

*Практический социальный психолог в рамках решения своих собственно профессиональных задач должен отслеживать как минимум два вопроса, напрямую касающиеся проблем социализации. Во-первых, он должен диагностировать на каком этапе вхождения в группу или организацию находится тот или иной ее член. Во-вторых, он должен иметь исчерпывающую информацию о том, насколько он адекватно осознает свое реальное положение в группе членства особенно в том случае, когда эта общность является для него еще и референтной.*

**Статус** [от лат. status — положение, состояние] — положение личности в системе социальных отношений, отражающее и определяющее ее право и обязанности во взаимодействии и общении с социальным окружением. Различают социальный и межличностный, или интрагрупповой статус личности. При этом социальный статус индивида, то есть характеристика его положения в обществе, изучается, прежде всего, в рамках социологической и демографической наук. Что касается интрагруппового статуса, то, будучи одним из ключевых понятий социальной психологии, он определяет сущностные характеристики той социальной ситуации развития, в которой находится конкретная личность в столь же конкретном сообществе. Само понятие «статус» также, как и понятие «роль», в лексикон социальной психологии ввел Р. Линтон еще в 1936, но и сейчас социальную ситуацию развития личности в конкретной группе описывают, прежде всего, в координатах статусно-ролевых отношений. Объясняется это тем, что, по словам известного отечественного психолога В. Б. Олшанского, «статус, отвечая на вопрос: “Кто он?”, а роль — “Что он делает?”, задают именно тот ракурс рассмотрения, который позволяет дать психологически сущностную характеристику истинной позиции конкретного индивида в любых референтных для него группах и группах членства. Важной особенностью статуса является то, что этот показатель личностного положения в интрагрупповой структуре может, с одной стороны, быть совершенно различным, а порой и прямопротивоположным в зависимости от того, о какой группе членства данного индивида идет речь, а с другой — и в рамках одной и той же группы качественно меняться и со временем, и применительно к разным сферам групповой активности. Нередко подобные несовпадения и динамика статусной позиции индивида приводят к резким переменам личностью своего ближайшего окружения, к падению референтности одних общностей и выдвигению в этом смысле на первый план других, возникновению межличностных и внутриличностных конфликтов, неадекватности самооценки, демонстративному поведению, проявлениям агрессии. Статус, будучи в определенном смысле результатом межличностного взаимовосприятия, в то же время представляет собой фактор, достаточно часто решающим образом определяющий характер самооценки и личностного видения друг друга людьми как на уровне внутригруппового, так и на уровне межгруппового взаимодействия.

Формирование статусных различий в неформальном интрагрупповом контексте описывается, в частности, теорией статусных ожиданий, разработанной группой социальных психологов во главе с Д. Бергером в 80-е гг. XX века: «Согласно этому подходу, члены группы стремятся к достижению определенных целей и готовы предоставить высокий статус тем членам, которые могут обеспечить успех группе. Когда члены группы впервые встречаются, они пытаются оценить способность каждого человека содействовать достижению групповых целей, и эти оценки впоследствии формируют основу статуса каждого члена группы»<sup>1</sup>. При этом, как

показывают исследования, на выборы такого рода «..влиют как релевантные задачам характеристики, так и потенциально нерелевантные диффузные статусные характеристики, такие как возраст, этническая принадлежность и престижность профессии». По мнению Ш. Тейлора и его коллег, «как пол, так и раса могут использоваться в группах в качестве диффузных статусных характеристик, работая тем самым против женщин и членов этнических групповых меньшинств»<sup>1</sup>.

В группах низкого уровня развития, а также в группах асоциальной направленности такого рода первичные статусные ожидания, как правило, консервируются — т. е. члены группы с изначально высоким статусом стараются как осознанно, так и на бессознательном уровне соответствовать ожиданиям, в то время как низко- и среднестатусные члены сообщества укрепляются в убежденности в превосходстве лидеров. При этом достаточно распространенной является практика откровенного подавления высокостатусными членами группы попыток подвергнуть сомнению свой статус, если желающие это сделать имеют место.

То, что статусная позиция оказывает существенное влияние как на межличностное восприятие, так и на самовосприятие индивида подтверждается целым рядом наблюдений и экспериментов. Как отмечает Д. Майерс, «во многих бытовых и лабораторных ситуациях люди, получившие более высокий статус, начинают рассматривать себя как лиц, заслуживающих более хорошего отношения к себе или как более способных к руководящей работе». Так, например, в экспериментах Р. Хамфри, построенных на ролевой симуляции работы бизнес-офиса, «по жребию все испытуемые были разделены на две части: одни стали менеджерами, другие — клерками. Как и в настоящем офисе, менеджеры отдавали распоряжения клеркам и осуществляли руководство на высшем уровне. В конце эксперимента и менеджеры, и клерки стали считать, что фактически равные клеркам по способностям (поскольку отбор осуществлялся случайным образом) менеджеры являются *более* интеллигентными, настойчивыми и ответственными — как если бы они действительно были более пригодны для руководящей работы»<sup>2</sup>. Примечательно, что не только «менеджеры» в процессе эксперимента утвердились в собственной «исключительности», но и «клерки» признали свою относительную «неполноценность» по сравнению с ними.

Как пишет Д. Майерс, «сходным образом исполнение роли подчиненного может вызвать эффект подавления. Эллен Ланжер и Энн Беневенто обнаружили этот факт, когда составляли из нью-йоркских женщин пары для решения арифметических задач. Вначале женщины решали задачи индивидуально, а затем в паре, причем одна из женщин назначалась «боссом», а другая — «ассистентом». Когда они снова стали работать индивидуально, выяснилось, что «боссом теперь удастся решать больше задач, чем в первом раунде, тогда как «ассистентом» — меньше. Сходное влияние статуса на работоспособность было выявлено в экспериментах с учениками начальных классов: исполнение роли подчиненного подрывает самостоятельность»<sup>3</sup>.

В этой связи совершенно понятно почему на уровень конформности в классических экспериментах С. Милграма столь сильно влиял статус как экспериментатора и учреждения, под эгидой которого проводилось исследование, так и статус самих испытуемых — «..люди с низким статусом намного охотнее выполняли указание экспериментатора, чем испытуемые с высоким статусом. Дойдя до 450 вольт, один из испытуемых, 37-летний сварщик, повернулся и почтительно спросил:

«А что включить теперь, профессор?». Другой же испытуемый, профессор богословия, остановился на 150 вольтах и заявил: «Я не понимаю, почему этот эксперимент нам дороже человеческой жизни», после чего замучил экспериментатора вопросами об «этичности происходящего»»<sup>1</sup>.

Большой объем исследований, связанных с проблемой статуса, выполнен в рамках организационной психологии. Это связано с тем, что, как отмечают Д. Ньюстром и К. Дэвис, «..статус имеет важнейшее значение для большинства индивидов, они прилагают значительные усилия, чтобы заслужить достойное место в группе. Если менеджменту удается связать статус работника с действиями по достижению целей компании, направленная на решение задач организации мотивация сотрудников резко возрастает»<sup>2</sup>. Данный механизм, что называется, «в лоб» задействуется в тех организациях, где продвижение по иерархической лестнице напрямую увязывается с индивидуальными и групповыми показателями результатов деятельности. Более опосредствованным и тонким способом его эксплуатации является участие в доходах и принятии решений, в программах внутрикорпоративного обучения и т. п.

При любом варианте реализации такого подхода для высшего менеджмента компании принципиально важно иметь четкое представление как о факторах, опосредствующих социальный и межличностный статус индивида (в организационном контексте они часто пересекаются), так и о символах статуса, под которыми обычно понимаются «..видимые, внешние признаки, которые принадлежат индивиду или рабочему месту и подтверждают их социальный ранг»<sup>3</sup>. Обычно к опосредствующим факторам, или источникам статуса относят: уровень образования, занимаемую должность, тип выполняемой работы и условия профессиональной деятельности, способности индивида, уровень, а также метод оплаты труда, старшинство по стажу, а также физический возраст сотрудника (последний является наиболее амбивалентным фактором — в одних компаниях великовозрастные сотрудники являются наиболее уважаемыми и пользуются определенными привилегиями, в других, напротив, от таких сотрудников стараются избавиться). Кроме того, к этим достаточно универсальным источникам статуса в целом ряде случаев добавляются более локальные и, как правило, неформальные аспекты. Так, например, менеджер среднего уровня, женатый на дочери «большого босса» и имеющий в связи с этим доступ к боссу в неформальной обстановке, скорее всего, будет обладать более высоким реальным статусом, чем его коллеги по цеху. Следует добавить, что социальный и интрагрупповой статусы индивида могут пересекаться, создавая резонирующий эффект, тем самым существенно повышая реальный социальный «вес» конкретного человека.

К типичным символам статуса в организационной психологии обычно относят: мебель и другие предметы внутреннего убранства кабинета (как и сам факт наличия оно); расположение рабочего места (наиболее престижными традиционно считаются угловые офисы с красивым видом из окна); оборудование рабочего места, его качество (например, размер и марка компьютерного терминала) и «возраст»; тип рабочей одежды (дресс-код — очень дорогой костюм, просто костюм, джинсы, спецовка и т. д.); служебные привилегии (персональный автомобиль, «ведомственное» жилье, право пользования корпоративной инфраструктурой, связанной с проведением досуга и т. п.); название должности (люди, чья должность называется «менеджер по продажам», как правило, ощущают себя более статусными лицами,

чем те, кто числится «продавцом-консультантом», хотя могут практически не отличаться от последних в том, что касается содержания деятельности, оплаты труда и т. д.); наличие прикрепленных работников (секретаря, референта и т. д.) и общее количество подчиненных; право распоряжаться финансами; участие в коллективных и временных органах управления (комитетах, комиссиях, управленческих командах) и т. д. Учет символов статуса при определении кадровой политики компании и разработки программ мотивации сотрудников не только важен, но и необходим, поскольку, «удовлетворенность

трудом сотрудников, лишенных “причитающихся” им символов снижается». Понимая это, а также роль статуса в целом, с точки зрения мотивированности сотрудников и их преданности организации, многие топ-менеджеры «...проводят политику, в соответствии с которой сотрудники равных рангов в одном и том же отделе должны получать примерно одинаковые символы статуса, но между отделами может существовать разница, поскольку они выполняют различные функции и ранги их сотрудников могут быть приравнены только косвенно. Как бы то ни было, менеджеры должны иметь в виду тот факт, что различия в статусе существуют и ими необходимо управлять»<sup>1</sup>.

*Практический социальный психолог должен уметь выявлять источники и символы статуса в конкретной организации методами включенного и внешнего наблюдения, интервью, а также использовать для этого методики диагностики особенностей корпоративной культуры. И все-таки основными практическими средствами выявления статусно-ролевой позиции индивида в более широком социально-психологическом контексте остаются социометрия, референтометрия, методика выявления мотивационного ядра межличностных выборов и методический прием определения неформальной интрагрупповой структуры власти в контактном сообществе, детально описанные в третьей части настоящей «Азбуки». Они, как правило, являются первым шагом любой развернутой социально-психологической работы с группой, поскольку практический социальный психолог без знания реального статусного «расклада» в конкретной группе, по сути дела, не в силах реализовать ни одну группобразующую психологическую программу уже хотя бы потому, что его усилия, осуществляющиеся без учета, на кого в статусном плане они направлены, лишь случайно могут оказаться «адресными», а в большинстве случаев могут привести к прямо противоположным желаемым результатам.*

**Стереотип социальный** [от греч. stereos — твердый + typos — отпечаток] — относительно устойчивый и упрощенный образ социального объекта (группы, человека, события, явления и т. п.), складывающийся в условиях дефицита информации как результат обобщения личного опыта индивида и нередко предвзятых представлений, принятых в обществе. Термин «социальный стереотип» впервые введен американским журналистом У. Липманом. Наличие социального стереотипа, хотя он и не всегда отвечает требованию точности и дифференцированности восприятия субъектом социальной действительности, играет существенную роль в оценке человеком окружающего мира, поскольку позволяет резко сократить время реагирования на изменяющуюся реальность, ускорить процесс познания. Вместе с тем, возникая в условиях ограниченной информации о воспринимаемом объекте, социальный стереотип может оказаться ложным и выполнять консервативную, а иногда и реакционную роль, формируя ошибочное знание людей и серьезно деформируя процесс межличностного взаимодействия.

Определение истинности

313

или ложности социального стереотипа должно строиться на анализе конкретной ситуации. Любой социальный стереотип, являющийся истинным в одном случае, в другом может оказаться совершенно ложным или в меньшей мере отвечающим объективной действительности и, следовательно, неэффективным для решения задач ориентации личности в окружающем мире, поскольку его основание выступает в качестве второстепенного по отношению к целям и задачам новой классификации. Содержательно родственен социальному стереотипу ряд явлений, имеющих место в процессе межличностного восприятия — эффекты ореола, первичности, новизны, феномен имплицитной теории личности и т. д. — и отражающих определенную тенденцию к восприятию индивидом социального объекта максимально однородным и непротиворечивым.

Адекватная оценка социального стереотипа применительно к конкретной ситуации существенно осложнена тем, что, как правило, в основе стереотипа лежат наблюдения и обобщения, основанные на реальных фактах. Так, например, исследуя происхождение ряда наиболее типичных для американского общества стереотипов, исследователи пришли к выводу, что на самом деле «...сообщество афроамериканцев характеризуется высоким уровнем преступности и низким уровнем жизни; американцы азиатского происхождения сравнительно успешно справляются с учебой, а алкоголизм — необычайно частое заболевание среди коренных американцев». В другом исследовании проверялась обоснованность известного стереотипа, согласно которому жители южной Европы гораздо более эмоциональны, экспрессивны и экспансивны, чем северной. В ходе исследования студентам из 26 европейских стран предлагалось «...оценить своих соотечественников из северных и южных регионов (и самих себя) с точки зрения выраженности у них эмоциональной экспрессивности. ... Действительно, подтверждая содержащуюся в стереотипе информацию, студенты, представляющие северную полушарие (особенно европейцы из таких стран, как Франция и Италия), нередко оценивали своих соотечественников-южан как людей более эмоциональных. Кроме того, студенты из южных и теплых стран (но только жители Европы) оценивали себя как более экспрессивных (по сравнению с северянами)»<sup>1</sup>.

При этом стереотип не только базируется на реальных фактах, но представляет собой отчетливо осознаваемое личностное убеждение. Это означает, что в силу предрасположенности в пользу собственного «Я» большинство индивидов при оценке конкретной ситуации склонны искать факты, укладывающиеся в рамки стереотипа и игнорировать или предвзято интерпретировать те из них, которые опровергают данный стереотип.

По-настоящему деструктивную роль стереотипы начинают играть, когда они становятся чересчур ригидными или приобретают характер глобальных обобщений. В последнем случае, по образному сравнению Ш. Тейлора, Л. Пипло и Д. Сирса, они уподобляются ковровым бомбардировкам: «...ибо содержат в себе чрезмерно грубые обобщения, без разбора “накрывающие” совершенно разных людей»<sup>2</sup>.

Вполне понятно, что наиболее ярко деструктивная роль стереотипов проявляется в межгрупповых отношениях, в первую очередь, в отношениях больших групп (этнических, социальных, конфессиональных и т. п.). Это зафиксировано в целом ряде исследований. В ходе одного из них американским школьникам «...предъявлялись рисунки, изображавшие разные виды взаимодействия двух детей (один ребенок просит у другого пирожок, один ребенок толкает другого в коридоре и т. д.). К рисункам

давались краткие комментарии. Расовая принадлежность изображенных на рисунке детей систематически подвергалась изменению. После предъявления рисунка испытуемых просили описать увиденное. Оказалось, что поведение вымышленных персонажей описывалось как менее благородное и более угрожающее в тех случаях, когда их кожа была черного, а не белого цвета»<sup>1</sup>. Вообще деструктивные стереотипы, связанные с межрасовыми и межэтническими отношениями, являются, по-видимому, наиболее устойчивыми и распространёнными в современном мире. Так, по данным ВЦИОМ, «сегодня нельзя найти ни одной группы в российском обществе, которая была бы совершенно свободна от тех или иных этнических фобий или антипатий»<sup>2</sup>.

Еще одним универсальным видом стереотипов являются гендерные стереотипы. При этом на основе анализа опросов, проведенных в Мичиганском университете, социальные психологи М. Джэкмен и М. Сентер пришли к выводу том, что гендерные стереотипы сильнее расовых. Так, «например, только 22% мужчин думали, что оба пола в равной степени “эмоциональны”. Из оставшихся 78% соотношение тех, кто считал женщин более эмоциональными, и тех, кто считал более эмоциональными мужчин, составляло соответственно 15:1»<sup>3</sup>. Ответы женщин распределились в аналогичной пропорции (разница в распределении отчетов между мужской и женской частями выборки составила 1%).

В ходе другого исследования гендерных стереотипов студентам предъявлялась фотография «команды, работающей над исследовательским проектом», участники которой сидели вокруг стола в форме буквы «П» и на основании визуальных впечатлений им предлагалось определить, кто является интеллектуальным лидером в данной группе. В результате, «когда группа на фотографии состояла только из мужчин, испытуемые преимущественно выбирали того из них, кто сидел во главе стола. Когда группа была разнородной по полу, преимущественно выбирали мужчину, занимавшего эту позицию. Но когда в центре стола сидела женщина, ее игнорировали. ... Это стереотипное представление о мужчине как о лидере было в равной степени характерным не только для женщин и мужчин, но также и в равной степени для феминисток и нефеминисток»<sup>4</sup>.

Результаты этих экспериментов свидетельствуют о том, что гендерные стереотипы действительно являются одними из наиболее устойчивых и распространенных. Вполне очевидно, что в своих деструктивных проявлениях они ничуть не менее разрушительны, чем расовые и этнические. Так, например, «...деловая женщина, ведущая напряженные переговоры с несогласными с ней коллегами-мужчинами, может, будучи фрустрированной, оказаться на грани того, чтобы заплакать, зная при этом, что слезы только подтвердят стереотип, согласно которому женщины не способны справляться со стрессовыми ситуациями, и ухудшит свое положение в компании»<sup>5</sup>. Добавим, что такое развитие событий может крайне негативно сказаться не только на индивидуальных карьерных перспективах данной женщины, но и на результатах совещания в целом, поскольку коллеги мужского пола могут быть, в свою очередь, депривированы эмоциональной реакцией коллеги и, более того (опять же под влиянием гендерных стереотипов) пойти на необоснованные уступки, дабы избавиться от собственного внутреннего дискомфорта, вызванного ее поведением.

Анализируя подобные ситуации, социальные психологи выдвинули гипотезу, согласно которой «знание о том, что ты постоянно находишься “под прицелом” стереотипных суждений и можешь совершить действия, подтверждающие стереотип, который будет использован как правдоподобное объяснение этих действий, служит источником сильной тревоги». Для проверки данного предположения были проведены эксперименты, в рамках одного из которых, темнокожим и белым студентам предлагалось выполнить определенное учебное задание. При этом «в одном случае испытуемым говорили, что это — официальный тест учебных способностей, а в другом — что речь идет всего лишь об упражнении. Согласно гипотезе исследователей, негативные стереотипы, относящиеся к учебным способностям афроамериканцев, должны были стать значимым фактором только в ситуации, воспринимаемой как проверка способностей. И действительно, темнокожие студенты продемонстрировали признаки переживания, обусловленной стереотипами тревоги лишь в такой ситуации. ... Результаты прохождения теста, показанные афроамериканцами, уступали результатам белых студентов только в том случае, когда темнокожие студенты воспринимали тест как диагностический, несмотря на то, что в обеих экспериментальных ситуациях испытуемым предъявлялись идентичные задания»<sup>1</sup>. Таким образом, изначальное предположение полностью подтвердилось, в связи с чем они предложили понимание психологической природы тревоги, обусловленной стереотипами.

Проявление подобной тревоги широко распространено в повседневной жизни. При этом она в равной степени может провоцироваться как негативными, так и позитивными стереотипами. Пожалуй, наиболее впечатляющий пример такого рода имел место на зимних Олимпийских играх 1980 г. Тогда знаменитая «советская хоккейная машина» — сборная, состоящая из высококлассных профессионалов, в финальном матче проиграла действительно любительской сборной США, практически полностью состоявшей из студентов. Не последнюю роль в сенсационном результате этого матча сыграла тревога игроков сборной СССР, обусловленная стереотипом, согласно которому они априори считались будущими олимпийскими чемпионами (это становится еще более очевидно, если добавить, что никто из членов американской команды, сотворившей чудо, так и не стал впоследствии «звездой» НХЛ). Нечто подобное, например, наблюдается в достаточно распространенных ситуациях, когда по-настоящему хорошо подготовленные школьники и студенты, от которых ожидают блестящих результатов вдруг теряют дар речи на экзаменах.

Надо сказать, что негативная роль стереотипов достаточно отчетливо рефлексирована не только социальными психологами, но и педагогами, общественными и политическими деятелями и представителями других социальных профессий. При этом зачастую предлагается «слово стереотипов», опирающихся, как правило, на отрицании реальных фактов, лежащих в их основе. Подобные подходы, как правило, дают обратный эффект — приводят к усилению стереотипов и, более того, привносят в них сильный эмоциональный компонент, превращая, тем самым, стереотип в предрассудок. Последний представляет собой отчетливо выраженную негативную и во многом иррациональную установку в отношении того или иного социального объекта. Нередко именно таким образом, по сути дела, провоцируется дискриминационное и агрессивное поведение в отношении тех или иных социальных групп.

*По-настоящему, эффективная психологическая работа с проблемой социальных стереотипов должна строиться на принципах безусловного уважения к личным убеждениям*

*индивида и направляться на повышение избирательности и адаптивности его обобщающих суждений. Кроме того, не следует забывать, что в целом ряде случаев социальные стереотипы существенно облегчают процесс адаптации индивида в том или ином сообществе. В этой связи нередко одной из необходимых составляющих успешной работы практического социального психолога является его способность оценить степень ригидности и консервативности принятых в группе в целом и характерных для отдельных ее членов социальных стереотипов. Помимо этого, учитывая тот факт, что сам процесс стереотипизации в рамках оценочного межличностного восприятия заметно ускоряет налаживание реальных партнерских отношений и приводит к скорейшему успешному решению общегрупповой задачи, следует понимать, что целый ряд наиболее успешных тренинговых технологий по развитию коммуникативных способностей построен именно в логике конструктивного исследования склонностей личности к выработке социальных стереотипов особенно в обстоятельствах дефицита информации и времени.*

**Терроризм** [от лат. *terrorem* — устрашение] — феномен социальной психологии, проявляющийся в условиях откровенно конфликтных ситуаций как средство их максимального обострения. Террористическая активность проявляется в прямой угрозе

уничтожения людей (иногда серьезных материальных или духовных ценностей), если та сторона, которой предъявлен ультиматум, не выполнит требования террориста или террористов. Опасность конкретного террористического проявления, а в конечном счете и его «результативность», в психологическом плане зависит от реальной внутренней личностной способности сторон почти на взаимные уступки и в то же время и от готовности крупномасштабно рисковать, а также от степени планомерности выполнения террористического акта, прежде всего, путем подкрепления глобальной угрозы частичным, поэтапным ее выполнением как средством давления в ходе переговоров. Небывалый рост в XX и XXI веках терроризма, преследующего, в первую очередь, политические цели, привел, в частности, к тому, что целый ряд ученых стал считать терроризм феноменом исключительно политической психологии, в то время как в действительности цели террористических проявлений могут быть не только политическими, но и коммерческими, криминальными и связанными с конкретными индивидуально-личностными проблемами отдельных людей или определенных групп. Заметное влияние на распространение терроризма имеют средства массовой информации, так как без огласки, без широкой рекламы (пусть и негативного характера) не могут быть достигнуты цели террористов особенно в связи с тем, что нередко не менее значимой, чем основная задача для них является и задача собственно личностного плана — подкрепление самооценки, известность. Не случайно говоря о способах борьбы с современным терроризмом М. Тетчер призвала «оглушить терроризм молчанием». Одним из примеров успешного применения именно такого способа борьбы является опыт пресечения так называемого «футбольного терроризма» в Англии. В конце 80-х — начале 90-х годов XX столетия во время проведения матчей ведущих английских клубов на игровое поле периодически выбегали совершенно обнаженные болельщики, прерывая матч и привлекая к себе внимание. Даже аресты и осуждение за хулиганство их не останавливали. В конце концов было введено неукоснительное правило прерывать телевизионную трансляцию матча, если подобный инцидент случался. Практически сразу подобные случаи «футбольного терроризма» прекратились — был снят мотив личностной заинтересованности в приобретении скандальной «славы». Еще на одном моменте, связанном с феноменом

терроризма следует остановиться. Нередко люди, например, попавшие в заложники к террористам, проявляют достаточно выраженное виктимное поведение и неоднозначно относятся к сложившейся ситуации и к представителям двух конфронтирующих сторон. Одним из наиболее известных и ярких примеров проявления личностной виктимности является так называемый «стокгольмский синдром», который выражается в том, что жертвы на определенном этапе эмоционально начинают переходить на сторону тех, кто заставил их страдать, начинают сочувствовать этим людям, выступать на их стороне порой даже против собственных спасителей (например, в ситуации захвата заложников и попыток их освободить). Более того, подобную позицию порой занимает и широкий социум, героизируя террористов как личностей иногда вне зависимости от осуждения их целей.

Подобная картина отчетливо наблюдалась в российском обществе конца XIX — начала XX вв., в котором террористам, если не симпатизировали, то сочувствовали не только представители либеральной интеллигенции, но и те, кто в принципе осуждал террор. К широко известным фактам такого рода относится, например, признание автора «Бесов» Ф. М. Достоевского в том, что если бы он узнал о готовящемся террористическом акте, то, скорее всего, не сообщил бы об этом властям. Интересы террористов в судах сплошь и рядом представляли (причем, как правило, бесплатно) виднейшие российские юристы, многие представители крупного капитала, в частности, знаменитый С. Морозов, оказывали им финансовую поддержку. Подобного рода тотальный «стокгольмский синдром» сам по себе представляет собой бесспорно интереснейший социально-психологический феномен, к которому мы еще вернемся.

Здесь же заметим, что «стокгольмский синдром» в своем, так сказать, классическом проявлении — эмоциональная идентификация жертв с террористами в ситуации захвата заложников, как показывает практика, вопреки утверждениям ряда специалистов, отнюдь не является универсальным явлением. Так, например, в Беслане — после совершенно внезапных взрывов, несмотря на последовавший за ними беспорядочный массированный огонь из стрелкового оружия, многие заложники (большинство из которых, как известно, составляли дети) отнюдь не искали защиты у террористов и не впали в ступор, вместо этого попытавшись спастись бегством. Последний пример особенно показателен, поскольку в Беслане, жертвы террористического акта находились в положении заложников более двух суток — т. е. достаточно длительное время, что, как считается, необходимо для развития «стокгольмского синдрома». Это означает, что сам по себе временной фактор в подобных ситуациях, хотя и бесспорно высоко значим, не является ни единственным, ни, возможно, определяющим. Причины «стокгольмского синдрома» гораздо глубже и связаны с глубинной психологической природой терроризма и психологией «жертвы».

Сразу же оговоримся, при всей актуальности данной проблематики системных психологических и социально-психологических исследований терроризма, во всяком случае открытых для общего доступа, практически не существует. Данное явление в гораздо большей степени изучается с социологических, политологических, философских позиций, чем с собственно психологических. Однако анализ имеющихся работ и их сопоставление с тем, что известно в современной психологии о человеческой деструктивности позволяет сделать определенные выводы.

Прежде всего, у, так сказать, «классических террористов», готовность лишать жизни других, причинять боль и страдания, сочетается не только с готовностью, но и, более того, с потребностью в самопожертвовании. Причем это характерно не только для так называемых «шахидов». Один из главных идеологов якибинского терроризма

Сен-Жюст заявлял: «...те, кто совершают в мире революции, “те, кто творит добро”, могут успокоиться только в могиле»<sup>1</sup>. Аналогичных установок придерживались представители русского революционного движения. Так, по словам А. Камю, «Дору Бриллиант вовсе не интересовали тонкости программы. В ее глазах террористическое движение оправдывалось, прежде всего, жертвой, которую приносят ему его участники. ... Каляев тоже готов был пожертвовать жизнью. Более того, он страстно желал этой жертвы. Во время подготовки к покушению на Плеве он предлагал броситься под копыта лошадей и погибнуть вместе с министром. А у Войнарковского стремление к самопожертвованию сочеталось с тягой к смерти. После ареста он писал родителям: “Сколько раз в юношестве мне приходило в голову лишить себя жизни...”»<sup>2</sup>.

Другой характерной чертой террористов является крайняя идеологизированность сознания в сочетании с выраженной спутанностью временной перспективы («История нас оправдает», «Каждый шахид обретет вечное блаженство в райских куцах» и т. п.). Рассматривая развитие террористических движений в Российской империи, А. Камю, сравнивая «романтиков терроризма» конца XIX в. и «организации профессиональных революционеров», о которых мечтал Ленин, отмечает: «На смену этим людям явятся другие, одухотворенные той же всепоглощающей идеей, они тем не менее сочтут методы своих предшественников сентиментальными и откажутся признавать, что жизнь одного человека равноценна жизни другого. Они

поставят выше человеческой жизни абстрактную идею, пусть даже именуемую историей и, заранее подчинившись ей, постараются подчинить ей других»<sup>3</sup>.

На глубинную первопричину подобных личностных деформаций, явно граничащих с откровенной психопатологией и нередко таковой являющейся, указал Э. Эриксон, рассматривая проблему тоталитаризма: «Врожденная склонность ребенка ощущать свою беспомощность, покинутость, стыд и вину перед теми, от кого он зависит, систематически используется в процессе его воспитания, часто переходя в его эксплуатацию. В результате даже рациональный человек подвержен иррациональной тревоге и подозрениям, сосредоточенным на проблемах, кто больше и лучше и кто, что кому может причинить. Поэтому необходимо глубже вникнуть в самые ранние последствия психологической эксплуатации ребенка. Под этим я имею в виду злоупотребление разделением функций, когда развитию возможностей одного из партнеров ставятся препятствия и в результате в нем накапливается бессильная ярость, тогда как свободная энергия должна была бы использоваться для более продуктивного развития»<sup>4</sup>. Совершенно очевидно, что в традиционалистских и фундаменталистских обществах подобного рода эксплуатация «младшего» «старшим» не просто систематически используется, но и возводится в ранг абсолюта как безусловная добродетель и «богоданная» первооснова общественного устройства. С точки зрения Э. Эриксона только позитивная идентичность позволяет индивиду ассимилировать и направить в позитивное русло вытесняемую детскую ярость и связанную с ней тревогу, поскольку, «уравновешивая остатки первичных внутренних противоречий детского периода и тем самым ослабляя господство «супер-эго», позитивная идентичность позволяет индивиду избавиться от иррационального самоотрицания, этого абсолютного предубеждения против самого себя, которое характерно для тяжелых невротиков и психопатов, а также от фанатичной ненависти к

непохожим на себя. Однако такая идентичность нуждается в поддержке. Ее дает молодому человеку коллективная идентичность значимых для него социальных групп: его класса, нации, культуры»<sup>4</sup>. Проблема заключается в том, что такие авторитарные и тоталитарные общества не только не обеспечивают подобную поддержку, но, напротив, подавляют здоровые тенденции индивидуального развития. Таким образом, возникает порочный круг: авторитарное общество способствует формированию патологической идентичности у подрастающих поколений, которые, в свою очередь, готовы защищать это общество от любой реальной или мнимой опасности, прибегая при этом к иррациональным и откровенно психопатическим поведенческим актам, обусловленным индивидуальной психопатологией.

Особенно отчетливо это проявляется «...в тех случаях, когда широкомасштабные исторические и технологические перемены посягают на глубоко укоренившиеся или бурно развивающиеся модели идентичности (например, аграрной, феодальной, аристократической), молодые люди, и каждый по отдельности, и в целом, ощущают себя в опасности и с готовностью поддерживают доктрины, предлагающие полное погружение в сплошную идентичность (крайние формы национализма, расизма или классовой ненависти) и коллективное осуждение новой идентичности, представленной в виде предельно стереотипизированного образа врага»<sup>5</sup>. Вполне понятно, что именно данная схема лежит в основе и обеспечивает «питательную среду» такого чудовищного явления в истории человечества, как государственный терроризм поскольку, «страх перед утратой идентичности, приводящий к распространению таких теорий, в значительной мере объясняет то сочетание сознания своей правоты и беззакония, которое при тоталитаризме делает возможным организованный террор и возникновение индустрии уничтожения»<sup>3</sup>. Следует также добавить, что именно авторитарные личности, оказавшись в роли заложников, в наибольшей степени подвержены «стокгольмскому синдрому».

В практическом плане наиболее важным является осознание того факта, что у лиц, осуществляющих акты идейного или, точнее сказать, идеологического терроризма, как правило, первый базисный кризис психосоциального развития имеет выраженное и ничем некомпенсированное разрешение в пользу базисного недоверия. Это означает, что никакое реальное соглашение с ними в результате переговоров практически не возможно. Не случайно при проведении подобных террористических актов либо не выдвигается вообще никаких требований, как это имело место в 2001 г. в США, либо выдвигаются требования, заведомо неприемлемые и, более того, ни при каких обстоятельствах невыполнимые, как в случае захвата заложников в театральном центре Дубровка в Москве.

В данной связи практический социальный психолог, специализирующийся на разрешении экстремальных ситуаций, должен понимать, что в подобных случаях переговоры, как правило, являются средством подготовки силовой акции против террористов, что ни в коем случае не снижает требований к проведению подобных переговоров как со стороны собственно переговорщика, так и со стороны обеспечивающих этот этап работы сотрудников спецслужб. Не менее важной применительно к такого рода ситуациям является деятельность социального психолога по формированию команд антитеррора, обеспечению эффективного управления и взаимодействия при подготовке и проведению контртеррористических операций.

К сожалению, в отечественной практике именно социально-психологический аспект фактически игнорируется, чем во многом обусловлены нередко «провальные» результаты многих акций по спасению заложников.

*Совершенно иную картину, с психологической точки зрения, представляют собой террористические акции, направленные на достижение реальных, четко оговоренных целей (например, получение выкупа в обмен на заложников) и представляющие собой, по сути дела, классический шантаж. Как правило, лица осуществляющие подобные акции, будучи готовы в той или иной степени жертвовать жизнью других, совершенно не склонны к самопожертвованию. Для них, чаще всего, характерно негативное разрешение четвертой стадии психосоциального развития. Попросту говоря, они гораздо более вменяемы, чем представители ранее описанной категории террористов. Поэтому в данных условиях силовая акция, точнее сказать, угроза таковой должна рассматриваться, в первую очередь лишь как средство обеспечения успешности переговоров. Переговорщик же должен в совершенстве владеть техниками диагностики эмоционального состояния контрагента, навыками жесткого торга, психологической манипуляции, техниками убеждения, снятия возражений и снижения давления ограничений. В целом практический социальный психолог, работающий в экстремальных условиях, должен четко представлять себе возможные как социальные, так и собственно личностные причины террористической активности и владеть психологическими техниками ведения переговорного процесса и конструктивного психологического манипулирования.*

**Толерантность** [от лат. *tolerantia* — терпение] — абсолютная нечувствительность или существенное уменьшение остроты реагирования на какой-либо социальный раздражитель как результат падения его значимости для субъекта. Термин «толерантность», помимо собственно психологии, достаточно устойчиво укоренился в целом ряде и других современных наук. Так, например, в медицине, а еще точнее в фармакологии, под толерантностью понимается привыкание вплоть до полной нечувствительности к тому или иному препарату или группе препаратов, которые в связи с этим перестают оказывать на

пациента желаемое медикаментозное воздействие. В психологическую лексику термин «толерантность» вошел недавно, но при этом достаточно упрочился как в рамках психологии личности, так и в рамках социальной психологии, особенно в таких «дочерних ветвях» социально-психологической науки, как этнопсихология и политическая психология. Так, в личностном плане толерантность может выражаться, например, как толерантность к тревоге и проявляться «в повышении порога эмоционального реагирования на угрожающую ситуацию, а внешне — в выдержке, самообладании, способности длительно выносить неблагоприятные воздействия без снижения адаптивных возможностей» (Л. Я. Гозман). В социальной психологии сегодня наиболее интенсивно изучается толерантность в сфере межличностных отношений в малой группе и организации, что выражается в стремлении проанализировать возможные пути избегания межличностного конфликта за счет поиска конструктивного компромисса и адекватного распределения ответственности за последствия каких-то совместных действий уже на этапе их планирования в сфере межнациональных, межконфессиональных, межпартийных взаимоотношений и взаимодействий за счет культурно-личностного преодоления психологических и, прежде всего, смысловых барьеров, социальных стереотипов, приводящих к ксенофобии и изначальному, и при этом глобальному, неприятию права другого на инакомыслие. В то же время в последние годы появилась угроза того, что толерантность

будет пониматься не как терпимость и готовность к конструктивному компромиссу и нахождению взаимоприемлимого решения в неоднозначных обстоятельствах, а как нивелировка мнений, неспособность содержательно и четко отстаивать правоту своей точки зрения, социальный конформизм и т. д.

В научный оборот само понятие «толерантность» было введено Г. Олпортом. При этом, как он отмечал, «патология фанатизма, как правило, гораздо интереснее для социальной науки, чем благотворный феномен толерантности. Поэтому неудивительно, что о толерантности мы знаем гораздо меньше, чем о предубежденности»<sup>1</sup>. Тем не менее, Г. Олпорт, опираясь на исследования Т. Адорно и других психологов, занимавшихся проблемами авторитаризма и тоталитаризма, выделил целый ряд существенно значимых, с точки зрения понимания толерантности как социально-психологического явления, факторов.

Согласно представлениям Г. Олпорта, предрасположенность к толерантности, либо к интолерантности формируется в раннем детстве: «Нам представляется, что толерантные дети вырастают в семьях с принимающей атмосферой. Их любят и принимают вне зависимости от того, что и как они делают. Наказания в таких семьях не бывают слишком суровыми или непоследовательными, и ребенок не вынужден каждую минуту подавлять свои импульсы во избежание родительского гнева... В прошлом предубежденных детей, в отличие от толерантных, как правило, обнаруживается «угрожающая обстановка». Лейтмотивом жизни толерантных детей оказывается безопасность, а не угроза. В процессе самоосознания ребенок приучается сопоставлять свою тягу к удовольствию с требованиями наличной ситуации и своим потенциалом развития. Он получает достаточно удовольствия без подавления других и чувства вины и не проецирует чувство вины на окружающих»<sup>2</sup>.

Совершенно очевидна схожесть описанной Г. Олпортом ситуации развития с содержанием первого психосоциального кризиса в концепции Э. Эриксона. Не менее явные параллели напрашиваются и в том, что касается социально-психологических последствий результатов развития на данной стадии. Так, например, именно выражено интолерантные субъекты в наибольшей степени предрасположены к экстремистским и, более того, террористическим акциям, при этом в наиболее опасной степени иррациональной, психопатической форме. Наглядным подтверждением справедливости данного утверждения служит террористический акт осуществленный на Черкизовском рынке в Москве молодыми людьми, исповедовавшими крайние националистические взгляды: ими не выдвигалось никаких требований, а в результате взрыва пострадало множество совершенно случайных людей самых разных национальностей.

Еще одним существенным фактором, характеризующим толерантную личность, по мнению Г. Олпорта, является то, «...что она не приемлет дихотомической логики. Такой человек едва ли согласится с тем, что есть только два типа людей — «сильные и слабые», или что «есть только один правильный способ делать что-либо». Он не разделяет окружающую действительность на «правильную» и «неправильную». Для него существуют оттенки серого... Устойчивость к фрустрации у таких людей относительно велика. Сталкиваясь с ограничениями, они не впадают в панику. Они чувствуют себя комфортно внутри своего эго и не испытывают потребности в экстернализации (проекции) конфликта вовне. Если все идет не так, нет необходимости обвинять других: можно нести ответственность самому, не впадая при этом в

панику»<sup>1</sup>. Здесь мы имеем дело с отчетливым описанием проявлений в социальной жизни и мировосприятии индивида сформированной позитивной идентичности. Другими словами, анализируя взгляды Г. Олпорта, можно вполне обоснованно утверждать, что толерантность либо интолерантность личности напрямую зависят от особенностей ее психосоциального развития в детстве и отрочестве.

Необходимо заметить, что Г. Олпорт выделял три вида толерантности: толерантность как систему установок, связанных с этническими и расовыми различиями, конформную толерантность и толерантность как черту характера.

С точки зрения этнических установок, толерантный индивид, согласно Г. Олпорту, исходит из того, что «все люди равны: групповая принадлежность в большинстве случаев не имеет значения. Люди, не имеющие предубеждения против евреев, часто не могут отличить еврея от нееврея по внешним признакам, в отличие от предубежденных людей, для которых этот вопрос имеет значение... Толерантность как черта характера означает уважительное отношение ее носителя к людям самим по себе. Такое уважение приложимо к самым разным стилям жизни. Некоторые люди несут заряд любви и доброй воли. Другие ценят групповые различия с эстетической точки зрения и находят их интересными и стимулирующими. У третьих толерантность оказывается составной частью политического либерализма и прогрессивной философии. Для четвертых важнее всего чувство справедливости. У остальных отношение к разным группам связано с понятием интернациональной дружбы. Они сознают, что мирные отношения между представителями всех рас невозможны, пока к цветным по-разному относятся на их родине. Короче говоря, толерантность как черта характера вплетена в позитивный взгляд на мир»<sup>2</sup>.

При сопоставлении этих двух видов толерантности, как они описаны Г. Олпортом, предпочтительнее выглядит именно толерантность как черта характера, поскольку, во-первых, она не замыкается на расовых и межэтнических проблемах, охватывая гораздо более широкий круг социально-психологических явлений и, во-вторых, позволяет строить взаимодействие представителей различных культур, рас, наций с отчетливой рефлексией имеющих между ними различий. Между тем, без учета последних в целом ряде случаев установление подлинно партнерских отношений попросту невозможно. Так, в примере, приведенном Г. Олпортом, различия между евреем и неевреем действительно не имеют никакого значения, с точки зрения социального взаимодействия, если речь идет о людях, принадлежащих к одной культурной традиции. Однако, совершенно очевидно, что для религиозного еврея приглашение на деловую встречу в субботу, сделанное «толерантным» партнером, последовательно игнорирующим подобные различия, не только неприемлемо, но и может быть воспринято как оскорбительное.

Что касается так называемой, конформной толерантности, то она, строго говоря, вообще не является толерантностью. Речь, скорее, идет о проявлении конформности в контексте этнических проблем. На это указывает и сам Г. Олпорт: «В обществе, где этнические проблемы не поднимаются или они подчинены принципам толерантности, мы можем ожидать, что люди примут во внимание идею равенства. Такие люди исходят из групповых норм и являются конформистами»<sup>3</sup>.

Ряд социологических исследований, проведенных в середине прошлого века в Южной Африке и США, показали, что уровень толерантности индивида отчетливо

коррелирует с уровнем его образования. Как вполне обоснованно считает Г. Олпорт, это связано, прежде всего, с тем, «...что повышение уровня образования связано со снижением страха и беспокойства», а также с тем, «...что образованность позволяет видеть общество в целом и понимать, что благоденствие одной группы связано с благоденствием всех остальных»<sup>4</sup>. Также в ряде уже социально-психологических исследований был зафиксирован существенно более высокий уровень эмпатии и адекватности межличностного восприятия у толерантных личностей по сравнению с интолерантными. Так, «в одном эксперименте ... студент, набравший высокий балл по шкале авторитаризма, оказался в паре со студентом того же пола и возраста, набравшим низкий балл по этой шкале. В течение 20 минут студенты обменивались информацией о своих любимых теле- и радиопередачах и фильмах. Каждый получил впечатление о другом, как если бы они случайно где-то познакомились. ... После беседы каждый из участников в отдельной комнате должен был заполнить анкету от лица другого. В эксперименте участвовало 27 пар студентов.

Полученный результат показывает, что предубежденные студенты проецируют свои установки на партнера; они заполняют тест в авторитарной манере (хотя партнер не склонен к этому). Неавторитарные студенты, напротив, оценивают установки других более точно... и более корректно отвечают на вопросы о личности другого. Короче говоря, толерантные студенты лучше понимают других людей, чем интолерантные»<sup>5</sup>.

Проблема толерантности является одной из наиболее актуальных в современной России. Не случайно именно отечественными учеными в последние годы выполнен большой объем исследований по данной проблематике (А. Г. Асмолов, М. С. Мирманова, Г. В. Солдатова и др.), разработан целый ряд тренинговых программ, направленных на формирование толерантности, существуют многочисленные государственные программы по данной тематике. При этом, однако, наблюдается отчетливый «крен» именно в сторону межэтнических отношений. Между тем, при всей значимости данной тематики, проблема толерантности, как уже сказано выше, является существенно более многоплановой и ни в коем случае не должна сводиться к задачам преодоления негативного восприятия «лиц кавказской национальности» обывательским сознанием.

*В этой связи практический социальный психолог в качестве одной из своих чисто профессиональных задач должен видеть формирование как межличностной, так и межгрупповой толерантности, что достижимо лишь при продуманном индивидуально-специфическом и функционально-ролевом его воздействии с целью формирования толерантности как устойчивой стержневой личностной характеристики каждого отдельного члена курируемой группы или организации.*

**Толпа** — во многом лишенная структуры большая группа людей, объединенная между собой эмоциональным настроением или предметом внимания, но при этом, как правило, не объединенных четко осознаваемыми общими намерениями и планами, а тем более единой целью и отчетливыми представлениями, каким образом она может быть достигнута. В современной психологии больших групп существует следующая, по сути дела, общепринятая классификация — типология различных видов толпы как специфического сообщества людей: окказиональная, конвенциональная, экспрессивная, действующая. Если говорить об окказиональной толпе, то решающим фактором формирования подобного типа сообщества оказывается некая «оказия», случай,

в связи с которым люди собираются вместе в логике сторонних наблюдателей, объединенных неожиданно возникшим поводом к любопытству, интересом и желанием узнать о каком-то социальном явлении больше, чем знают те, которые находятся за чертой очевидцев происходящих событий. Что касается конвенциональной толпы, то подобный тип сообщества зарождается в связи с некоей информацией о каком-то предстоящем массовом мероприятии (например, ключевой футбольный матч, заранее анонсированный концерт и т. п.). По сути дела, эта общность недолгое время своего существования реализует свою жизнедеятельность по схеме достаточно не устоявшейся конвенции по поводу столь же жестко не определенных норм поведения, обусловленных самими общими представлениями о тех правилах, согласно которым принято себя вести людям, оказавшихся участниками мероприятий, имеющих конкретную социальную специфику. Под экспрессивной толпой традиционно представляют себе такую большую группу, которая характеризуется тем, что проявляет общее, по сути дела, единое отношение к какому-то событию, явлению и на пике выражения этого отношения превращается в толпу экстазическую, то есть толпу, находящуюся в состоянии массового экстаза (подобное состояние нередко возникает в условиях ритмически поддерживаемого возбуждения — концерты, например, ансамблей «тяжелого рока», массовые религиозные ритуалы, массовые сеансы якобы целебного гипноза и т. д.). Наконец, действующая толпа, отличительным свойством которой выступает какое-либо совместное действие, своего рода деятельный и при этом необузданный порыв, отчетливо проявляемая ее членами общая активность. При этом те исследователи, которые предпринимали попытку дать содержательно исчерпывающую типологию различных типов толпы, подчеркивали, что «действующая толпа ... в свою очередь, включает следующие подвиды — а) агрессивная толпа, объединенная слепой ненавистью к некоторому объекту (суд Линча, избивание религиозных, политических противников и т. д.); б) паническая толпа, стихийно спасающаяся от реального или воображаемого источника опасности; в) стяжательная толпа, вступающая в неупорядоченный непосредственный конфликт за обладание какими-либо ценностями (деньгами, местами в отходящем транспорте и т. д.); г) повстанческая толпа, в которой людей связывает общее справедливое возмущение действиями властей, она нередко составляет атрибут революционных потрясений, и своевременное внесение в нее организующего начала способно возвысить стихийное массовое выступление до сознательного акта политической борьбы» (А. П. Назаретян, Ю. А. Ширковин). Помимо того, что, по сути дела, бесструктурность такой разновидности сообщества, как толпа, и, как правило, достаточная размытость изначальных целей подобного объединения людей, приводят к легкой смене типов толпы, нельзя не заметить и того, что выше изложенная и при этом практически общепринятая классификация видов толпы очевидно несовершенна. Прежде всего, подобный вывод базируется на том, что здесь не прослеживается единое классификационное основание и потому, например, конвенциональная и действующая толпа могут быть одновременно и толпой экспрессивной, а, скажем, окказиональная толпа одновременно может являться и толпой панической (одна из разновидностей толпы действующей) и т. д.

Французский исследователь Г. Лебон выделил ряд закономерностей, характерных практически для любой толпы и обуславливающих поведение ее членов.



Прежде всего, в толпе отчетливо наблюдается эффект деперсонализации и ослабление контроля эго: «...каковы бы ни были индивиды, составляющие ее, каков бы ни был их образ жизни, занятия, их характер или ум, одного их превращения в толпу достаточно для того, чтобы у них образовался род коллективной души, заставляющей

325

их чувствовать, думать и действовать совершенно иначе, чем думал бы, действовал и чувствовал каждый из них в отдельности.

...

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

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

Такое именно соединение заурядных качеств в толпе и объясняет нам, почему толпа никогда не может выполнить действия, требующие возвышенного ума. Решения, касающиеся общих интересов, принятые собранием даже знаменитых людей в области разных специальностей, мало все-таки отличается от решений, принятых собранием глупцов, так как в том и в другом случае соединяются не какие-нибудь выдающиеся качества, а только заурядные, встречающиеся у всех. В толпе может происходить накопление только глупости, а не ума»<sup>1</sup>.

При том, что Г. Лебон весьма упрощенно трактует проблему индивидуального и коллективного бессознательного и его взгляды подвержены сильному влиянию биологического детерминизма, в целом его выводы как о практически неизбежной деперсонализации и деперсонализации личности в толпе, так и о деструктивности толпы в целом совершенно справедливы. Более того, как показывает, в частности, практика организационной психологии, даже высокоструктурированные большие группы профессионалов, строго говоря, не являющихся толпой, часто оказываются совершенно неэффективны при решении задач, требующих творческого и новаторского подхода. Не случайно техники практической социально-психологической работы с такого рода сообществами, как правило, строятся на их дефрагментации по тому или иному принципу с последующим поиском решения в сформированных таким образом малых группах.

Г. Лебон также отчетливо выделил ряд социально-психологических механизмов, опосредствующих поведение индивида в толпе: «Появление этих новых специальных черт, характерных для толпы и притом не встречающихся у отдельных индивидов, входящих в ее состав, обуславливается различными причинами. Первая из них заключается в том, что индивид в толпе приобретает, благодаря только численности, сознание непреодолимой силы, и это сознание позволяет ему поддаваться таким инстинктам, которым он никогда не дает волю, когда бывает один. В толпе же он менее склонен обуздывать эти инстинкты, потому что толпа анонимна и не несет на себе ответственности»<sup>2</sup>. По сути дела, речь идет о деиндивидуализации, под которой в современной социальной психологии понимается, как правило, потеря испуга перед внешней оценкой и, как минимум, снижение уровня самосознания. Как показали многочисленные исследования, степень деиндивидуализации отчетливо

коррелирует с анонимностью, обусловленной, в частности, размерами толпы. Так, например, «проведя анализ 21 случая, когда кто-то в присутствии толпы угрожал спрыгнуть с небоскреба или с моста, Леон Манн обнаружил, что когда толпа была маленькой и освещалась дневным светом, то, как правило, попыток спровоцировать самоубийство не делалось. Но когда размер толпы или ночной мрак обеспечивали анонимность, люди обычно подначивали самоубийцу, всячески издеваясь над ним. Брайан Маллен сообщает о подобных эффектах в шайках линчевателей: чем больше шайка, тем больше ее члены утрачивают чувство самоосознания и тем с большей готовностью соглашаются пойти на зверства, такие как сожжение, растерзание или расчленение жертвы. Для каждого из приведенных примеров ... характерно то, что боязнь оценки резко падает. Поскольку «так делали все», то и свое поведение они объясняют сложившейся ситуацией, а не собственным свободным выбором»<sup>3</sup>.

Вторая причина, на которую указывает Г. Лебон, — «заразительность или зараза — также способствует образованию в толпе специальных свойств и определяет их направление... В толпе всякое чувство, всякое действие заразительно, и притом в такой степени, что индивид очень легко приносит в жертву свои личные интересы интересу коллективному»<sup>4</sup>. В современной социальной психологии под социальным заражением понимается «...процесс передачи эмоционального состояния от одного индивида к другому на психофизиологическом уровне контакта, помимо собственно смыслового взаимодействия или дополнително к нему». При этом нередко «...заражение приводит к распаду формальных и неформальных нормативно-ролевых структур и вырождению организованно взаимодействующей группы в ту или иную разновидность толпы»<sup>5</sup>. Классическим примером подобного рода может служить превращение в толпу под воздействием паники такой жестко организованной группы, как воинское подразделение. Механизм заражения активно используется в рамках так называемых «грязных политехнологий» во время массовых мероприятий, когда группы подставных провокаторов сознательно толкают толпу на те или иные действия от скандирования определенных лозунгов до массовых погромов.

Третья, самая главная, с точки зрения Г. Лебона, причина, «...обуславливающая появление у индивидов в толпе таких специальных свойств, которые могут не встречаться у них в изолированном положении, — это восприимчивость к внушению. ... Он уже не осознает своих поступков, и у него, как у загипнотизированного, одни способности исчезают, другие же доходят до крайней степени напряжения. Под влиянием внушения такой субъект будет совершать известные действия с неуправляемой стремительностью; в толпе же эта неудержимая стремительность проявляется с еще большей силой, так как влияние внушения, одинаковое для всех, увеличивается путем взаимности»<sup>6</sup>. Данный эффект «в чистом виде» часто наблюдается и целенаправленно используется в практике религиозных сект, всевозможных «целителей», «чудотворцев», «экстрасенсов» и т. п.

Г. Лебон особо подчеркивал свойственную толпе склонность к нетерпимости и авторитаризму. С его точки зрения, «толпе знакомы только простые и крайние чувства; всякое мнение, идею или верование, внушенные ей, толпа принимает или отвергает целиком и относится к ним или как к абсолютным истинам, или же как к столь же абсолютным заблуждениям. ...

327

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

изгнание оратора, если он будет настаивать на своем»<sup>4</sup>. Хотя Г. Лебон употребляет слово «авторитетность», совершенно очевидно, что в психологическом плане речь идет именно об авторитарности.

К этому следует добавить, что при всей свойственной ей непредсказуемости толпа, в силу всех перечисленных особенностей, склонна почти исключительно к деструктивным и разрушительным действиям. Как известно, поводом к массовым беспорядкам и погромам, имевшим место в центре Москвы летом 2002 года, послужил проигрыш сборной России в матче со сборной Японии на чемпионате мира по футболу. Однако трудно себе представить, что при благоприятном для российской сборной исходе этого матча, пьяная толпа бритоголовых «патриотов» устроила бы на радостях веселый карнавал, по завершении которого мирно разъехалась бы по домам. Почти наверняка можно утверждать, что массовые беспорядки все равно имели бы место, правда, быть может, не в столь воинствующей форме. История самых разных эпох и обществ убедительно свидетельствует: любые попытки заигрывания с толпой и ее использование для достижения политических, идеологических и иных целей практически неизбежно приводят к трагическим и часто необратимым последствиям. Доведение этой идеи до сознания субъектов социального управления всех уровней является прямой профессиональной обязанностью практического социального психолога.

Вместе с тем, поскольку толпа того или иного типа является объективным фактором жизни современного общества, проблемы взаимодействия с ней и воздействия на нее никоим образом не могут игнорироваться в социально-психологической практике.

*Практический социальный психолог, профессионально ориентированный на работу с толпой, во-первых, должен психологически грамотно определять тип толпы, ее направленность, степень активности, потенциальных или уже выдвинутых лидеров, а во-вторых, должен владеть и уметь реализовывать наиболее эффективные технологии конструктивного манипулирования при работе со стихийно складывающимися большими сообществами людей.*

**Тревога** — личностно напрягающее, иногда личностно травмирующее, порой личностно разрушающее эмоциональное состояние субъекта, оказавшегося в обстоятельствах, оцениваемых им как неопределенно угрожающие и формирующие у него представление о возможных негативных для него последствиях в ближайшем или отдаленном будущем. Если сравнивать тревогу с достаточно родственным ей эмоциональным состоянием — страхом, то, в отличие от него как реакции на реально существующую конкретную опасность, тревога, как правило, не обусловлена непосредственной, по сути дела, объективной угрозой, а связана с субъективным ощущением возможности ее появления и острым переживанием по поводу тех сложностей, которые помешают справиться с ней и ее избежать.

Как отмечает К. Хорни, говоря о различиях между тревожностью и тревогой, с одной стороны, и страхом, с другой, «во-первых, тревожность, как и страх, является эмоциональной реакцией на опасность. В отличие от страха тревожность характеризуется,

прежде всего, расплывчатостью и неопределенностью. Даже если имеется конкретная опасность, как при землетрясении, тревожность связана с ужасом перед неизвестным. То же самое качество присутствует в невротической тревоге, независимо от того, является ли опасность неопределенной или же она воплощена в чем-то конкретном, например, в страхе высоты. Во-вторых, тревога, ... вызывается такой опасностью, которая угрожает самой сущности или ядру личности. Так как различные индивиды считают своими жизненно важными ценностями совершенно разные вещи, можно обнаружить самые разнообразные вариации и в том, что они переживают как смертельную угрозу. Хотя определенные ценности чуть ли не повсеместно воспринимаются как жизненно важные, например, жизнь, свобода, дети, — однако лишь от условий жизни данного человека и от структуры его личности зависит, что станет для него высшей ценностью: тело, собственность, репутация, убеждения, работа, любовные отношения. ... В-третьих, ... тревога, в противоположность страху, характеризуется чувством беспомощности перед надвигающейся опасностью. Беспомощность может быть обусловлена внешними факторами, как в случае землетрясения, или внутренними, такими как слабость, трусость, безинициативность. Таким образом, одна и та же ситуация может вызывать либо страх, либо тревогу, в зависимости от способности или готовности индивида бороться с опасностью»<sup>4</sup>.

Наиболее детально, как в концептуальном, так и в практическом плане, тревога и тревожность изучались в рамках классического психоанализа, а также социокультурной теории личности К. Хорни. Изначально З. Фрейд рассматривал тревогу как однозначно негативное, патологическое явление, являющееся следствием невротической блокировки разрядки энергии либидо. Однако впоследствии, «...он пересмотрел свою теорию и пришел к выводу: тревога является функцией эго и назначение ее состоит в том, чтобы предупреждать человека о надвигающейся угрозе, которую надо встретить или избежать. Тревога как таковая дает возможность личности реагировать в угрожающих ситуациях адекватным способом». (Заметим, что критикуя З. Фрейда, в частности, обвиняя его в механистичности подхода, К. Хорни почему-то апеллирует именно к его раннему пониманию природы и сущности тревоги). Совершенно очевидно, что в данной трактовке тревога выступает в качестве защитного механизма не только полезного, но и необходимого для обеспечения как психологической, так и физической целостности индивида. Причем, в отличие от специфических психологических защит, данный механизм является универсальным и начинает формироваться уже в момент появления ребенка на свет: «Так как младенцы не способны контролировать свой новый мир, их переполняет диффузное чувство надвигающейся опасности. Эта ситуация вызывает травмирующее состояние, известное как *первичная тревога*, примером которой может служить сам процесс рождения. С точки зрения Фрейда, переживание биологического отъединения от матери является травмирующим, и поэтому последующие стадии разъединения (например, ребенок остается один; он покинут в темноте или обнаружил незнакомого человека там, где ожидал найти мать) вызывают реакцию сильной тревоги»<sup>5</sup>.

В отличие от З. Фрейда, К. Хорни не считала тревогу ни универсальным, ни полезным свойством психики. С ее точки зрения, сама по себе ситуация рождения не является однозначно травматичной. При полноценном контакте с матерью ребенок с самых первых дней жизни будет воспринимать мир как вполне комфортный и безопасный (в этой части взгляды К. Хорни близки к представлениям о первой

стадии психосоциального развития Э. Эриксона). В идеале при сохранении позитивных отношений с родителями формируется личность, которой тревога в принципе не свойственна. Если же имеет место материнская депривация в той или иной форме, то у ребенка формируется так называемая базальная тревожность — устойчивое переживание чувства беспомощности в потенциально враждебном мире. По мнению К. Хорни, «концепция базальной тревоги является более объемлющей, чем концепция “актуального” страха (страха перед внешним наказанием за попытку следовать инстинктивным влечениям — В. И., М. К.) Фрейда. Она утверждает, что окружающая среда вообще страшна, потому что воспринимается как ненадежная, лживая,

непонятная, несправедливая, нечестная, завистливая и беспощадная. Соответственно этой концепции, ребенок страшится наказания или покинутости не только вследствие запретных влечений, но воспринимает окружающую среду как угрозу для всего своего развития и для своих вполне законных желаний и стремлений. Он опасается, что его индивидуальность будет уничтожена, свобода отнята, счастье нарушено. В отличие от страха кастрации, данный страх не является фантазией (заметим, что вообще-то страх кастрации, если не воспринимать его совершенно буквально, также далеко не всегда является фантазией — В. И., М. К.)<sup>1</sup>, он основан на реальности. Окружающая среда, в которой развивается базальная тревога, лишает ребенка права свободно распоряжаться своей энергией, подрывает его самооценку и уверенность в себе, угрозы и изоляция вселяют в него чувство страха, его экспансивность деформируется вследствие жестокости, подчинения стандартам или сверхопекающей «любви»<sup>1</sup>. При том, что взгляды К. Хорни на природу тревоги (как и многие другие ее взгляды) представляются несколько умозрительными и чересчур категоричными, ее соображения о внешних детерминантах тревоги и тревожности безусловно основательны.

Если же вернуться к трактовке тревожности в рамках классического психоанализа, то необходимо отметить, что в зависимости от источника реальной или воображаемой угрозы для эго (внешняя среда, ид, суперэго) различают три вида тревоги: реалистическую, невротическую и моральную.

Под реалистической тревогой понимается «эмоциональный ответ на угрозу и/или понимание опасностей внешнего мира... Она в основном является синонимом страха и может ослаблять способность человека эффективно справляться с источником опасности. Реалистическая тревога стихает, как только исчезает сама угроза. В целом, реалистическая тревога помогает обеспечить самосохранение»<sup>2</sup>. Заметим, что для реалистической тревоги, в отличие от страха, характерна достаточно высокая степень неопределенности. Так, если накануне экзамена плохо подготовленный студент совершенно определенно и обоснованно боится «провала», то студент, тщательно подготовившийся, более того, в принципе уверенный в успехе, тем не менее также может испытывать напряжение и дискомфорт, обусловленные тревогой, связанной с предстоящим экзаменом. При этом он, как правило, оказывается не в состоянии дать сколько-нибудь конкретный ответ на вопрос, что именно его беспокоит.

Невротическая тревога представляет собой «эмоциональный ответ на опасность того, что неприемлемые импульсы со стороны ид станут осознанными. ... Она обусловлена боязнью, что эго окажется неспособным контролировать инстинктивные побуждения, особенно сексуальные и агрессивные. Тревога в данном случае проистекает из страха, что когда ты сделаешь что-то ужасное, это повлечет за собой тяжелые последствия.

330

Так, например, маленький ребенок быстро усваивает, что активная разрядка его побуждений либидо или деструктивных стремлений будет чревата угрозой наказания со стороны родителей или других социальных фигур (актуальный страх — В. И., М. К.)<sup>1</sup>. Необходимо понимать, что сама по себе невротическая тревога ни в коей мере не является ни синонимом, ни первопричиной невроза. Более того, патологическим явлением, наблюдающимся у особо опасных психопатов и социопатов, является ее отсутствие. Другое дело, что у невротиков данный вид тревоги становится доминирующим, преобретая отчетливо неадекватные формы, что в крайних своих проявлениях может привести к блокированию практически любой личностной активности.

Моральная тревога представляет собой эмоциональный ответ на угрозу наказания со стороны суперэго: «Моральная тревога возникает всегда, когда ид стремится к активному выражению безнравственных мыслей или действий, и суперэго отвечает на это чувством вины, стыда или самообвинения. Моральная тревога происходит от объективного страха родительского наказания за какие-то поступки или действия..., которые нарушают перфекционистские требования суперэго. Суперэго направляет поведение в русло действий, вписывающихся в моральный кодекс индивидуума. Последующее развитие суперэго ведет к моральной тревоге, которая возникает в связи с угрозой исключения из группы сверстников из-за неприемлимых установок или действий»<sup>2</sup>. Из всех рассмотренных видов тревоги именно этот является наиболее иррациональным и деструктивным. Это обусловлено, прежде всего, тем, что, даже если родители, формулируя требования морально-нравственного порядка, предъявляемые ребенку, апеллируют к тем или иным мировым религиям, философским системам и т. п., на практике они навязывают ему даже не собственное субъективное восприятие этих религиозных и философских концепций, а подсознательно усвоенные в детстве перфекционистские требования суперэго своих родителей. По сути дела, таким образом передаются из поколения в поколение наиболее архаичные стереотипы, берущие свое начало в далеком прошлом и направленные на тотальное подавление личности. Не случайно именно моральную тревогу широко используют в своих целях политики крайне консервативного и традиционалистского толка, а вульгарным и ханжеским морализаторством прикрывались самые отвратительные преступления в истории человечества. Особо следует отметить крайнюю разрушительность моральной тревоги в личностном плане. В своих поздних исследованиях З. Фрейд показал, «...что тревога, берущая свое начало из суперэго, в конечном счете, вырастает в страх смерти и ожидания грядущего возмездия за прошлые или настоящие грехи»<sup>3</sup>. Вполне понятно, что такого рода тревога несет совершенно реальную угрозу не только психическому, но и физическому здоровью индивида, существенно повышая риск серьезных психосоматических заболеваний.

Понятно, что в социально-психологическом смысле тревога возникает, прежде всего, в сфере межличностных отношений, в более широком плане — в сфере любой социальной активности. В связи с предположением личности, что подобная активность окажется по своим последствиям неуспешной, тревога нередко болезненно переживается как чувство психологической незащищенности, уязвимости и бессилия, как кажется индивиду, перед абсолютно неподвластными ему внешними обстоятельствами. Нередко тревога оказывается деструктивным фактором, разрушающе влияющем на конструктивную и последовательную реализацию деятельностных задач,

331

фактором, порождающим развитие различных психопатологических комплексов и формирование всевозможных фобий. В то же время тревога в связи с тем, что появление чувства адекватной, если так можно выразиться, «интуитивной тревоги» служит своеобразным предупреждением личности о вполне возможной опасности и угрозе, во многом выполняет по существу мобилизующую личностные ресурсы функцию, запуская защитную активность индивида, позволяющую ему заблаговременно подготовиться к адекватному отражению социальной «атаки» извне. Следует остановиться еще на одном моменте. Помимо тревоги как содержательно самоценного в психологическом плане эмоционального состояния, в современной психологической науке рассматривается и такое понятие, как «тревожность», обозначающее один из основных, базовых показателей индивидуальных различий. При этом, как правило, подчеркиваются принципиальные различия между ситуативной тревожностью и тревожностью как одной из стержневых личностных характеристик.

*Для практического социального психолога такие показатели, как тревога и личностная тревожность конкретных членов курируемых им группы или организации, являются необходимой информацией и для того, чтобы психологически грамотно*

планировать коррекционно-поддерживающую работу, и для того, чтобы в процессе реализации этой работы учитывать ее рубежные и итоговые результаты.

**Трудолюбие** — ярко выраженное позитивное отношение личности к трудовой деятельности, с одной стороны, отчетливо проявляющееся на поведенческом уровне, а с другой — на определенном этапе личностного развития формирующееся как одна из стержневых черт личности. Понятно, что для воспитания трудолюбивой личности необходимо так «форматировать» социальную ситуацию ее развития, чтобы, во-первых, она сама отдавала себе отчет в смысловой нагрузке трудовой деятельности, видела результаты своей трудовой активности, а, во-вторых, ее целеустремленность, добросовестность, ответственность и удовлетворенность самим процессом труда адекватно санкционировались со стороны как группы членства (которая в связи с этим, как правило, приобретает статус референтной), так и со стороны широкого социума. Одним из важнейших созидающих ресурсов формирования подлинного трудолюбия личности является психологический феномен вложенного труда, «состоящий в том, что субъект в большей степени, чем другими компонентами (например, затраченным временем), дорожит вкладываемым в деятельность лично значимым отношением к ней, реализующим его возможности в особенностях творческие. Вследствие своей социальной сущности субъект испытывает потребность в том, чтобы ценное и переживаемое им как вложенный труд стало предметом признания и положительной оценки со сторон других. При игнорировании вложенного труда личности у нее падает мотивация, появляются равнодушие, безразличие; последующая деятельность выполняется формально, без мотивационного напряжения, необходимого для высокого уровня достижений» (А. И. Липкина). Следует специально отметить, что трудолюбие как черта личности и, главное, как некая форма проявления активности в рамках жизнедеятельности реально функционирующей малой группы принципиально по-разному оценивается в зависимости от уровня социально-психологического развития конкретного сообщества. При этом необходимо понимать, что трудолюбие практически напрямую связано с таким немаловажным в психологическом плане феноменом межличностных отношений, как атрибуция ответственности за успех и неудачу совместной деятельности членов группы. Как правило, трудолюбивые люди достаточно

332

адекватно оценивают свой вклад в решение общегрупповой задачи, иногда даже приуменьшая свой вклад в ее успешное выполнение. При этом в группах высокого социально-психологического развития реальное проявление трудолюбия той или иной личностью чаще всего интерпретируется как вполне нормативная активность, в то время как в группах низкого уровня развития подобная активность обычно рассматривается как сверхнормативная и при этом оценивается порой негативно, так как проявляющей трудолюбие личности нередко приписываются неадекватные мотивы — «хочет выставить себя на показ», «выслуживается» и т. п.

В рамках концепции психосоциального развития Э. Эриксона выделял совершенно определенный возрастной этап — с 6 до 12 лет, критический с точки зрения формирования трудолюбия как одной из стержневых черт личности. На этом этапе ведущей потребностью развития ребенка является переход от «виртуального» проникновения в мир взрослых через игру к самостоятельному либо в кооперации с другими людьми созданию реальных продуктов, востребованных и оцененных обществом. Как пишет Э. Эриксон, «ощущение себя способным делать разные вещи, и делать их хорошо или даже в совершенстве, я назвал *чувством созидания*». Внешним подкреплением этой потребности, во всяком случае в цивилизованных странах, является начало школьного обучения, что полностью соответствует как актуальным потребностям, так и результатам предшествующего развития (естественно, в том случае, если более ранние психосоциальные кризисы получили позитивное разрешение), поскольку «именно в конце периода развитого воображения ребенок проявляет наибольшие способности к обучению, соблюдает дисциплину и выполняет определенные требования взрослых. Его переполняет желание конструировать и планировать вместо того, чтобы приставать к другим детям или провоцировать родителей и воспитателей». По мнению Э. Эриксона, «... в социальном отношении эта стадия — решающая. Поскольку созидание включает производство предметов рядом и вместе с другими людьми, то первое чувство разделения труда и различия возможностей — чувство *технологического этоса* культуры — развивается в это время. Поэтому культурные формы и вытекающие из *господствующей технологии* манипуляции должны осмысленно дойти до школьной жизни, поддерживая в каждом ребенке чувство компетентности — то есть свободное упражнение своих умений, интеллекта при выполнении серьезных задач, не затронутых инфантильным чувством неполноценности. Это — основа для кооперативного участия в продуктивной взрослой жизни».

Вполне понятно, что в этих условиях критически важными, с точки зрения формирования трудолюбия, у ребенка являются особенности образовательной системы в целом, конкретной школы и конкретного учителя. Перед начальной школой стоит крайне сложная диалектическая задача — донести до ребенка необходимость определенного самоограничения в сочетании с внешним нормированием в условиях совместной с другими детьми и взрослыми деятельности при одновременном сохранении достаточного для проявления индивидуальной инициативы и творчества пространства. Между тем, анализируя процесс обучения в США, Э. Эриксон обозначил две крайности, носящие достаточно универсальный характер и свойственные российской системе образования, одинаково деструктивные в плане решения данной задачи. «Первая, ставшая уже традиционной, заключается в том, что жизнь младшего школьника превращают в часть суровой взрослой жизни, подчеркивая самоограничение, чувство ответственности, необходимо делать то, что тебе сказали. Вторая, более современная крайность, заключается в продлении на этот возраст натуральной

способности детства узнавать что-то играя, учиться тому, что надо делать, делая то, что хочешь. ... Доведенная до крайности первая тенденция использует склонность ребенка — дошкольника или младшего школьника становиться всецело зависимым от предписанных обязанностей. С одной стороны, он может выучить многое из того, что абсолютно необходимо и развить в себе непоколебимое чувство долга. Но с другой — может никогда не научиться этому самоограничению, доставшемуся дорогой ценой, но не являющемуся необходимым, из-за чего сделает и свою жизнь, и жизнь других людей несчастной и, в свою очередь, у своих собственных детей сломает их естественное стремление учиться и работать. Вторая тенденция, будучи доведенной до крайности, ведет не только к широко известному и популярному тезису, что дети сегодня вообще ничего не учат, но также и к такому ощущению у детей, которое прекрасно отражается в знаменитом вопросе, заданным одним ребенком: «Учитель, мы *должны* сегодня делать то, что мы *хотим*?». Вряд ли можно лучше выразить тот факт, что детям этого возраста действительно нравится, чтобы их мягко, но уверенно подвели к увлекательнейшему открытию того, что можно научиться делать такие вещи, о которых ты сам никогда не думал, вещи, являющиеся продуктом реальности, практичности и логики; вещи, которые преобретают таким образом смысл символа приобщения к реальному миру взрослых». Для традиционной советской школы была свойственна именно первая из этих двух крайностей, однако в 90-е гг. прошлого века стала отчетливо

проявляться и вторая. В настоящее время обе они имеют место. Кроме того, к современной российской школе полностью применимо и замечание Э. Эриксона о том, что «между этими крайностями мы имеем множество школ, у которых вообще нет никакого стиля, кроме твердой приверженности факту, что школа должна быть. Социальная неравноценность и отсталость методов обучения в таких школах все еще создают опасный зазор между многими детьми и технологией, которая нуждается в них не только как в людях, способных служить технологическим целям, но и как в людях, которым сама технология должна служить»<sup>1</sup>.

Не случайно в современном российском обществе наблюдается отчетливая диффузия трудолюбия, выражающаяся в нежелании и неспособности многих молодых людей заниматься созидательной деятельностью в сочетании с широчайшим распространением во всех сферах общественного производства псевдодеятельности, т. е. деятельности, не направленной на создание потребительских ценностей. Классическим примером такого рода является гигантский бюрократический аппарат. Как показывает анализ целого ряда организационных структур, количество сотрудников, в буквальном смысле слова изводящих бумагу, в разы превосходит количество сотрудников, занятых в «зарабатывающих» подразделениях. Весьма показателен в этом плане так называемый охранный бизнес, в котором занято свыше двух миллионов человек, в подавляющем большинстве молодых здоровых мужчин. Реальная их «деятельность» сводится к «просиживанию штанов» в бесчисленных проходных. Квинтэссенцией диффузии трудолюбия на индивидуальном уровне может служить весьма распространенный откровенный ответ на вопрос: «Чем бы Вы хотели заниматься?» — «Все равно чем, лишь бы платили!»

В современных российских условиях достаточно проблематично ожидать быстро и при этом кардинальных изменений в лучшую сторону системы образования в целом. В этой связи особую актуальность приобретает, в частности, замечание Э. Эриксона о том, что «...отбор и подготовка учителей vitalно важны для предотвращения опасностей, которые могут подстергать индивида на этой стадии». По

его мнению, «развитие чувства неполноценности, переживания, что из тебя никогда ничего хорошего не выйдет, — вот та опасность, которая может быть сведена к минимуму педагогом, знающим, как подчеркнуть то, что ребенок *может* сделать, и способным распознать психиатрическую проблему. Очевидно, именно в этом заключается наилучшая возможность предотвращения определенной спутанности идентичности, уходящей своими корнями в неспособность или в действительное отсутствие возможности учиться»<sup>1</sup>. В данном ракурсе совершенно очевидна первостепенная важность психологизации подготовки педагогических кадров, которая должна выражаться, прежде всего, не в механистическом наполнении программ педагогических вузов психологическими дисциплинами, а в решительном отказе от классической парадигмы советской педагогики, изучавшей умозрительные «закономерности» развития абстрактного ребенка в абстрактной «норме», и реализации подлинно психологического подхода, предметом которого является развитие и функционирование реального индивида в реальном обществе.

Понятно, что при всей важности, с точки зрения формирования у ребенка трудолюбия, школьного обучения было бы совершенно ошибочным сбрасывать со счетов родительское влияние. В этой связи нельзя не отметить два наиболее существенных контрпродуктивных фактора, получивших широкое распространение в современном российском обществе.

Прежде всего, как собственно учебная, так и иная социально желательная деятельность ребенка (занятия в спортивных секциях, изучение иностранных языков, занятия музыкой и т. п.) воспринимаются многими родителями (порой неосознанно) в качестве своего рода «визитной карточки», поддерживающей их собственную самооценку и статус в глазах окружающих (соседей, коллег по работе, родителей одноклассников и т. д.). На практике это, как правило, означает жесткий контроль за деятельностью ребенка в сочетании с директивным навязыванием ему дополнительных видов активности. Тем самым не только фрустрируется витальная потребность ребенка в самостоятельном созидании, но и провоцируется недоверие к учителю, поскольку проверка и оценка домашних заданий является его работой, а коль скоро этим занимаются родители, то предполагается, что учитель некомпетентен, недобросовестен или невнимателен и равнодушен.

Другой не менее серьезной, хотя и главным образом «мальчиковой» проблемой является то, что курирование учебной деятельности ребенка, как правило, берет на себя мама. Тем самым усиливается негативное влияние традиции, в рамках которой учитель начальной школы — исключительно женская специальность, что, как отмечал Э. Эриксон «...часто является причиной конфликта с неинтеллектуальной мужской идентификацией у мальчиков, поскольку создается впечатление, что знания — это что-то чисто женственное, а действия — сугубо мужественное»<sup>2</sup>.

В таких условиях налицо реальный риск тотальной депривации у ребенка изначальной потребности в самостоятельной деятельности и готовности вкладывать в нее личностные ресурсы, что влечет за собой диффузию трудолюбия и стагнацию действия.

Только скоординированные усилия родителей и педагогов в логике партнерского взаимодействия с ребенком обуславливают позитивное разрешение базисного кризиса четвертой стадии психосоциального развития, в результате которого формируется трудолюбие как стержневая черта личности. По словам Э. Эриксона,

вклад этой стадии в личностную идентичность может быть выражен словами «я есть то, что я могу научиться делать». Заметим, что данная метафора отчетливо пересекается в содержательном плане с понятием вложенного труда.

*Практический социальный психолог, осуществляя психологическую поддержку и сопровождение вверенной его попечению группы, должен, с одной стороны, всячески выделять и подкреплять проявления подлинного личностного трудолюбия, четко отделяя подобную активность от случаев демонстрации членами сообщества своей амбициозности, попыток с опорой на показную активность реализовать свои статусные претензии на ключевую властную позицию в сообществе, а с другой — создавать и поддерживать такую социальную ситуацию развития каждого в группе, которая стимулирует формирование действительно личностного трудолюбия и которая предполагает в рамках общности социально-психологический климат, имеющий в своей основе признание трудолюбия в качестве базовой общегрупповой ценности.*

**Удовлетворенность трудом** — эмоционально окрашенное оценочное представление субъекта деятельности о результате своей трудовой активности, о самом процессе работы и внешних условиях, в которых она осуществляется. В рамках современной психологической науки общепринятой и общепризнанной как наиболее эвристичная и интерпретационно-ресурсная в этой области считается двухфакторная «мотивационно-гигиеническая» теория удовлетворенности трудом Ф. Херцберга. К условно обозначаемым как мотивационные критериям относят собственно содержательные характеристики трудовой деятельности, успехи и достижения личности или группы в труде, перспективы квалификационно-профессионального, в том числе и карьерного роста, признание со стороны социального окружения, в частности, показатели престижного и

«имиджевого» характера. К условно обозначаемым как повышения гигиенические критериям относят эргономические условия труда, уровень материального вознаграждения, стиль руководства, характер межличностных отношений в трудовом коллективе. Следует специально отметить, что удовлетворенность трудом, как правило, повышается при оптимизации «мотивационных» факторов. В случае же «гигиенических» показателей чаще всего снижается неудовлетворенность работой, но далеко не всегда изменяется показатель удовлетворенности трудом. При этом понятно, что жесткое деление факторов, влияющих на степень удовлетворенности трудом, на «мотивационные» и «гигиенические» достаточно условно, так как в ряде случаев именно «гигиенические» факторы выступают в качестве мотивационно определяющих активность как отдельной личности, так и группы в целом. Помимо этого, необходимо специально оговорить тот факт, что в группах разного уровня социально-психологического развития «удельный вес» различных факторов удовлетворенности трудом также различается. Так, например, в группах высокого уровня развития «мотивационная» составляющая и такой показатель, как «система взаимоотношений», в теории Ф. Херцберга включенные в перечень «гигиенических» факторов, как правило, имеют решающее значение для позитивного субъективного видения и оценки своей трудовой деятельности, в то время как для групп низкого уровня развития решающими нередко становятся такие показатели, как заработная плата и эргономические условия труда. Удовлетворенность трудом, как показывают многочисленные исследования, выступает как серьезная составляющая социально-психологического климата в коллективе, будучи и существенной базой формирования и реализации позитивной психологической атмосферы в группе, и одновременно следствием

устоявшихся положительных взаимоотношений между работниками. Что касается эффективности деятельности, то для адекватной оценки этого первостепенного параметра социальной активности личности и группы учет такого субъективного фактора, как удовлетворенность трудом, является необходимым условием.

В процессе операционализации теории Ф. Херцберга, организационные психологи Дж. Хэкман и Дж. Олдхэм выделили пять базовых факторов, необходимых, с их точки зрения, для того, чтобы работа воспринималась сотрудниками организации как содержательная, интересная и приносила удовлетворение. К ним относятся:

«1. Разнообразие умений. Более содержательны те работы, для которых требуется много, а не одно или несколько различных умений.

2. Идентичность задания. Работы, которые составляют единое целое, более содержательны, чем работы, являющиеся лишь некоторой частью всей работы.

3. Важность задания. Работы, которые важны для других людей, более содержательны, чем маловажные работы.

4. Автономия. Работы, при выполнении которых человек может проявлять независимость, пользоваться свободой и принимать решения, касающиеся выполнения работы, более содержательны, чем работы, не дающие таких возможностей.

5. Обратная связь, касающаяся работы. Работы, в которые включена обратная связь, касающаяся того, как сотрудник выполняет свою работу, более содержательны, чем работы без обратной связи»<sup>1</sup>.

И все же результаты пятнадцатилетних исследований Ф. Херцберга и его коллег не позволяют провести четкую границу между гигиеническими и мотивирующими факторами. Такая частичная верификация характерна для всех так называемых диспозиционных теорий мотивации труда. К этой группе подходов, описывающих структуру трудовой мотивации и условия удовлетворенности трудом, традиционно относят иерархическую модель потребностей А. Маслоу, ERG-теорию С. Алдерфера и теорию потребностей в достижениях Д. Мак-Келланда.

Теория С. Алдерфера, в сущности, представляет собой модификацию иерархической модели А. Маслоу: «Исходным положением этой теории является гипотеза о существовании трех групп потребностей, перечисленных в порядке от наиболее конкретных до наименее конкретных... Эти потребности в существовании (existence — E), отношениях с другими людьми (relatedness — R) и росте (growth — G)... Согласно теории ERG, если усилия, направленные на удовлетворение потребностей какого-либо уровня, постоянно приводят к фрустрации, то человек может регрессировать ... к поведению, удовлетворяющему более конкретные потребности. Сотрудник, который не способен в рамках своей трудовой деятельности удовлетворить потребности в личностном росте, может остановиться на том, что будет выполнять свою работу лишь настолько, насколько необходимо, чтобы не потерять место и удовлетворять социальные потребности (потребность в общении), то есть потребности более низкого уровня». Основным отличием данного подхода от иерархической модели А. Маслоу является отказ от жесткого ранжирования потребностей. При этом понятно, что уровень удовлетворенности трудом в рамках теории С. Алдерфера напрямую зависит от широты спектра потребностей, которые могут быть реализованы в рамках трудовой деятельности.

Надо сказать, что ERG — теория, как и все остальные диспозиционные теории мотивации, не получила исчерпывающего эмпирического подтверждения. Однако общим достоинством данных подходов является их простота и высокая степень

адаптивности к решению практических задач в конкретных условиях той или иной организации.

Если все диспозиционные теории так или иначе исходят из наличия у индивида определенных потребностей, которые в классической трактовке А. Маслоу являются врожденными, могут быть достаточно абстрактными, иррациональными и не всегда осознанными, то когнитивные теории мотивации труда исходят из того, что мотивация — это всегда «...сознательный выбор, сделанный на основе сложного процесса принятия решений, в ходе которого сравниваются варианты, взвешиваются затраты и выгоды и оценивается вероятность достижения желаемых результатов»<sup>1</sup>. Поэтому удовлетворенность трудом в рамках когнитивных подходов, в конечном счете, зависит от соответствия реального результата деятельности ожиданиям индивида. Однако, каждый из таких подходов имеет свои нюансы.

Теория общих ожиданий разработана в конце 60-х гг. прошлого века на базе исследований большой группы организационных психологов, в частности, В. Врума, Дж. Кэмпбелла, Л. Портера, И. Лоулера и др. Она исходит из того, что существуют четыре группы взаимосвязанных переменных, совокупность которых опосредствует ожидания индивида, уровень его трудовой активности, а в конечном счете результаты трудовой деятельности и степень удовлетворенности ею. К ним относятся: ожидание определенного уровня выполнения работы в зависимости от усилий, ожидание результата в зависимости от уровня выполнения работы, инструментальность и ценность.

«Ожидание определенного уровня выполнения работы в зависимости от усилий... отражает веру в то, что усилия приведут к достижению желаемого уровня выполнения работы. ... Эта вероятность сильно зависит от оценки человеком собственных умений и знаний, касающихся работы, от ожиданий других людей, а также от поддержки со стороны коллег и благоприятного влияния условий труда и других средовых переменных.

Ожидание результата в зависимости от уровня выполнения работы. Это вероятностное понятие, сходное с предыдущим, отражает веру в то, что за выполнением работы последуют определенные прямые результаты (или результаты первого уровня)

— от повышения зарплаты, продвижения по службе и чувства достижения до признания, увеличения объема работы и увеличения продолжительности рабочего дня. ...

Инструментальностью называется полезность определенного поведения или результата с точки зрения достижения какой-либо другой значимой цели; эта переменная отражает веру в то, что между поведением ... и достижением этой цели существует связь... Понятие инструментальности особенно релевантно для трудовых результатов второго уровня — это желательные последствия, которые не вытекают непосредственно из трудовой деятельности, но становятся возможными за счет прямых результатов (первого уровня) трудового поведения... Ценность. Результатам первого и второго уровней приписывается определенная ценность (иногда ее называют валентностью) — это переменная, отражающая степень привлекательности результатов для человека. Повышение заработной платы (результат первого уровня), которое вытекает из повышения в должности, может иметь высокую положительную ценность, потому что оно инструментально для достижения положительно оцениваемых сотрудником результатов второго уровня, например, более высокого жизненного уровня»<sup>2</sup>.

Хотя, как уже отмечалось, тория общих ожиданий строится на совершенно иных методологических посылах, чем диспозиционные теории, легко заметить определенные параллели, в частности, двухуровневую структуру ожидаемых результатов деятельности, которые очевидно связаны с иерархией человеческих потребностей. В целом данный подход представляется достаточно сложным и эклектичным, что существенно затрудняет его практическое использование. Более того, как отмечает Л. Джуэлл, хотя «многие гипотезы, в основе которых лежит теория общих ожиданий, подтверждаются в различных исследованиях, ... доказательства правильности этой модели в целом не получено»<sup>1</sup>.

Гораздо более удобной с практической точки зрения при оценке степени удовлетворенности трудом представляется теория справедливости Дж. Адамса. Согласно этой концепции, «люди сравнивают соотношения между тем, что они получают в своей рабочей ситуации (своими результатами), и затраченными на это усилиями (своими вложениями) с соотношением результатов и вложений других людей. К результатам относятся заработная плата, статус и должностной уровень. Наиболее значимыми вложениями являются ... умения, знания, опыт, стаж работы и образование»<sup>2</sup>. Согласно теории справедливости, удовлетворенность трудом будет высокой, если индивидуальное соотношение результат/усилия будет равно или несколько выше среднего значения для данного вида деятельности. Вполне очевидно, что удовлетворенность резко падает, если это соотношение ниже среднего — данная ситуация воспринимается как явная несправедливость. Однако, как показал ряд исследований, удовлетворенность трудом часто снижается и в тех случаях, когда данное соотношение существенно выше среднего. Многие индивиды в подобных случаях испытывают чувство вины и стремятся избавиться от него за счет увеличения своего вклада в трудовую деятельность, тем самым исправляя выявленную несправедливость.

Основным недостатком теории справедливости является то, что в ее рамках существование несправедливости, а в целом ряде случаев и попросту невозможен учет таких факторов, обуславливающих удовлетворенность трудом, как система межличностных отношений, статусно-ролевая позиция личности в неформальной групповой структуре и т. п.

На сегодняшний день в рамках организационной психологии накоплен огромный массив данных, связанных с проблемой удовлетворенности работой. Их анализ позволил выявить ряд интересных закономерностей.

В частности, установлено, «...что на протяжении всего периода трудовой деятельности человека его удовлетворенность работой меняется как в большую, так и в меньшую сторону. В возрастной группе от 20 до 30 лет удовлетворенность работой снижается по мере того, как дает знать о себе расхождение между идеалами и реалиями работы на определенной должности («шок при столкновении с реальностью»). По мере того как человек приспосабливается к этим реалиям и достигает определенных профессиональных целей, его удовлетворенность постепенно увеличивается; пик ее приходится на возраст около 40 лет. За этим периодом следует «кризис середины карьеры», который обычно наблюдается в возрасте от 45 до 50 лет. После разрешения этого кризиса уровень удовлетворенности опять повышается, но снова начинает падать, когда человек готовится к уходу на пенсию («предпенсионный возраст»)»<sup>3</sup>.

339

Другой большой блок исследований был направлен на выявление взаимосвязи между удовлетворенностью работой и качеством ее выполнения. Вопреки ожиданиям, результаты целого ряда изысканий не подтвердили напрямую предположение о том, что удовлетворенность приводит к лучшему выполнению работы. Подобные результаты возможно объясняются тем, что удовлетворенность работой во многом является субъективной характеристикой, во многом зависящей от личностных особенностей индивида.

В последние годы в психологии сформировалась точка зрения, согласно которой удовлетворенность работой опосредствуется, прежде всего, не объективными средовыми параметрами, а общей склонностью конкретного индивида к «позитивной аффективности» (позитивному восприятию мира — попросту говоря, к оптимизму), либо к «негативной аффективности» (негативному восприятию, или пессимизму). Как сообщает Л. Джуэлл, «в настоящее время имеется много данных, подтверждающих существование положительной корреляции между оценками положительной аффективности и большей удовлетворенностью работой»<sup>4</sup>.

*Практический социальный психолог при выполнении своих профессиональных задач должен четко учитывать степень удовлетворенности трудом как группы в целом, так и каждого ее члена в отдельности, так как, не владея этой картиной в полном объеме, он будет не в состоянии ни адекватно стимулировать просоциальную активность сообщества, ни прогнозировать процессы группообразования и личностного развития в нем.*

**Уровень группового развития** — качественная характеристика процесса группообразования, которая определяется степенью сформированности, зрелости межличностных отношений в конкретном сообществе. В мировой социальной психологии существует достаточно большое число самых разных подходов, с позиции которых уровень группового развития определяется на основе многообразных параметров внутригруппового взаимодействия. К такого рода критериям, с помощью которых определяется уровень группового развития, относятся частота контактов членов сообщества, степень взаимности эмоциональных и «деловых» выборов в группе, продолжительность ее существования, мера структурированности отношений в системе «власть — подчинение», наличие или отсутствие ярко выраженных неформальных лидеров и т. д. Таким образом, на сегодняшний день сформировалось большое число подходов к пониманию того, что из себя в психологическом плане представляет такой показатель, как уровень группового развития. В то же время эти подходы в основном не концептуализированы и в качестве стержневого критерия в каждом конкретном случае используется то основание типологизации групп разного уровня социально-психологического развития, которое, как правило, является локальным предметом экспериментального исследования того или иного ученого. Следует заметить, что в отечественной психологии еще

в 70-е годы XX века была разработана и в теоретико-методологическом, и в экспериментальном плане вполне завершенная стратометрическая концепция (теория деятельностного опосредствования межличностных отношений) в группах А. В. Петровского), в рамках которой были выдвинуты и обоснованы два основных фактора, учет которых позволяет дать выверенную оценку уровня социально-психологического развития конкретной малой группы, не говоря уже о том, что экспериментатору предоставляется полная возможность осуществить качественный и сравнительный анализ

различных групп между собой с тем, чтобы выстроить их реальный ранговый ряд по критерию «уровень социально-психологического развития». Согласно этому подходу, следует учитывать соотношенность такого фактора, как степень опосредствованности межличностных отношений целями, задачами и содержанием совместной деятельности, с таким фактором, как степень просоциальности, асоциальности или антисоциальности этих целей, задач и содержания. К высокому уровню социально-психологического развития относятся сообщества, характеризующиеся высокой степенью опосредствования межличностных отношений целями, задачами и содержанием личностно значимой для членов группы и отчетливо просоциальной деятельности, а к низкому уровню социально-психологического развития относятся общности, характеризующиеся высокой степенью опосредствования межличностных отношений целями, задачами и содержанием антисоциальной деятельности. Помимо этого, существуют еще и диффузные, или номинальные группы, в которых межличностные отношения практически не опосредствованы никакой деятельностью (например, случайно собравшиеся люди на остановке общественного транспорта и т. п.). Таким образом, можно представить вектор позитивного социально-психологического развития групп (диффузная группа — просоциальная ассоциация — просоциальная кооперация — коллектив) и вектор негативного социально-психологического развития групп (диффузная группа — асоциальная ассоциация — асоциальная кооперация — корпорация). Наиболее развернуто стратометрическая концепция в целом и типология групп разного уровня развития изложены в книге «Психологическая теория коллектива» (М., 1979).

В зарубежной социальной психологии проблеме изучения и оценки уровня группового развития также уделяется достаточно серьезное внимание. Одним из наиболее известных подходов такого рода является теория социализации группы, разработанная Р. Морлендом и Дж. Ливайном. В ее рамках «процесс группового развития рассматривается по аналогии с процессом социализации индивида, анализируется «временное пространство» существования группы. Каждая стадия развития группы характеризуется по типу отношений группы с каждым вновь вступающим в нее членом. Стадии можно сравнивать между собою при помощи трех критериев:

- *оценивание* (целей группы, ее положения среди других групп, значения целей группы для каждого из ее членов);
- *обязательства* (группы по отношению к членам и каждого члена по отношению к группе, в ходе чего выявляется степень удовлетворения взаимных ожиданий. При этом установлено, что группа более обязана тем своим членам, которые в большей степени помогают достижению целей группы, а каждый член в большей степени обязан группе в том случае, когда она больше помогает ему. Следствием выполнения взаимных обязательств является повышение согласия, эмоциональных контактов, мотивации сохранения группы);
- *преобразование ролей* членов группы (большая или меньшая включенность членов группы, степень их идентифицированности с ней. С этой целью выявляются пять возможных ролей члена группы: *потенциальный член, новый член, полный член, маргинальный член, экс-член*).

На основании обозначенных критериев фиксируются стадии в жизни группы, соответствующие различным позициям (ролям) членов»<sup>1</sup>.

341

Как считает Г. М. Андреева, данная концепция «...интересна как минимум двумя своими посылками.

Во-первых, ... введено понятие “*стадий*” развития группы, которые различаются друг от друга по набору критериев. Так или иначе каждая стадия связана со сменой состава группы: в нее входят новые члены, частично уходят старые, происходит превращение потенциального члена группы в “полного” члена, затем, иногда в “маргинального” члена, если группа перестает его удовлетворять; наконец, возможен и разрыв с группой. Факторами этой смены ролей членов группы являются мера принятия группой каждого члена и, напротив, принятие членом группы ее реальности.

Во-вторых, сформулирована мысль о том, что социализация группы происходит не в вакууме: на изменения в группе влияет *характер культуры и общественных отношений*, в рамках которых существует группа. Механизм этого воздействия раскрывается через внесение каждым новым членом группы ценностей общества, которые им отрефлексированы и применены к оцениванию ситуации в группе, своего положения в ней и т. п. Если в обществе нормативом является акцент на *достижение и продуктивность*, оценивание ситуации в группе будет в большей мере включать именно этот критерий. Если же в обществе популярна идея *межличностной гармонии*, в группе среди критериев оценивания можно также ожидать следование этой норме. Стадия развития группы, таким образом, соотносится с определенными изменениями в обществе»<sup>1</sup>.

И все-таки наиболее значимым и эмпирически обоснованным в зарубежной социальной психологии остается динамический подход к проблеме группового развития. Существенно важно, что его обоснованность подкрепляется не только результатами многочисленных экспериментальных исследований, но и огромным массивом данных, полученных в результате включенного и внешнего наблюдения за деятельностью терапевтических групп (в классической групповой психотерапии каждая встреча детально протоколируется самим терапевтом, его ассистентами, либо с помощью технических средств). Как отмечает один из наиболее известных специалистов в области групповой психотерапии и групповой динамики И. Ялом, «знания о развитии группы мы черпаем из систематических исследований, посвященных тому, как группы выполняют те или иные задания в лабораторных условиях, и из лонгитюдных наблюдений за контактными группами». При этом, «несмотря на терминологические расхождения, в отношении основных фаз... развития группы все же существует более или менее полная картина. В широком смысле группы проходят через начальную (вступительную) стадию ориентации, характеризующуюся поиском структуры и целей, сильной зависимостью от терапевта и озабоченностью границами группы. Затем пациенты сталкиваются со стадией конфликта, так как в это время группа работает с вопросом межличностного доминирования. Затем группу начинает резко волновать гармония во взаимоотношениях между участниками и их привязанность друг к другу. Межличностные взаимоотношения в это время служат для группового сплочения. Затем может повзриться уже полностью сформировавшаяся рабочая группа, характеризующаяся высокой сплоченностью, межличностным и внутриличностным исследованием и полным выполнением первичной задачи как всей группой, так и каждым участником в отдельности»<sup>2</sup>.

Хотя И. Ялом рассматривает стадии группового развития на примере именно психотерапевтических групп, выделенные закономерности совершенно справедливы



и в гораздо более широком групповом контексте. Так, например, специалисты в области командообразования при всех существующих на сегодняшний день разночтениях, как правило, не обходят вниманием пять универсальных стадий группового развития: формирование, смятение и конфликт, принятие ответственности и заключение контракта, достижения и свершения, завершение (хотя и называют их по-разному). В частности, Д. Ньюстром и К. Дэвис выделяют следующие пять стадий жизненного цикла команды: формирование, смятение, нормирование, выполнение работы, расформирование. Д. Стюарт обозначает все те же пять стадий как формирование, штурм, нормализация, выполнение, окончание. Нетрудно заметить, что в приведенных примерах при видимых терминологических различиях речь идет об абсолютно идентичных в содержательном смысле стадиях группового развития.

На первой стадии «перед членами любой ... группы стоят две задачи: во-первых, они должны определить способ достижения своей первичной задачи — выснить причину, по которой все они пришли в группу, во-вторых, участники должны обратиться к своим социальным взаимоотношениям в группе, чтобы создать для себя нишу, которая не только обеспечит комфорт, необходимый для решения первичной задачи, но также добавит удовлетворения и удовольствия от участия в работе группы». Главный вопрос, на который должен найти ответ каждый член группы на первой стадии ее развития и представляющий собой своего рода интерпретационный ключ для оценки всех интрагрупповых процессов на данной стадии, — «внутри или снаружи».

На второй стадии на смену ему приходит вопрос «на вершине или на дне». Члены группы переключают свое внимание с «...принятия, одобрения, обязательств, определения приемлемого поведения ... на стремление занять позицию доминирования, контроля и власти. Этой фазе характерны противоречия между членами группы и лидером. Каждый участник старается установить для себя предпочитаемый объем инициативы и власти, и таким образом постепенно устанавливается иерархия и социальный порядок». Социальный психолог, работающий с группой любого типа, должен отдавать себе отчет в том, что «борьба за возможность контролировать — это часть инфраструктуры каждой группы, она присутствует всегда, иногда в состоянии затишья, иногда в скрытом виде, а иногда — в открытом и бурном. Если в группе присутствуют люди с сильной потребностью к доминированию (а такие люди присутствуют в группе практически всегда — В. И., М. К.), то это может стать главной темой для обсуждения на ранних этапах. Скрытая борьба за контроль часто становится более очевидной, когда в группу приходят новые участники, особенно те, которые “не знают своего места” и, вместо того чтобы подчиниться “старичкам” группы по причине их старшинства, явно претендуют на доминирование»<sup>1</sup>.

Ключевым вопросом третьей стадии группового развития становится «близко или далеко». Иными словами, каждый участник стремится максимально интегрироваться в единую групповую структуру. По мнению И. Ялома, «третья стадия развития группы — это развитие сплоченности. За периодом конфликта следует преобразование группы в единое целое. Для описания этой фазы пользуются разнообразными терминами, но все они имеют общий смысл: внутригрупповое сознание, общая цель и групповой дух, совместные групповые действия, кооперация и взаимоподдержка, групповое объединение и взаимность, единое мы-сознание, ориентированное во вне соперничество, поддержка и свобода коммуникации. На этой стадии растет моральность, взаимное доверие и самораскрытие»<sup>2</sup>. Как уже отмечалось,

большинство исследователей делят эту стадию на две: групповое сплочение и нормирование деятельности и зрелое решение проблем на базе функциональных ролевых отношений. Именно на данной стадии, с точки зрения динамического подхода, можно с уверенностью говорить о высоком уровне группового развития. Поэтому команда в данной логике характеризуется как группа, прошедшая три первые стадии развития, то есть точка качественного перехода от группы людей, собравшихся ради совместной деятельности по достижению общей цели, обеспечивающей при этом удовлетворение личных потребностей каждого участника, к команде как к группе высокого уровня развития — есть момент заключения контракта, нормирующего взаимодействия и взаимоотношения между участниками, властные полномочия и иные, существенно важные для жизнедеятельности группы как единого социального организма вопросы в сочетании с принятием каждым членом группы личной ответственности за выполнение данного соглашения.

Надо сказать, что в традиционной советской психологии в силу идеологической конъюнктуры, стратометрическая концепция практически противопоставлялась теории групповой динамики. Однако в действительности они представляются не оппозиционными а, скорее, взаимодополняющими по той простой причине, что рассматривают различные детерминанты межличностных отношений в группе и самого процесса группового развития.

*В любом случае, вне зависимости от избранной теоретико-методологической базы, для практического социального психолога уровень группового развития является важнейшим параметром, определяющим выбор средств и способов своей профессиональной деятельности с конкретным сообществом, так как одни и те же технологии воздействия на группы разного уровня развития дают, как правило, прямо противоположные результаты.*

**Уровень притязаний** — а) уровень сложности, который планируется достичь и преодолеть в процессе последующей активности, своего рода «идеальная цель»; б) определение личностной цели конкретного действия на основе испытанного чувства удовлетворения в связи с достигнутым ранее успехом или на основе переживаний в связи с предшествующей неудачей, своего рода «актуальный уровень притязаний». Помимо этого, термин «уровень притязаний» нередко употребляют для описания желаемого уровня самооценки. Личность в условиях имеющейся у нее возможности свободно выбрать степень сложности очередного действия оказывается, как правило, в ситуации диссонанса, отражающего борьбу двух несовпадающих мотивов — стремления достичь максимального успеха и одновременно застраховать себя от неудачи. Адекватной реакцией на успех является завышение трудности вновь выбираемой задачи и снижение актуального уровня притязаний в ситуации предшествующего неуспеха. Традиционно принято интерпретировать обратную реакцию (повышение сложности выбираемой очередной задачи после предшествующей этому неудачи и понижение уровня притязаний после успеха) как неадекватную. В то же время существует целый ряд факторов, которые не позволяют рассматривать эту закономерность столь упрощенно и, что называется, «в лоб». Это становится совершенно очевидно, если учитывать такие переменные, как значимость выбираемой задачи для данной личности, наличие или отсутствие очевидцев выбора задачи, характер взаимоотношений личности с этими очевидцами и т. д. Более того, склонность интерпретации действий человека в условиях свободного выбора степени трудности конкретного задания определяется еще и тем, что необходимо рассматривать мотивы

подобного выбора, исходя из того, что индивид, принимая какое-либо решение и его реализуя, стоит, по сути дела, перед двумя, хоть и взаимосвязанными, но при этом и вполне самоценными задачами — задачей собственно предметной («это необходимо сделать») и задачей личностной («смогу ли я?», а по существу — «кто я?», «какой я?»). Следует отметить, что в

различных обстоятельствах первостепенной задачей может оказаться любая из этих двух. Прежде всего, именно в связи с этим в одних ситуациях личность ориентируется преимущественно на избегание неуспеха, а в других — на достижение безоговорочного успеха во что бы то ни стало.

Вполне понятно, что ситуативный уровень притязаний напрямую связан с глубинной личностной установкой на достижение либо избегание неудач, а также с самооценкой, которая, как и мотивация достижения, во многом опосредствована родительскими влияниями в раннем детстве. Говоря о формировании самооценки, В. Сатир отмечает, что ребенок «...составит представление о самом себе как о дееспособной личности (то есть о человеке, который способен позаботиться о самом себе) в том случае, если по крайней мере один из родителей будет признавать его взросление»<sup>1</sup>.

При этом, с точки зрения В. Сатир, «можно считать, что родитель признает взросление ребенка, когда он (или она):

Отмечает существование этого взросления.

Вербально или невербально сообщает о том, что он отметил.

Предоставляет ребенку все больше возможностей проявить и потренировать новые способности, возникающие в результате развития»<sup>2</sup>.

Восприятие индивидом себя как дееспособной личности критически важно в плане формирования адекватной самооценки и реалистичного уровня притязаний в силу того, что «увеличение дееспособности предполагает способность принимать решения, творить, формировать и поддерживать взаимоотношения, регулировать свои потребности в зависимости от ситуации, планировать будущую деятельность, проявлять толерантность по отношению к неудачам и разочарованиям»<sup>3</sup>. Последнее особенно важно с точки зрения формирования адекватного и гибкого уровня притязаний личности, поскольку именно низкая толерантность к неудачам часто лежит в основе нереалистичных притязаний. Причем, это в равной степени справедливо как в случае установки явно заниженных, так и явно завышенных целей личностной активности. Примером может служить поведение индивида, который, проиграв некоторую сумму в казино, оказывается неспособным принять это как свершившийся факт и продолжает раз за разом увеличивать ставки в надежде «сорвать банк» и таким образом компенсировать изначальную неудачу, а следовательно, и избавиться от связанного с ней дискомфорта.

По мнению В. Сатир, «чтобы признать дееспособность ребенка, родители должны быть способными распознавать достижение той или иной стадии развития: только так признание будет своевременным. Они не должны ожидать от ребенка поведения, свойственного пятилетнему, когда ему уже восемь, или поведения, присущего восьмилетнему, когда ему всего пять. Иными словами, чтобы признание было действительно признанием, оно должно соответствовать потребностям, способностям и готовности ребенка. И сообщение о признании должно быть понятным, прямым и определенным»<sup>4</sup>. В противном случае, «если родитель не признает способность ребенка,

или не вовремя выражает свое признание, у ребенка возникают проблемы при интеграции этой способности. Она остается фрагментарным аспектом “неважного меня”, или “неадекватного меня”, или же “тайного меня”»<sup>5</sup>. Как следствие, «Он может не позволять себе проявлять способность. Он может демонстрировать ее в тайне. Он может демонстрировать ее искаженным или завуалированным образом»<sup>6</sup>. Во всех случаях это влечет за собой неадекватный уровень притязаний в тех сферах личностной активности, которые связаны с проявлением данной способности.

Следует отметить, что чрезвычайно важным моментом родительского влияния, с точки зрения формирования адекватной самооценки и уровня притязаний, является не только признание способностей и достижений ребенка, но и разумное ограничение и нормирование его активности.

Как считает В. Сатир, «родительское признание не подразумевает некритического одобрения любого поступка, который совершил или собирается совершить ребенок. Родители выполняют социализирующую функцию: они должны объяснить ребенку, что он — не центр их мира или всего окружающего мира.

Он должен научиться, как соответствовать принципам семейного существования, как уравнивать собственные нужды с нуждами окружающих, как удовлетворять требования культуры.

Ему необходимо развить в себе способность справляться и находить гармонию между твоими требованиями, моими требованиями и требованиями ситуации, делая это вовремя и при любых обстоятельствах.

Он может возмущаться, быть недовольным ограничениями или правилами, но принятие ограничений и выучивание правил — это тоже часть взросления. “Ограничение” и “признание” не являются взаимоисключающими понятиями»<sup>7</sup>.

Способность к разумному самоограничению и готовность следовать определенным нормам приобретает особую значимость в подростковом возрасте. В этот период личность подвергается сильнейшему воздействию двух факторов — внутреннего и внешнего, каждый из которых способствует искажению уровня притязаний, как правило, в сторону завышения.

Первый связан с бурным физиологическим созреванием, в результате которого резко возрастает дееспособность индивида. Квинтэссенцией этого процесса является обретение подростком способности стать физиологическим родителем. При этом в современном обществе социальный статус личности, во всяком случае в младшем подростковом возрасте, практически не меняется по сравнению с предшествующим периодом развития. Данное противоречие лежит в основе необоснованно завышенного уровня притязаний во всем, что касается проявлений инициативы, самостоятельности, обретении контроля над собственной жизнью, присущего многим подросткам. Проблема заключается в том, что такой уровень притязаний в сочетании с присущей подросткам подсознательной убежденностью в собственной неуязвимости, зачастую толкает их на действия, представляющие реальную угрозу как для самих подростков, так и для социального окружения (репертуар такого рода действий достаточно широк — от откровенно криминальных эпизодов, попыток самостоятельного управления автомобилем и т. п. до готовности идти на совершенно необоснованный и запредельно высокий риск в играх и спортивных состязаниях).

Второй фактор обусловлен сильной подверженностью подростков влиянию массовой культуры, которая также способствует формированию завышенного уровня притязаний, поскольку задает нереалистично высокий стандарт во всем, что касается физической привлекательности, успешности, уровня материального благосостояния. Как показывает ряд исследований, молодые люди чрезмерно увлекающиеся печатной и видеопродукцией компании Playboy и ей подобных, часто оказываются неспособны к установлению прочных и длительных интимных отношений, поскольку при выборе партнерш ориентируются на внешние данные известных фотомоделей.

Еще раз подчеркнем, что именно сформированная в детском возрасте готовность соотносить собственные потребности с потребностями других и объективными условиями ситуации позволяет индивиду без ущерба для самооценки не только справляться с «искушениями» подросткового возраста, но и в дальнейшем устанавливать для себя реалистичный уровень притязаний.

Говоря об уровне притязаний, нельзя не упомянуть о том, что он тесно связан с проблемой самооффективности личности, рассматриваемой А. Бандурой как один из основных когнитивных механизмов, опосредующих личностное функционирование и изменения. При этом, с точки зрения концепции самооффективности, данная связь носит взаимообуславливающий характер.

С одной стороны, высокий уровень притязаний индивида, связанный с предшествующим личностным опытом, по мнению А. Бандуры, является важнейшим источником самооффективности: «Попросту говоря, успешный личный опыт порождает высокие ожидания, а предыдущие неудачи порождают низкие ожидания (заметим, что в данном контексте речь идет именно об актуальном уровне притязаний, основанном на предшествующем опыте (В. И., М. К.)). Эстрадный артист, которого вдруг обуял страх перед выступлением, может сказать себе, что он уже выступал много раз без каких-либо пришествий и, конечно, сумеет сделать это опять. С другой стороны, люди, страдающие от неуверенности в своей способности выступать перед аудиторией из-за неудачи в прошлом, могут прийти к заключению, что им это просто не дано»<sup>1</sup>. Таким образом, если высокий уровень притязаний, связанный с предыдущим успехом, повышает самооффективность, то низкий уровень притязаний, обусловленный предшествующими неудачами, ведет, по сути дела, к приобретенной беспомощности.

В свою очередь, самооффективность личности способствует повышению уровня притязаний как в смысле постановки более амбициозных целей, так и в смысле готовности преодолевать более сложные барьеры на пути к ее достижению. Так, например, «по мнению Бандуры, люди, осознающие свою самооффективность, прилагают больше усилий для выполнения сложных дел, чем люди, испытывающие серьезные сомнения в своих возможностях»<sup>2</sup>.

Иными словами, с точки зрения концепции самооффективности, индивид на основе предшествующего опыта решения тех или иных предметных задач формулирует, по сути дела, ответ на вопрос «кто я?» и на основании этого ответа, сталкиваясь с очередной предметной задачей, отвечает на вопрос «смогу ли я?».

Таким образом, концепция самооффективности дает в руки социального психолога-практика своего рода интерпретационный ключ, позволяющий при оценке

уровня актуальных притязаний конкретного индивида, развести предметную и личностную задачи, потребностью решения которых он обусловлен.

*Это особенно важно в силу того, что практический социальный психолог, работая с группой в целом и особенно с отдельными ее членами, должен таким образом выстраивать очередные цели своих подопечных, чтобы избежать «разрыва» выполняемых ими предметных и личностных задач и при этом в каждый конкретный момент понимать, какая из этих двух задач выступает в данном случае как первостепенно значимая для интересующей его личности.*

**Установка** — достаточно стабильная готовность субъекта деятельности поступать тем или иным образом еще до появления стимулирующего активность объекта или явления, при условии знания, что именно этот определенный объект или явление будет предъявлено. Изначально термин «установка» был введен в научный психологический лексикон для описания не актуально возникающего, а заложенного предшествующим функционированием способа реагирования на воспринимаемую ситуацию (скорость ответной реакции, ряд иллюзий восприятия, специфика протекания некоторых психических процессов и т. п.). В качестве своего рода интерпретационного «ключа», объясняющего целый ряд психических явлений понятие «установка» наиболее полно и развинуто разработано в школе Д. Н. Узнадзе. В социальную психологию понятие «установка» вошло позднее, как «разовое» понятие по отношению к такому «базовому» понятию как «социальная установка», или «аттитюд», которое используется для обозначения и описания того, каким образом личность ориентируется в своем отношении к различным, прежде всего, значимым для ее жизнедеятельности объектам и явлениям, процессам социализационного характера. Помимо этого, понятие «установка» и задаваемый им ракурс анализа стабильности и изменчивости личностно-интерпретационной и при этом реально деятельностной ориентации индивида в социальной действительности позволяют, с одной стороны, оценить степень социального влияния (пропаганда, расширение информационного потока, давление группы и т. п.) на изменение готовности проявлять именно заранее определенную активность, а с другой, достаточно адекватно прогнозировать способы и формы личностной поведенческой активности в определенных предугадываемых обстоятельствах. Совершенно очевидно, что именно область регуляции деятельности и является тем предметным полем, той психологической реальностью, в рамках которых понятие «установка» оказывается наиболее продуктивным в качестве объяснительного «ключа» происходящего и особенно эвристичным, если речь идет о задаче прогностического характера. Как считают специалисты в проблематике установки, основными функциями установки в деятельности являются: «а) установка определяет устойчивый, последовательный целенаправленный характер протекания деятельности, выступает как механизм ее стабилизации, позволяющий сохранить ее направленность в непрерывно изменяющихся ситуациях; б) установка освобождает субъекта от необходимости принимать решение и произвольно контролировать протекание деятельности в стандартных, ранее встречавшихся ситуациях; в) установка может выступить и в качестве фактора, обуславливающего инертность, косность деятельности и затрудняющего приспособление субъекта к новым ситуациям». Что касается содержания установки, то оно «зависит от места объективного фактора, вызывающего эту установку в структуре деятельности. В зависимости от того, на какой объективный характер деятельности направлена установка (мотив, цель, условие деятельности), выделяются

три иерархических уровня регуляции деятельности — уровни смысловых, целевых и операциональных установок. Смысловая установка выражает проявляющееся в деятельности личности отношение ее к тем объектам, которые имеют личностный смысл... Целевые установки вызываются целью и определяют устойчивый характер протекания действия. В случае прерывания действия целевые установки проявляются в виде динамических тенденций к завершению прерванного действия. Операциональная установка имеет место в ходе решения задачи на основе учета условий наличной ситуации и вероятностного прогнозирования этих условий, опирающегося на прошлый опыт поведения в подобных ситуациях» (А. Г. Асмолов).

В современной социальной психологии обычно выделяют три базовых компонента, составляющих любую установку: аффективный, поведенческий и когнитивный: «Аффективный компонент включает все эмоции человека и его чувства в отношении объекта, в особенности положительные и отрицательные оценки. Поведенческий компонент включает предполагаемые действия человека в отношении данного объекта. Когнитивный компонент представляет собой мысли человека об определенном объекте установки, включая факты, знания и убеждения. Эти три компонента установок не всегда тесно связаны друг с другом, поэтому важно учитывать все три аспекта»<sup>1</sup>. Установка является наиболее устойчивой и действенной в том случае, когда все три базовых компонента взаимно дополняют друг друга, образуя более или менее гармоничное целое. Это подтверждается обширным массивом эмпирических исследований, на базе которых разработан целый ряд теоретических схем, связанных с процессом формирования и изменения установок, известных как теории согласованности.

Наиболее известным из этих подходов является теория когнитивного диссонанса Л. Фестингера. Хотя, как явствует из самого названия данной теории, она центрирована именно на когнитивных аспектах установки, ее автор рассматривал проблему согласованности гораздо шире: «Давно замечено, что любой человек стремится к сохранению достигнутой им внутренней гармонии. Его взгляды и установки имеют свойство объединяться в систему, характеризующуюся согласованностью входящих в нее элементов. ... Существует согласованность также между тем, что человек знает и чему он верит, и тем, что он делает»<sup>2</sup>. При этом, как считает Л. Фестингер, «достаточно уверенно можно предположить, что в жизни очень редко можно встретить какую-либо систему когнитивных элементов, в которой диссонанс полностью отсутствует. Почти для любого действия, которые человек мог бы предпринять, или любого чувства, которое он мог бы испытывать, почти наверняка найдется по крайней мере один когнитивный элемент, находящийся в диссонантном отношении с этим “поведенческим” элементом»<sup>3</sup>. Так, например, студент, убежденный в высокой значимости университетского образования, принимает решение отклонить предложение своей подруги провести воскресный вечер в клубе ради того, чтобы подготовиться к предстоящему в понедельник экзамену. При этом существенно важно, что данное противоречие затрагивает как когнитивные и поведенческие, так и аффективные аспекты установки, поскольку в эмоциональном плане перспектива посвятить вечер изучению, скажем, зарубежной психологии, скорее всего, гораздо менее привлекательна, чем провести его в обществе любимой девушки.

349

Что касается собственно когнитивных элементов, опосредствующих установки и поведение индивида, то Л. Фестингер выделил четыре типичных причины, вызывающих диссонанс:

«1. Диссонанс может возникнуть по причине психологической несовместимости. Если индивид полагает, что в ближайшем будущем человек высадится на Марс, но при этом считает, что люди до сих пор не в состоянии сделать космический корабль, пригодный для этой цели, то эти два знания являются диссонантными по отношению друг к другу. Отрицание содержания одного элемента следует из содержания другого элемента на основании элементарной логики.

2. Диссонанс может возникнуть по причине культурных обычаев. Если человек на официальном банкете берет рукой ножку цыпленка, знание того, что он делает, является диссонантным по отношению к знанию, определяющему правила формального этикета во время официального банкета. Диссонанс возникает по той простой причине, что именно данная культура определяет, что прилично, а что нет...

3. Диссонанс может возникать тогда, когда одно конкретное мнение входит в состав более общего мнения. Так, если человек — демократ, но на данных президентских выборах голосует за республиканского кандидата, когнитивные элементы, соответствующие этим двум наборам мнений, являются диссонантными по отношению друг к другу, потому что фраза «быть демократом» включает в себя, по определению, необходимость поддержания кандидатов демократической партии.

4. Диссонанс может возникать на основе прошлого опыта. Если человек попадает под дождь и, однако, надеется остаться сухим (не имея при себе зонта), то эти два знания будут диссонантными по отношению друг к другу, поскольку он знает из прошлого опыта, что нельзя остаться сухим, стоя под дождем...»<sup>4</sup>.

Диссонанс создает внутреннее напряжение, в свою очередь, порождающее ощущение психологического дискомфорта, стремясь избавиться от которого, индивид, с одной стороны, может менять собственные установки в направлении их большей внутренней согласованности, а с другой — ориентируется на то, чтобы избежать ситуаций и информации, способствующих усилению диссонанса. Как было продемонстрировано в ряде экспериментов, в большинстве случаев это находит выражение либо в контрустановочном поведении, либо в поиске фактов, повышающих ценность выбранной поведенческой альтернативы и снижающих ценность отвергнутой.

Если в силу тех или иных обстоятельств индивид вынужден совершать поведенческий акт, противоречащий его изначальным установкам, то снижение возникающего диссонанса обычно достигается за счет изменения последних. При этом слишком сильный стимул к контрустановочному поведению сам по себе является достаточным оправданием такового. В этом случае сила диссонанса оказывается недостаточной для изменения установки. В одном из экспериментов, проведенных Л. Фестингером и его коллегами в 1959 г., студентам было поручено выполнение чрезвычайно скучного задания. При этом, «когда они закончили работу, экспериментатор объявил, что он изучает влияние предвзятых мнений на исполнение. Он объяснил, что некоторым людям заранее говорили, что задание интересное, другим сказали, что задание скучное, а третьей группе вообще ничего не сообщили. Затем экспериментатор попросил каждого участника помочь ему, сообщив следующему участнику свое положительное мнение о задании перед началом выполнения. ... Некоторым участникам сообщили, что экспериментатор заплатит им за помощь 1 доллар, а другим было сказано, что им будут платить 20 долларов.

Фактически все участники согласились описать следующему участнику задание как очень приятное. Существовала также контрольная группа, членов которой не просили лгать. Вскоре после этого экспериментатор попросил участников указать, насколько действительно им понравилось задание.

Те, кому заплатили 1 доллар, оценили задание более позитивно, чем те, кому заплатили 20. (Помните о том, что это был 1959 год!) Они нашли задание более приятным и проявили большее желание поучаствовать в других подобных экспериментах, несмотря на то, что им заплатили меньше денег... Более крупная сумма денег послужила достаточной причиной для выполнения задания, поэтому участники испытали небольшой диссонанс. Однако участники, получившие только доллар за то, что представили следующему участнику задание в неверном свете, имели недостаточное оправдание для своих действий; они испытывали диссонанс и разрешили его за счет изменения своих установок по отношению к заданию. Было проведено много аналогичных исследований, и они дали схожие результаты»<sup>5</sup>.

Тенденция к поиску фактов, повышающих ценность избранной в результате принятия решения альтернативы, была зафиксирована в эксперименте осуществленном Д. Бремом: «Студенткам колледжа продемонстрировали восемь предметов, таких как тостер, таймер и радиоприемник, и попросили указать, насколько они хотели бы иметь каждый из них. Затем им показали два из этих предметов и попросили выбрать один. При условии высокого диссонанса девушкам предлагалось выбрать между предметом, которому они дали высокую оценку, и тем, который они поставили на второе место. При условии низкого диссонанса им предоставлялось право выбора между предметом, имеющим высокую оценку, и тем, который они оценили как гораздо менее желанный. После того, как девушки принимали решение, их просили оценить предметы еще раз при повторной оценке у девушек, находившихся в условиях высокого диссонанса, наблюдалась сильная тенденция повышать оценку выбранного ими предмета и снижать оценку отвергнутых. В контрольной группе, где диссонанса не было, вместо предложения выбора между двумя предметами и получения более желанного, девушкам просто давали один из предметов, который они оценили положительно. Когда они заново оценивали все предметы, они не продемонстрировали никакой тенденции к

повышению оценки полученного предмета. Это условие показывает, что переоценка при условии высокого диссонанса была вызвана не только гордостью от обладания предметом; решающим фактором стало принятие решения»<sup>2</sup>.

Л. Фестингер также внес существенный вклад в изучение более чем актуального с практической точки зрения вопроса о том, в какой степени установки опосредствуют поведение. В середине 60-х гг. прошлого века он пришел к выводу о том, «...что данные исследований не подтверждают гипотезу об изменении поведения в связи с появлением новых установок. Фестингер предположил, что связь установка — поведение действует совершенно противоположным образом. Наше поведение выполняет роль лошади, а установка — телеги. Как выразился Роберт Эйбельсон, мы “очень хорошо научились и очень хорошо находим причину того, что делаем, но не очень хорошо делаем то, чему находим причины”»<sup>3</sup>. Однако целый ряд социально-психологических исследований последних лет показывает, что при соблюдении ряда условий установки достаточно сильно влияют на поведение и

их изучение важно как с прогностической точки зрения, так и для разработки программ, направленных на модификацию поведения. Как отмечают Ш. Тейлор и его коллеги, «сейчас ясно, что устойчивые установки, важные установки, легкооцениваемые установки, установки, формируемые посредством прямого опыта, установки, в которых люди уверены, и установки, демонстрирующие высокую степень согласованности между знаниями и чувствами, являются наиболее подходящими для предсказания поведения»<sup>4</sup>.

*Для практического социального психолога крайне важно располагать исчерпывающей информацией о наиболее типичных для членов курируемой им общности установках не только для того, чтобы интерпретировать психологическую природу их поведения, но и для того, чтобы иметь возможность с большой долей уверенности прогнозировать их активность в обстоятельствах необходимости решения предъявляемых им задач в рамках программы психологической поддержки. При этом работающему с реально функционирующей группой или организацией специалисту следует четко различать склонность того или иного представителя общности к стереотипизации при оценке партнеров по взаимодействию и общению и «установочную» предрасположенность конкретного индивида к совершенно определенным проявлениям поведенческой активности в ситуации столь же определенного стимулирования извне.*

**«Утечка умов»** — один из видов осознанной и четко мотивированной миграционной активности людей интеллектуальных профессий. «Утечка умов» как одна из форм миграционного поведения принципиально отличается от «гасторбайтерства» как по социальным причинам, так и по личностным мотивам субъектов. В первом случае ведущим мотивом смены одной социокультурной среды на другую является, в первую очередь, осознанная невозможность на родине полностью реализовать как творческая полноценная профессиональная личность (хотя и материальная сторона вопроса при принятии решения играет определенную роль), а во втором случае определяющей причиной смены места жительства оказывается, прежде всего невозможность заработка на родине даже минимальных средств для поддержания своего существования и существования своих близких и готовность по демпинговым расценкам продать свой труд (чаще всего малоквалифицированный) в другой стране. Как пишет А. Г. Аллавердян, «термин “утечка умов” введен в оборот в докладе Британского королевского общества (1962) и первоначально касался феномена эмиграции английских ученых и инженерно-технических специалистов в США. Позднее этот термин широко использовался при изучении социальных и психологических детерминант эмиграции высококвалифицированных специалистов из так называемых развивающихся и постсоциалистических стран в развитые государства мира». При этом в условиях тоталитарного общества людей умственного труда, покидающих свою страну, огульно обвиняли в предательстве в том числе и предательстве своих убеждений, хотя именно в связи с последними, в связи со своим мировоззрением и осознанной потребностью в персонализации подобное решение и принималось подавляющим большинством тех, чье поведение и обусловливало факт «утечки умов» как в той или иной мере выраженного социального явления. Последние годы термин «утечка умов» стал все чаще использоваться в качестве «рабочего» и в психологии управления для описания результатов переманивания высококвалифицированных специалистов из одной организации в другую. При этом и в современной России не материальные блага и облегченные условия труда оказываются

нередко решающим фактором, стимулирующим переход того или иного работника на новое место, а, прежде всего, предоставляемая ему возможность максимально реализовать свой личностно-профессиональный потенциал.

Хрестоматийный пример, иллюстрирующий причины и последствия утечки умов в организации, приводит специалист в области организационного консультирования С. Уэтлауфер (хотя компании и действующие лица данной истории вымышлены, она основана на реальных событиях). Генеральный директор компании по производству прохладительных напитков CuulBurst, Луиза Реборедо, отправившись с сыном-старшеклассником на художественную выставку, увидела, как тот покупает продукцию конкурирующей фирмы Thirst Smashers. Ее реакция была вполне предсказуемой, особенно в свете того обстоятельства, что в последнее время CuulBurst стала терять позиции на рынке.

«— Альберто! — потрясенно выдохнула Луиза, — Как ты мог?»

— Как я мог что? — слегка раздраженно отозвался Альберто. — Я не смог бы купить здесь CuulBurst, даже если бы этого и хотел. Нет, ну я, конечно, могу пробежаться до школьного кафетерия, но думаю, это не очень разумно. И потом, все знают, что CuulBurst — напиток для детей, а Thirst Smashers — это что-то новенькое. Вот, посмотри, новый вкус — Mango Tango. Это же настоящий улет!»

Луиза вздохнула. Она знала про Mango Tango больше, чем кто бы то ни был. Рецепт этого напитка родился в лабораториях самой CuulBurst. Он стал результатом сотрудничества главного технолога Кэрол Велес и бывшего директора отдела маркетинга Сэма Дженкинса. Эти двое около года назад втайне от всех придумали Mango Tango и еще три экзотических напитка. Но когда они представили эти рецепты на суд тогдашнего генерального директора Гарта Ляру, он пришел в ярость из-за того, что Дженкинс и Велес без его санкции тратили рабочее время на эксперименты, и чуть не уволил их обоих. В результате Велес сочла, что нет смысла вкладывать душу в работу, а Дженкинс покинул CuulBurst и перешел работать в Thirst Smashers — одну из тех молодых компаний, которые в последнее время стали появляться на рынке напитков в юго-восточных штатах США»<sup>1</sup>.

Однако скандал, связанный с новыми напитками, был далеко не единственной причиной ухода Сэма Дженкинса. Он послужил лишь последней точкой довольно длительной предыстории, по сути дела выживания этого безусловно талантливого и энергичного специалиста из CuulBurst. В этой компании с устойчивыми традициями и сильной корпоративной культурой, в рамках которой каждый сотрудник имел четко прописанный и регламентированный круг обязанностей, все давно «... устали от Дженкинса, пытавшегося изменить положение вещей. В этом выпускнике школы бизнеса видели нарушителя спокойствия, нью-йоркского выскочку, вся деятельность которого сводилась к горячим призывам “выйти за привычные рамки” ...

Неудивительно, — думала Луиза Реборедо, — что Сэм Дженкинс раздражал сотрудников компании: он постоянно оспаривал их убеждения и не соглашался с их способами ведения дел. Его любимой фразой была: “Каждый имеет право знать мое мнение”. Казалось, ему доставляет удовольствие игнорировать принятые в компании правила и нормы. Сэм часто опаздывал, уходил с работы раньше времени, крутил на своем компьютере диски с записью рок-н-ролла. Порой, покидая офис в обеденный перерыв, он оставлял на двери записку с надписью “Ушел в кино — напитаться творческими идеями. Всем привет!” Даже кабинет Дженкинса

выбивался из общего стиля офисов CuulBurst. Стены были увешаны огромными яркими фотографиями, которые Дженкинс сделал, путешествуя по Африке и Индии, а с потолка свисали причудливые ловушки для снов. Отвечая на телефонный звонок, Дженкинс просто вопрошал в трубку: “Да?”...

При этом рабочие привычки Дженкинса не мешали ему трудиться с полной отдачей: несмотря на частые отлучки, он всегда успевал сделать очень много. Однако Луиза — и многие другие руководители высшего эшелона — заметили, что предоставление подобной свободы другим сотрудникам не влекло повышения их результатов.

Дженкинс был симпатичен Луизе. Она знала, что он отказался от высокооплачиваемых должностей в консалтинговом бизнесе и на фондовой бирже, предпочтя им работу в CuulBurst. Он объяснял это тем, что ему нравится быть “на передовой”...

Дженкинс пытался стать инициатором перемен. Сначала он обратился к руководителю отдела сбыта Роджеру Блату. Почему, поинтересовался Дженкинс, CuulBurst распространяет свои напитки только через рестораны и установленные в зданиях школ автоматы? Не лучше ли создать новые каналы дистрибуции? Что если вручать упаковку сока CuulBurst каждому пассажиру, сходящему с трапа самолета в международном аэропорту Майами? Блат чуть не зарычал, услышав это предложение. ...Последнее высказывание Блата на эту тему четко разъясняло его позицию: “Не надо чинить то, что не сломано”.

После этой схватки со сбытовиками Дженкинс на некоторое время ограничил свою активность рамками собственного отдела. Он решил уговорить руководство CuulBurst или даже ее материнской компании выделить определенную сумму на рекламные цели. Конечно, и до этого CuulBurst продвигала свои продукты, однако делала это в минимальном объеме и никогда не задействовала телевидение. Рекламные компании осуществлялись исключительно собственными силами и фактически сводились к размещению плакатов в местах продаж. У Дженкинса же на уме было другое. Он считал, что CuulBurst нужен свежий взгляд со стороны, чтобы сформировать новый образ торговой марки. После трех месяцев уговоров и убеждений руководство выделило ему довольно скромный бюджет. Он немедленно заключил договор с нью-йоркской рекламной фирмой, известной неординарными телевизионными роликами.

Впрочем, агентство ненадолго задержалось в компании. На первой же встрече с командой менеджеров CuulBurst представители агентства попытались провести, как они это называли, «упражнение по тренировке творческой активности». Приглушив свет, они попросили присутствующих закрыть глаза и представить себя изнемогающими от жажды на необитаемом острове.

— И вдруг с небес спускается ангел и протягивает вам напиток вашей мечты. Включите ваше воображение — все что угодно — никаких ограничений, — призывал аудиторию один из “рекламщиков”. — Фантазируйте!

— Так, довольно! — рассержено оборвал его Ляру, который в то время еще возглавлял компанию. — Я всегда поддерживаю новые идеи, но подобные интеллектуальные игры — пустая трата времени. Либо у человека есть творческое начало, либо нет; а фантазии об островах и ангелах не принесут никакой пользы. Лучше разойтись по кабинетам и приступить к работе.

Луиза ничуть не удивилась такому заявлению Ляру. Генеральному директору было 65 лет, и всю жизнь он проработал в CuulBurst, начав свой трудовой путь складским рабочим на производстве. Он придавал огромное значение традициям, был приверженцем строгой дисциплины и жестких иерархических рамок. С самого

354

начала Ляру подозрительно относился к Дженкинсу, а после случая с рекламным агентством потребовал, чтобы Реборедо избавилась от этого смутьяна<sup>1</sup>.

Мы не случайно столь подробно привели этот эпизод из жизни гипотетической американской компании. В ней, как уже отмечалось, отчетливо проявились типичные проблемы, приводящие к утечке умов из организации, а в конечном итоге, к радикальному снижению ее эффективности и конкурентоспособности.

По-настоящему неординарным личностям бывает трудно удержаться в предписанных рамках, а их сверхнормативная активность нередко воспринимается не только руководством, но и коллегами по работе как прямой вызов. Более того, именно личностная потребность «быть не таким, как все» зачастую является первопричиной и главной движущей силой творческой деятельности. В этой связи весь спектр личностных проявлений таких сотрудников — от генерируемых ими идей до манеры одеваться — может выглядеть как нарочито вызывающий, шокирующий, противоречащий нормам и ценностям организации. Нельзя не заметить, что таким образом нередко создается реальная проблема, связанная с тем, что в случае безоговорочного принятия руководством подобных правил игры это может привести, с одной стороны, к ухудшению социально-психологического климата в организации, поскольку другие сотрудники могут почувствовать себя «людьми второго сорта», которым не дозволено то, что дозволено «Юпитеру», а с другой — к падению дисциплины и снижению производительности труда, если они начнут автоматически копировать манеры и стиль работы своего «Сэма Дженкинса», не обладая при этом соответствующими профессиональными и личностными качествами. Неудивительно, что в подобной ситуации многие руководители, особенно авторитарного толка предпочитают «избавиться от смутьяна», либо прилагают все усилия к тому, чтобы он «знал свое место».

В этой связи следует особо обратить внимание на такое весьма распространенное явление, как скрытая утечка умов. Если вновь обратиться к истории CuulBurst, стоит вспомнить, что еще один высокопрофессиональный и инициативный сотрудник этой компании — Кэрл Велес — хотя и не покинула ее вслед за Сэмом Дженкинсом, после столкновения с генеральным директором ограничила свою активность формальным выполнением своих непосредственных обязанностей.

Еще более отчетливо скрытая утечка умов проявляется в современных российских организациях, в которых весьма распространенной является ситуация, когда сотрудник, формально выполняя свои обязанности, одновременно «подрабатывает» либо в другой организации, либо частным образом и именно в эту деятельность вкладывает свою энергию, знания, инициативу. Вполне понятно, что как по своим причинам, так и по последствиям для организации такая скрытая утечка умов по большому счету аналогична утечке умов в традиционном понимании этого явления.

Совершенно очевидно, что вероятность как открытой, так и скрытой утечки умов минимальна в тех организациях, которые отличаются гибкостью ментальных моделей, демократическим стилем руководства, готовностью к инновациям. Также не

вызывает сомнений, что предотвращение утечки умов, как в системном, так и в ситуативном аспектах, является одной из важнейших профессиональных задач социального психолога-практика, специализирующегося в сфере организационной психологии и психологии менеджмента.

*Для успешного решения этой задачи практический социальный психолог, курируя какую-либо конкретную организацию и планируя кадровую составляющую своей работы, должен не упускать из вида тот факт, что квалифицированные специалисты в условиях современного бизнеса как показатель своего благоприятного места в социуме воспринимают не только, а порой и не столько уровень предоставляемых им взамен их труда материальных благ, сколько ценят принципиальную возможность максимально успешно реализовать свою потребность в персонализации и состояться как высококлассный профессионал.*

**Фаворитизм групповой** [от лат. favor — благосклонность] — стремление каким-либо образом благоприятствовать членам собственной группы в противовес членам другой группы. Групповой фаворитизм может проявляться как во внешне наблюдаемом поведении в различных ситуациях социального взаимодействия, так и в процессах социального восприятия, например, при формировании оценок, мнений и т. п., относящихся к членам собственной и другой группы. В целом ряде случаев личность склонна завышать оценку и своей группы в целом, и оценку отдельных ее членов по сравнению с характеристиками других общностей. Подобное явление традиционно описывают и анализируют в терминах межгрупповой дискриминации. Твердая приверженность к этой позиции и тем более ее откровенная демонстрация, как правило, приводят к жесткой межгрупповой напряженности, а порой и к открытой враждебности и прямым межгрупповым конфликтам. К аналогичным результатам приводит не только завышение оценки собственной группы и ее членов, но и откровенное занижение оценки чужих групп и их представителей. Особенно опасно подобное проявление группового фаворитизма тогда, когда дело касается больших групп, особенно национальных образований. Значительно реже встречаются случаи, когда при оценке группы своего членства личность склонна отдавать предпочтение другой общности, подчеркивать (иногда и необоснованно) ее позитивные характеристики в противовес недостаткам своей группы. В этой ситуации, как правило, можно констатировать потерю ценности для индивида факта своего членства в своей группе и прогнозировать, что без целенаправленного вмешательства этот процесс будет развиваться по нарастающей. Более того, если придерживающихся такой позиции членов группы достаточно много, то не может быть сомнения в том, что процессы интеграции в этом сообществе принципиально нарушены, ценности внутригрупповой жизни, по сути дела, не «работают», а система межличностных отношений деструктурирована. В настоящее время миф об изначальности, универсальности и неизбежности группового фаворитизма в любых условиях межгруппового взаимодействия развеян. Экспериментально показан вторичный характер этого явления, его зависимость от ряда деятельностных и социальных факторов, в частности, нетипичность группового фаворитизма для групп высокого социально-психологического уровня развития.

В целом ряде экспериментов были зафиксированы отчетливо выраженные различия при использовании атрибуции для объяснения мотивов поступков членов «своей» и «чужой» групп. При интерпретации побудительных причин действий, оцениваемых как социально желательные, со стороны «своих» люди, подверженные групповому фаворитизму, как правило, используют диспозиционные атрибуции («он дает займы, потому что он щедрый человек») в то время как аналогичные поступки «чужаков» объясняются посредством ситуативных атрибуций («он дал займы потому, что, как всем известно, только что получил большую премию и ему неудобно отказать»). В то же время при объяснении поступков, которые

воспринимаются как негативные, наблюдается прямо противоположная картина: «свой» «отказал в займе потому, что у него были большие траты и он действительно ограничен в средствах», тогда как «чужой» «потому, что он жадный». Кроме того, как установили итальянские социальные психологи во главе с Э. Маас, «...позитивное поведение члена группы часто описывается как общая диспозиция (например, «Люси всегда поможет»). То же самое поведение, демонстрируемое членом «их» группы, часто описывается как отдельный случай («Люси открыла кому-то дверь»)». При объяснении негативного поведения опять-таки наблюдается прямо противоположная картина.

Выше уже говорилось о некоторых причинах, порождающих групповой фаворитизм. Существенный вклад в исследование данной проблемы внесли автор теории социальной идентичности Х. Тэджфел и его коллеги. Стремясь понять склонность людей более высоко оценивать собственную группу членства и одновременно принижать внешние группы, он разработал схему эксперимента, в рамках которой «...случайным образом направлял студентов в две группы (под каким-либо малозначимым предлогом, которым служили, например, сравнительные предпочтения творчества художников Кандинского и Кли). Как внутри этих групп, так и между их представителями в течение эксперимента не происходило каких-либо интеракций. Затем студентов попросили оценить всех участников эксперимента и распределить между ними некоторые знаки отличия. Выяснилось, что в результате произвольного разделения индивидов на группы «своих» и «чужих» студенты демонстрировали более благожелательные установки и благожелательное поведение по отношению к представителям именно своей группы»<sup>2</sup>. Данный эксперимент, вошедший в социальную психологию как методика минимальной межгрупповой ситуации, был неоднократно воспроизведен в различных модификациях и всякий раз приводил к аналогичным результатам.

Пытаясь объяснить обнаруженный им феномен, Х. Тэджфел сформулировал три основных положения своей теории социальной идентичности: «1) люди разделяют социальный мир на «свой» и «чужие» группы; 2) будучи членами консолидированной группы, люди черпают самоуважение из своей социальной идентичности и 3) наши представления о себе частично зависят от результата сравнения собственной группы с внешними группами». Таким образом, «теория социальной идентичности представляет собой сочетание когнитивных и мотивационных теорий. Когнитивный компонент обусловлен простым актом разделения на группы, а мотивационный — тем, что социальная идентичность служит удовлетворению потребности в самоуважении»<sup>3</sup>. Последнее особенно важно для понимания феномена группового фаворитизма, поскольку, как считают Б. Шефер и Б. Шледер, «согласно теории Тэджфела, люди стремятся к позитивной социальной идентичности, к тем знаниям о себе, которые позволяют им думать о себе лучше, чем о людях из других групп. При определенных обстоятельствах, главным образом, когда статусы групп неравны и это неравенство воспринимается как стабильное, но незаконное, члены группы начинают активно сдвигать и искажать оценки своей и чужой группы, стремясь добиться изменения в пользу своей группы»<sup>4</sup>.

В последнем случае феномен группового фаворитизма носит особо опасный характер, поскольку может проявляться в открыто экстремистских формах, особенно, если речь идет о больших группах (этнических, социальных, конфессиональных и т. п.). Пытаясь восстановить реальные или мнимые нарушения справедливости, члены таких групп зачастую не ограничиваются радикальными оценками, но и прибегают к иррациональным, агрессивным действиям, направленным против «угнетателей», как это имело место, например, во время парижских погромов 2005. Более того, именно представление о «несправедливости», допущенной в отношении той или иной группы, и спекуляции на данную тему являются важной составной частью большинства человеконенавистнических идеологий (таких как «теория классового борьбы», «теория расового превосходства» и т. п.), обосновывающих массовые репрессии и государственный терроризм.

Актуальность данной проблемы усугубляется еще и тем, что, как показывает ряд современных исследований, принижение внешних групп, наряду с возвышением собственной группы, является важным условием поддержания самоуважения индивида. Согласно данным, полученным в конце 80-х гг. XX в. американскими социальными психологами, «...предпочтительное отношение к собственной группе усиливает социальную идентичность и повышает самоуважение. Дискриминация “чужаков” ради членов своей группы прибавляет ко всему этому чувство «позитивного отличия», которое способствует установлению позитивной социальной идентичности и повышает самоуважение». Согласно данным, полученным другими исследователями, «...происходящее в рамках конкурентной борьбы успешное дискриминирование членов внешней группы укрепляет социальную идентичность членов консолидированной группы и повышает их самоуважение»<sup>1</sup>. Этим в значительной степени объясняется распространённость группового фаворитизма как в больших, так и в малых социальных группах.

Вместе с тем, было бы явно неверным рассматривать групповой фаворитизм в качестве своего рода «неизбежного зла», генетически присущего всем без исключения индивидам и социальным образованиям.

Наличие группового фаворитизма, степень его выраженности и конкретные формы проявления отчетливо зависят, как минимум, от двух факторов — уровня социально-психологического развития конкретной группы, ее социальной направленности и индивидуальных особенностей каждого из ее конкретных членов.

Как показывает практика, группы высокого уровня развития с выраженной просоциальной направленностью, не подвержены выраженному групповому фаворитизму, даже если их ведущая деятельность связана с прямой конкуренцией с другими группами. Так, например, члены по-настоящему полноценной спортивной команды, как правило, с уважением относятся к любому сопернику, а в случае неудачного для себя исхода не воспринимают поражение как «торжество вселенского зла», требующего отмщения ради «восстановления справедливости». Для групп же низкого уровня психологического развития, равно как и хорошо сплоченных и организованных асоциальных групп корпоративного типа, напротив, характерен высокий уровень группового фаворитизма, нередко проявляющегося в явно дискриминационных и агрессивных действиях против членов других групп, даже если это никоим образом не обусловлено реальными условиями конкуренции.

Что же касается взаимосвязи группового фаворитизма с личностными особенностями того или иного индивида, то вполне очевидно, что в наибольшей степени ему

подвержены люди с низкой самооценкой. Более глубокий анализ данной взаимосвязи позволяет сделать психосоциальный подход Э. Эриксона. Наиболее выраженной, с точки зрения индивидуальной предрасположенности к групповому фаворитизму, представляется третья стадия эпигенетического цикла. По мнению Э. Эриксона, «в три — четыре года здоровый и игривый ребенок часто испытывает необыкновенное чувство автономной целостности. Оно перевешивает пугающее ощущение сомнения и стыда и рождает мечты о подвигах и славе. Именно в это время у ребенка иногда возникает тайное паническое чувство вины и ранняя ригидность сознания. Когда маленький человек уже умеет радоваться целостности автономного существования, рисовать в воображении свои невероятные победы, это чувство как бы восстанавливает его против самого себя». В этих условиях «только настоящая терпимость родителей в сочетании с твердостью может руководить развитием ребенка. В противном случае в нем вырабатываются жесткие «незыблемые» установки, свойственные узкому сознанию, которые сначала обернутся против него самого, а потом так или иначе обратятся против других». Социальные сообщества определенного типа целенаправленно эксплуатируют данное противоречие, культивируя групповой фаворитизм. Это особенно отчетливо проявляется опять-таки на уровне больших групп. Как пишет Э. Эриксон, «очевидно, что авторитарная пропаганда использует этот конфликт, предлагая людям бесстыдно спроецировать абсолютное зло на любого внутреннего или внешнего “врага”, объявленного государством или пропагандой недочеловеком или паразитом, в то время как новообращенные, принадлежа к нации, расе или классу, на которых почитает благодать истории, могут ощущать себя носителями абсолютного добра»<sup>1</sup>. Аналогичные приемы могут задействоваться и авторитарными лидерами малых групп. Вполне понятно, что в этом случае не только резко возрастает угроза межгрупповых конфликтов, но и имеет место деструктивное психологическое воздействие на уязвимых в данном отношении членов группы.

*Практический социальных психолог, столкнувшийся в рамках своей профессиональной деятельности с любыми фактами группового фаворитизма, должен, прежде всего, озаботиться необходимостью диагностики уровня социально-психологического развития конкретной общности и выяснением мотивационных причин группового фаворитизма в ней. Исходя именно из этой информации, можно планировать и выстраивать коррекционную программу психологического сопровождения групповой жизнедеятельности.*

**Фанатизм** [от лат. fanum — жертвенник] — твердая и не признающая никаких аргументов безальтернативная приверженность личности определенным представлениям и убеждениям, что в решающей степени определяет практически любую ее активность и оценочное отношение к окружающему миру. Фанатизм — социально-психологический феномен, характеризующий личностную позицию и систему отношений этой личности с референтными группами и группами членства в логике неприятия даже обоснованной, но противоречащей жестким установкам фаната информации, отражающий не критичный подход индивида к любой информации, которая в той или иной степени подкрепляет его позицию, установки, представления и убеждения, готовность к жертвенному поведению во имя последних вне зависимости от того, является подобная активность нравственной или аморальной. Фанатизм задает отчетливое взаимоотношение и взаимоприятие друг друга, например, в рамках фан-клубов, способствует укреплению межгрупповых границ,

повышению их ригидности и консерватизма, порождает жесткое противостояние с внешним миром, построенное на порой патологически выраженном чувстве «мы» в логике враждебного противопоставления и противостояния «мы — они». Как правило, фанаты, объединяясь в группы, создают закрытые общности, характеризующиеся достаточно жесткой



интрагрупповой структурой, нередко стратификационного характера, монодеятельностью, приводящей к отчетливой разностатусности членов сообщества. Нередко фанатизм носит национальный, религиозный и идеологический характер и является базой различных асоциальных, а иногда и антисоциальных проявлений на уровне не только малых, но и больших групп.

Вполне очевидно, что, как и в случае с терроризмом, предрасположенность к фанатизму во многом обусловлена определенными личностными особенностями. Что называется, «навскидку» легко предположить склонность к подобной безальтернативной, во многом иррациональной приверженности тем или иным взглядам и доктринам авторитарных личностей.

Достаточно своеобразный анализ личностных детерминант этого социально-психологического феномена представлен, в частности, в работах Э. Эриксона. Хотя он и не рассматривал проблему фанатизма, что называется, «в лоб», в его исследованиях отчетливо показано, что тотальная фиксация индивида на какой-либо точке зрения и вытекающая из этого поведенческая активность являются производными от внутриличностной организации по принципу тотальности. При этом наиболее критичной в рассматриваемом контексте оказывается первая стадия эпигенетического цикла. В случае деструктивного разрешения конфликта «доверие против недоверия» индивид во взрослой жизни периодически регрессирует в состояние детской беспомощности и судорожно ищет способы справиться с захлестывающей его тревогой, связанной с чувством собственной незащитности во враждебном мире. Это патологическое, по сути дела, состояние, по мнению Э. Эриксона, особенно обостряется в ситуации резких исторических и экономических перемен. В таких условиях в поисках опоры в меняющемся мире и защиты от угроз и обид, которые он несет, многие индивиды с устойчивым базисным недоверием испытывают острое желание «...поддаться тоталитарной и авторитарной иллюзии целостности, заданной заранее, с одним лидером во главе единственной партии, с одной идеологией, дающей простое объяснение всей природе и истории, с одним безусловным врагом, который должен быть уничтожен одним централизованным карательным органом, — и с постоянным направлением на внешнего врага бессильной ярости, копящейся в этом государстве»<sup>1</sup>.

В своей работе «Детство и общество» на примере нацистской Германии Э. Эриксон показал, каким образом формируется авторитарным лидером массовый фанатизм у молодежи в тоталитарном обществе за счет целенаправленной эксплуатации дефицита доверия. Как он отмечал, «в детях Гитлер старался заменить сложный конфликт отчуждения, мучивший каждого немца, простым шаблоном гипнотического действия и свободы от размышлений. Чтобы добиться этого, он создал организацию, систему воспитания и девиз, которые бы отводили всю юношескую энергию в национал-социализм. Организацией был «Гитлерюгенд», а девизом — небезызвестное изречение «Молодежь выбирает свою собственную судьбу».

Бог больше не имел никакого значения: «В этот час, когда земля посвящает себя солнцу, у нас только одна мысль. Наше солнце — Адольф Гитлер». Родители тоже не имели значения: «Всех тех, кто с высоты своего “опыта”, и только его одного,

сражается с нашим методом позволять молодым руководить молодыми, нужно заставить замолчать...». Этика не имела значения: «Появилось абсолютно свежее, новорожденное поколение, свободное от предвзятых идей, свободное от компромиссов, готовое оставаться верным тем порядкам, которые составляют их право по рождению». Братство, дружба также не имели значения: «Я не слышал ни одной песни, выражающей нежное чувство дружбы, родительской любви или любви к товарищам, радость жизни или надежду на будущую жизнь». Учение, естественно, не имело значения: «Идеология национал-социализма должна быть священным фундаментом. Его нельзя размывать подробным объяснением.

Что имело значение, так это быть в движении и не оглядываться назад: “Пусть все погибнет, мы будем идти вперед. Ибо сегодня нам принадлежит Германия, завтра — весь мир”<sup>1</sup>.

Стоит заметить, что в фашистской Германии, равно как и в Советском Союзе и в якобинской Франции — т. е. в обществах, где фанатизм не только процветал, но и культивировался на государственном уровне, целенаправленно подавлялся институт религии. Данный факт показателен по той простой причине, что согласно концепции Э. Эриксона, религия является тем самым базисным институтом общества, «...который на протяжении всей человеческой истории боролся за утверждение базисного доверия...»<sup>2</sup>. В этой связи при рассмотрении феномена фанатизма с позиций психосоциального подхода неизбежно возникает вопрос, как объяснить религиозный фанатизм, сыгравший мрачную роль в прошлом и являющийся серьезнейшей проблемой современного мира, тесно связанной с таким чудовищным явлением как терроризм? В действительности здесь нет никакого противоречия. Как было показано не только в трудах Э. Эриксона, но и других исследователей, религия действительно является универсальным базисным институтом общества, в первооснове своей поддерживающим доверие. Однако, как и другие базисные институты, в определенных условиях институт религии может утратить свою институциональную функцию и в этом случае он будет объективно способствовать деструктивному разрешению первого психосоциального кризиса в данном обществе.

Это происходит в тех случаях, когда конкретная религиозная организация сражается с государством, превращаясь таким образом, по сути дела, в идеологический придаток института политики, либо сама по себе приоритетом своей деятельности объявляет достижение политических или иных целей, ничего общего не имеющих с подлинно религиозными ценностями. Примером первого рода, к сожалению, может служить современная РПЦ, все более настойчиво претендующая на роль «государственной религии», безоговорочно поддерживающей любые действия власти и взамен требующей не только материальных, но и иных бенефиций, таких как право быть окончательным и, более того, единственным авторитетом в вопросах морали и нравственности, право влиять на социальную и культурную политику, право на введение сущностью элементов религиозного образования в светских школах и т. п. Не случайно под эгидой РПЦ возникают такие организации, как «Союз православных хоругвеносцев», «Союз православных граждан» и им подобные, откровенно исповедующие религиозный фанатизм. Вторая тенденция особенно отчетливо прослеживается в экстремистских течениях внутри современного ислама. Странники ваххабизма, панисламизма и других подобных течений, среди которых процветает религиозный фанатизм, открыто провозглашают политические

и экстремистские цели: создание всевозможных «халифатов», джихад против «крестоносцев» и евреев и т. п.

Следует особо отметить, что для представителей политического и религиозного фанатизма, так же как и для «идейных» террористов (вполне очевидно, что во многих случаях это одни и те же лица) характерно полное пренебрежение к человеческой жизни — как окружающих, в том числе близких, так и своей собственной. Типичным примером являются японские камикадзе, не только с готовностью, но и с радостью шедшие на самоубийство «во имя божественного Тенно (императора)». Исследуя психологию фанатиков на примере убийцы германского министра иностранных дел В. Ретенау (данный инцидент произошел в 1922 г.) Керна, Э. Фромм приводит следующее его высказывание: «Я бы не вынес, если бы расколотое на куски поверженное отечество снова возродилось в нечто великое... Нам не нужно “счастье народа”. Мы боремся, чтобы заставить его смириться со своей судьбой... На вопрос о том, как он, кайзеровский офицер, смог пережить день революции, он отвечает: “Я не пережил его.

Я, как приказывала мне честь, пустил себе пулю в лоб 9 ноября 1918 г. Я мертв, то, что осталось во мне живого, это — не я. Я не знаю больше своего “Я” с этого дня... Я делаю то, что должен. Поскольку я должен был умереть, я умираю каждый день. Все, что я делаю, есть результат одной единственной мощной воли: я служу ей, я предан ей весь без остатка. Эта воля хочет уничтожения и я уничтожаю... а если эта воля меня покинет, я упаду и буду растоптан, я знаю это”». Э. Фромм отмечает: «Мы видим в рассуждениях Керна ярко выраженный мазохизм, который делает его послушным орудием высшей власти. Но самое интересное в этой связи — всепоглощающая сила ненависти и жажда разрушения, этим идолам он служит не на жизнь, а на смерть. ... И когда мы анализируем психическую реальность таких людей, то убеждаемся, что они были разрушителями... Они не только ненавидели своих врагов, они ненавидели саму жизнь. Это видно и в заявлении Керна, и в рассказе Соломона (один из сподвижников Керна — В. И., М. К.) о его ощущениях в тюрьме, о реакции на людей и на саму природу. Он был совершенно неспособен к положительной реакции на какое-либо живое существо»<sup>1</sup>.

Наряду с политическим и религиозным фанатизмом все более широкое распространение в современном обществе получают его менее глобальные, так сказать, «бытовые» проявления — спортивные и музыкальные фанаты и т. п. Хотя они, без сомнения, гораздо менее социально опасны, чем политические и религиозные фанатики, тем не менее они также требуют к себе повышенного внимания, в том числе и со стороны социальных психологов, поскольку, во-первых, представители подобных течений также нередко склонны к асоциальному поведению, и, во-вторых, одни формы фанатизма легко «перетекают» в другие. К примеру, многие из спортивных «фанатов» одновременно являются членами экстремистских группировок националистического толка.

Завершая разговор о фанатизме как социально-психологическом феномене нельзя не отметить, что особую опасность представляет собой ситуация, когда отдельные политические деятели и представители властных структур на рефлексивном либо подсознательном уровне делят фанатизм на якобы «хороший» — «идеологически близкий» и «вредный». При этом проявления фанатизма, отнесенные к первой категории, не только не пресекаются, но зачастую получают открытую или косвенную поддержку со стороны государственных институтов. Так, например, в ходе судебного процесса над участниками экстремистских молодежных группировок,

совершивших целый ряд убийств на почве национальной ненависти в Воронеже, выяснилось, что местные представители МВД и ФСБ, в поле зрения которых данные группировки попали задолго до совершения ими тяжких преступлений, рассматривали их как исключительно «полезные», исповедующие «здоровый образ жизни», «патриотизм» и тому подобные абсолютные, с точки зрения провинциальных «силовиков», ценности. Вполне понятно, что такого рода подход к проблеме фанатизма со стороны облеченных официальными полномочиями чиновников, также представляет собой, по сути дела, одну из его разновидностей, поскольку базируется на исключительно «черно-белом» видении мира в сочетании с убежденностью в том, что «цель оправдывает средства», а определять, что есть «белое», а что есть «черное» доступно им и только им. В этом смысле можно говорить о «государственном фанатизме» как совершенно особом проявлении данного феномена в жизни современного, и конечно же, далеко не только российского общества.

*Практический социальный психолог, зафиксировав факт выраженности феномена фанатизма, прежде всего, должен попытаться определить его причинную основу и в дальнейшем стремиться либо развенчать убеждения фанатов, либо, если это возможно, «встроить» их в просоциальную систему ценностей курируемой им группы или организации.*

**Фасилитация социальная** [от англ. facilitate — облегчать] — повышение эффективности (в плане скорости и продуктивности) деятельности личности в условиях ее функционирования в присутствии других людей, которые в сознании субъекта выступают в роли либо простого наблюдателя, либо конкурирующего с ним индивида или индивидов. Впервые социальная фасилитация была зафиксирована и описана еще в конце XIX века (В. М. Бехтерев, Ф. Олпорт, Л. В. Ланге и др.). Одним из случаев выявления феномена социальной фасилитации была ситуация, зафиксированная наблюдателями на велосипедном треке (в отличие от обычного стадиона, велотрек устроен таким образом, что трибуны со зрителями там расположены вдоль лишь одной стороны трассы). Оказалось, что вне зависимости от оговоренных с тренером тактических планов борьбы за первенство в заезде, именно перед трибунами со зрителями спортсмены непроизвольно ускоряются даже в ущерб возможной победе, которая как необходимое условие предполагала бы некоторое «предразгонное замедление». В ряде случаев присутствие других, не мешающих в действиях индивида людей, ведет к ухудшению результатов его деятельности. Указанное явление получило название социальной ингибиции. Совершенно однозначно зафиксирован тот факт, что феномен «фасилитация — ингибиция» принципиально по-разному проявляется в условиях интеллектуально сложной и простой, по сути дела, механической деятельности. Так, в первом случае наличие наблюдателей чаще всего приводит к снижению качественной успешности осуществляемой субъектом деятельности, а во втором — к явному наращиванию количественных показателей ее реализации. Следует отметить, что выраженность социально-психологического феномена «фасилитация — ингибиция» во многом зависит от половозрастных, статусно-ролевых и целого ряда других социальных и социально-психологических характеристик личности. В то же время необходимо понимать, что подобное «включение» в процесс анализа дополнительных конкретизирующе-персонифицирующих переменных ставит перед исследователем задачу на этапе интерпретации эмпирических данных с помощью дополнительных экспериментальных усилий дифференцировать феномен «фасилитация — ингибиция» и феномен реальной личностной персонализации. Следует различать сущностное несовпадение

феноменов фасилитации и персонализации. Если в «персонализационной» ситуации происходит актуализация образа конкретного в той или иной степени «значимого другого», то в «фасилитационной» ситуации актуализируется лишь сам факт присутствия другого, не значимого как конкретная личность, а значимого лишь потому, что он присутствует и потому, что он «другой».

Наряду с уже упомянутыми результатами наблюдений за состязаниями на велотреке, феномен социальной фасилитации был зафиксирован в целом ряде экспериментальных ситуаций. Один из классических экспериментов такого рода поставил еще в начале XX в. Н. Триплет. Группе детей он предлагал выполнить простое задание — с максимально возможной скоростью намотать леску на катушку спиннинга. Сначала испытуемые должны были делать это поодиночке, а затем, в группе. В результате было установлено, что в присутствии других дети быстрее справляются с данной задачей. В своих ранних экспериментах Н. Триплет зафиксировал также, что в ситуации реального состязания с живыми соперниками велогонщики показывают более высокие результаты, чем в контрольных одиночных заездах на максимальную скорость.

В последующих экспериментах, проводившихся в разных странах, было зафиксировано, что «...в присутствии других повышается также скорость, с которой люди выполняют простые примеры на умножение и вычеркивают в тексте заданные

буквы. Повышается кроме того точность выполнения простых заданий на моторику...». Нечто подобное было зафиксировано и в экспериментах с животными. Так, например, «в присутствии других особей своего вида муравьи быстрее роют песок, а цыплята склевывают больше зерен. В присутствии других сексуально активных крыс у спаривающихся крыс повышается сексуальная активность»<sup>1</sup>.

С другой стороны, в ранних исследованиях проявления социальной ингибиции также были зафиксированы как у людей (в частности, при прохождении лабиринта, заучивании бессмысленных слогов и решении сложных математических задач), так и у животных. Так, например, «в присутствии других особей своего вида тараканы, попугаи и зеленые яблочки проходили лабиринт медленнее, чем обычно»<sup>2</sup>. Противоречивость результатов первых исследований феномена «фасилитация-ингибиция» привела к тому, что эксперименты в этой области практически прекратились на довольно длительный период.

Новый толчок эти исследования получили благодаря работам социального психолога Р. Зайенса. Именно он первым выдвинул предположение о том, что эффект фасилитации имеет место в случае простой механической деятельности, а ингибиции — в ситуации интеллектуально сложной. При этом он опирался на хорошо известный принцип, согласно которому возбуждение всегда усиливает доминирующую реакцию. Как считает в этой связи Д. Майерс, повышенное возбуждение, обусловленное присутствием других людей, «...улучшает выполнение простых задач, для которых наиболее вероятной (“доминирующей”) реакцией является правильное решение. (Заметим, что применительно к таким задачам правильное решение практически всегда является однозначным и единственным — В. И., М. К.). Люди быстрее разгадывают простые анаграммы, такие как «лебх», когда они возбуждены. В сложных задачах, где правильный ответ не напрашивается сам собой, возбуждение приводит к неправильной реакции. Возбужденные люди обычно хуже решают сложные анаграммы. ... Сматывание лески, решение простых примеров на умножение и выполнение заданий,

364

связанных с едой, — все это легкие задачи, для которых реакция хорошо усвоена или врожденно доминирует. И вполне естественно, что в присутствии других людей выполнение таких заданий заметно улучшается. С другой стороны, усвоение нового материала, прохождение лабиринта и решение сложных математических задач — это более трудные задания, для которых верный ответ изначально менее вероятен. И нет ничего удивительного в том, что в присутствии других людей увеличивается число неверных ответов в таких задачах. Одно и то же общее правило — *возбуждение благоприятствует доминирующей реакции* — применимо в обоих случаях»<sup>4</sup>.

Данное объяснение феномена «фасилитация — ингибиция» получило подтверждение в многочисленных экспериментах, проведенных как самим Р. Зайенсом, так и многими другими исследователями. В одном из таких экспериментов Р. Зайенс и его коллега С. Сейлз «...предлагали испытуемым произносить каждое слово из некоего набора бессмысленных слов от 1 до 16 раз. Затем они объясняли, что эти слова будут по одному появляться на экране. Испытуемым предлагалось каждый раз отмечать, какое из слов появилось. В то время как в действительности на экране в течение одной сотой доли секунды экспонировались лишь хаотичные черные линии, испытуемые “видели” по большей части те слова, которые до этого называли чаще. Эти слова стали доминирующей реакцией»<sup>5</sup>. При этом, если в одиночку испытуемые называли доминантные слова примерно в два раза чаще, чем повторенные всего один раз, то в присутствии наблюдателей это соотношение возрастало до 3:1.

Дальнейшие исследования «...подтвердили тот факт, что социальное возбуждение благоприятствует доминирующей реакции, независимо от того правильна она или нет. Петер Хант и Джозеф Хиллери обнаружили, что студентам университета Акрона в присутствии других людей требуется меньше времени на изучение простого лабиринта и больше времени — на изучение сложного.... А Джеймс Майклз с сотрудниками обнаружил, что хорошие игроки в бильярд из студенческого союза Виргинского политехнического института (те, кто попадал в лузу в 71% случаев при незаметном наблюдении) играли еще лучше (81% попаданий), когда четверо наблюдателей приходили посмотреть на игру. Плохие же игроки (у которых до этого была результативность 36%) при публичном выступлении играли даже хуже (25% попаданий)»<sup>6</sup>.

Результаты, полученные Дж. Майклзом, позволяют понять, почему хорошо известный во многих видах спорта эффект «своего поля» гораздо более значим для команд среднего уровня, чем для по-настоящему классных спортивных коллективов. Вполне понятно, что присутствие многочисленной благожелательно настроенной аудитории усиливает доминантные реакции. В то же время, если последние недостаточно развиты, негативная реакция трибун может оказывать ингибирующее воздействие. При этом, чем выше класс команды, тем лучше усвоены ее членами навыки, связанные как с индивидуальными действиями на спортивной площадке, так и с командным взаимодействием, а следовательно, тем ниже степень зависимости эффективности от реакции болельщиков.

Надо сказать, что в последние годы, наряду с теорией Р. Зайенса, получили распространение и другие точки зрения на природу и сущность феномена «фасилитация — ингибиция». Одной из них является так называемая модель отвлечения внимания/конфликта. В основе данной модели лежит представление о том, что присутствие других людей всегда привлекает к себе наше внимание. В результате возникает внутренний

конфликт между двумя основными тенденциями, проявляющимися практически в любой ситуации публичной деятельности: «1) уделять внимание аудитории и 2) уделять внимание самой задаче. Этот конфликт способен увеличить возбуждение, которое в дальнейшем помогает или препятствует выполнению задачи в зависимости от того, связано правильное решение данной задачи с доминирующей реакцией или нет. Кроме того, такой конфликт может вызвать когнитивную перегрузку, если усилия, необходимые для того, чтобы непременно уделять внимание сложной задаче и другим людям, превышают уровень познавательных способностей индивида»<sup>7</sup>.

Кроме того, проявление и степень выраженности феномена «фасилитация — ингибиция» зависит от целого ряда факторов. С особенно социально-психологической точки зрения, особый интерес в этой связи представляет влияние уровня группового развития. Как показывает практика, в группах высокого уровня социально-психологического типа развития, присутствие других и взаимодействие с ними оказывает отчетливо выраженное фасилитирующее влияние в процессе и сложной интеллектуальной деятельности. Особенно ярко это проявляется при работе над проблемными задачами, не имеющими не только очевидного, но и «единственно верного» решения и требующими креативного подхода. Более того, как показывают последние исследования в области психологии менеджмента, в современных условиях наличие полноценной команды является не только полезным, но часто и совершенно необходимым условием поиска эффективных решений такого рода задач. Правда, в данном случае, в ситуации высокоразвитой общности ее можно рассматривать в качестве психологически целостного, пусть и коллективного, но субъекта.

В этой связи в профессиональном сленге социальных психологов-практиков специализирующихся в сфере организационного консультирования, под фасилитацией зачастую понимается повышение эффективности деятельности малой группы под воздействием курирующего ее тренера-консультанта, а сам он нередко называется фасилитатором групповых

процессов или просто фасилитатором. И все-таки наиболее точным и общепризнанным в современной социальной психологии содержанием термина «фасилитация» является его определение в контексте феномена «фасилитация — ингибция».

*Практический социальный психолог, планируя любое, как индивидуально-специфическое, так и функционально-ролевое свое влияние и взаимовлияние членов интересующей его группы должен учитывать феномен «фасилитация — ингибция» и отдавать себе отчет в том, что порождаемый фасилитационный эффект может оказаться как существенным ресурсом для достижения поставленных целей, так и серьезным препятствием, которое этих целей достигнуть не позволит.*

**Феномен Цахеса** — способность личности достигать готовности окружающих, приписывать ей все заслуги, успехи, достижения других, а все последствия собственных неудач, ошибок, промахов и даже реальных преступлений перекладывать на них. Феномен Цахеса описывает достаточно часто встречающиеся в реальной действительности факты неадекватной атрибуции ответственности. В то же время сам термин «феномен Цахеса» предложен А. В. Петровским и заимствован им из широко известной сказки Э. Гофмана «Крошка Цахес, про прозвищу Циннобер», герой которой, карлик Цахес, с помощью колдовства смог занять социально неуязвимую позицию, гарантирующую ему «авторство» всех происходящих в социуме благодеяний и безответственность за совершаемые им самим злодеяния, которые не связывались с его именем и

ответственность за которые возлагалась на других, ни в чем не повинных людей. Как писал А. В. Петровский, наиболее ярко в новейшей истории нашей страны феномен Цахеса проявился в ситуации, когда И. В. Сталину, во многом в связи с харизматичностью его личности, удалось избежать реальной оценки его деяний в начале Великой Отечественной Войны, когда огромная часть территории страны оказалась оккупирована фашистами и миллионы советских людей погибли в боях в связи с ошибками именно главнокомандующего. Эта вина оказалась, как известно, переложена на тех генералов, которые были репрессированы и казнены в первый год военных действий. Следует отметить, что столь глобальное проявление феномена Цахеса, конечно, наиболее пагубно, но и в будничной жизни подобные примеры неадекватности в приписывании успехов себе и в возложении ответственности на других за собственные неудачи, а главное, именно такое восприятие происходящих событий широким социумом случается достаточно часто. Если говорить о малых группах, то здесь реальным референтом феномена Цахеса является выявленный в рамках стратометрической концепции социально-психологический феномен адекватности атрибуции ответственности в реально функционирующих группах. Оказалось, что в группах высокого уровня социально-психологического развития, как правило, демонстрируется адекватная атрибуция ответственности за успехи и неудачи в совместной деятельности. Более того, нередко в подлинных коллективах можно наблюдать ситуации, когда члены группы проявляют готовность принять на себя груз ответственности в случае неудачи, даже если реально они и не были в ней виновны, и приписывать успех своим партнерам, даже если сами внесли решающий вклад в его достижение. В группах низкого уровня развития и, прежде всего, в высокоразвитых в психологическом плане, но антисоциальных по своей направленности общностях достаточно часто проявляется феномен Цахеса, особенно тогда, когда лидер подобного сообщества обладает определенной харизмой и при этом владеет техниками межличностного манипулирования.

Хотя в зарубежной социальной психологии понятие «Феномен Цахеса» на сегодняшний день не получило широкого распространения, как на личностном, так и на социальном уровнях его содержательно-психологические «контуры» были подробно описаны и проанализированы в ряде работ Э. Фромма и Э. Эриксона, написанных в жанре психоаналитической биографии известных политических деятелей. Наиболее известным произведением такого рода является работа Э. Фромма «Адольф Гитлер — клинический случай некрофилии». Как отмечал Э. Фромм, «когда психоаналитик изучает биографию своего клиента, он всегда пытается получить ответ на два вопроса: 1) Каковы основные движущие силы в жизни человека, какие страсти определяют его поведение? 2) Какие внутренние и внешние обстоятельства обусловили развитие именно этих страстей?».

Отвечая на первый из этих вопросов применительно к А. Гитлеру, Э. Фромм акцентировал внимание на ряде моментов, связанных с его детством и юностью, обусловивших особенности этой личности. Как отмечает Э. Фромм, в раннем детстве А. Гитлер «...был любимцем, мать берегла его как зеницу ока, никогда не ругала и всегда выражала свою нежность и восхищение. Он не мог ошибиться, все, что он делал, было замечательно, а мать при этом не спускала с него восторженных глаз. Очень может быть, что такое отношение способствовало формированию в его характере таких черт, как пассивность и нарциссизм»<sup>1</sup>.

В более старшем возрасте нарциссизм А. Гитлера проявлялся в его отстраненности от своих близких. Как пишет Э. Фромм, «в сущности, он никем не интересовался —

367

ни своей матерью, ни своим отцом, ни своими братьями и сестрами. ... Он не тратил на них душевных сил. Его единственным, страстным интересом были военные игры с другими детьми, причем он был руководителем и организатором. ... Военные игры выполняли несколько функций. Они давали ему чувство удовлетворения в том, что он обладал силой убеждения и мог заставить других подчиняться ему. Они укрепляли в нем нарциссизм, и, прежде всего, они перемещали центр его жизненных интересов в фантастический мир, тем самым способствуя тому, что он все больше отходил от действительности, от реальных людей, реальных достижений и реальных знаний»<sup>1</sup>. Эти игры, по-видимому, являлись идеальным средством как удовлетворения нарциссических потребностей, так и компенсации социального инфантилизма А. Гитлера. Именно поэтому он увлекался ими вплоть до юношеского возраста. Заметим, что в современных условиях вовлеченность многих подростков и даже взрослых в компьютерные игры объясняется практически соотносительными мотивами.

При этом пассивность и инфантилизм молодого А. Гитлера в реальной жизни носили гипертрофированный характер. В школьные годы «...он не только не интересовался школьными предметами, он вообще ничем не интересовался. Он ни к чему не прилагал усилий — ни тогда, ни потом (мы встретим это отвращение к труду и в то время, когда он изучал архитектуру)». Однако А. Гитлер не был обыкновенным лентяем и гедонистом, среди которых встречается немало добродушных, открытых и общительных людей. По словам Э. Фромма, «он был ленивым не потому, что у него были незначительные потребности, он не был просто гедонистом, который не имеет определенной жизненной цели. Наоборот, у него было острое честолюбие, жажда власти — то, что заставляет человека действовать. Кроме того, у него были огромные жизненные силы, какая-то витальная энергия держала его в постоянном напряжении, он был всегда «на взводе», и состояние спокойной радости ему было просто незнакомо. Эти черты очень сильно отличают Гитлера от основной массы лентяев, бросающих школу. Те же из них, кто страдают таким же честолюбием и, не имея никаких серьезных жизненных интересов, стремятся к власти, представляют настоящую угрозу для окружающих»<sup>2</sup>.

Если на основе имеющихся биографических данных проанализировать детство и юность А. Гитлера с точки зрения психосоциального подхода, то можно с достаточным основанием утверждать, что первый базисный кризис получил отчетливо

негативное разрешение. Совершенно не критичное отношение и гиперопека со стороны матери ни в коей мере не носили характер по-настоящему функциональный, с точки зрения развития характера, и скорее являлись проявлением симбиотической зависимости. На то, что А. Гитлеру было свойственно именно базисное недоверие, отчетливо указывают его гипертрофированная ксенофобия и негативное отношение к миру в целом. Как отмечает Э. Фромм, он рассматривал «...внешний мир как источник грязи и заразы. Скорее всего, ненависть Гитлера к евреям имела ту же природу. Инородцы ядовиты и заразы, как сифилис. Следовательно, их надо искоренять. Дальнейшее развитие этого представления ведет к идее, что они отравляют не только кровь, но и душу»<sup>3</sup>. Бесконечные рассуждения А. Гитлера о прошлом и будущем, об «исторических перспективах» при фактическом игнорировании текущих реалий (особенно показательны в этом отношении последние месяцы жизни фюрера) свидетельствуют о спутанности временной перспективы, являющейся типичным отчуждением первой фазы эпигенетического цикла.

Также, судя по всему, А. Гитлер не был автономной личностью и не обладал сильной волей. При этом, как отмечает Э. Фромм, «сам Гитлер считал своим главным достоинством несгибаемую волю. ... На первый взгляд, вся его карьера свидетельствует о том, что он и в самом деле обладал исключительной силой воли. ... Вместе с тем у нас есть серьезные основания сомневаться в его волевых качествах, ибо ... в детстве и в юности Гитлер был существом абсолютно безвольным. Он был ленив, не умел трудиться и вообще был не готов совершать какие-либо усилия. Все это не очень вяжется с представлениями о волевой личности. ... Воля его была сырой и неоформленной, как у шестилетнего ребенка... Ребенок, не знающий, что такое компромисс, капризничает и закатывает истерику. Конечно, можно сказать, что он проявляет так свою волю. Но правильнее все-таки взглянуть на это иначе: он слепо следует своим побуждениям, не умея направить фрустрацию в нужное русло». В зрелом возрасте, уже в роли диктатора «слабость воли Гитлера проявлялась в его нерешительности. Многие из тех, кто наблюдал его поведение, отмечают, что в ситуации, требующей принятия решения, его вдруг начинали одолевать сомнения. У него была привычка, свойственная многим слабовольным людям, дожидаться в развитии событий такого момента, когда уже не надо принимать решения, ибо его навязывают сами обстоятельства»<sup>4</sup>. Добавим, что свойственный А. Гитлеру уже с детских лет крайний нарциссизм обыкновенно является прямым следствием патологического самоосознания — типичного отчуждения второй фазы эпигенетического цикла.

Уникальность личности А. Гитлера заключается в том, что третий базисный кризис, судя по всему, получил позитивное разрешение. Чем конкретно была обусловлена эта достаточно парадоксальная в контексте предшествующего развития ситуация — трудно сказать по причине отсутствия достаточных фактических данных, но несомненно, что он обладал выраженной способностью отчетливо видеть цель и проявлять инициативу, направленную на ее достижение. На это отчетливо указывает присущий ему авантюризм. По мнению Э. Эриксона, А. Гитлер «...прежде всего, был авантюристом грандиозного масштаба». При этом существенно важно, что авантюристу присущ достаточно широкий ролевой репертуар, поскольку «Личность авантюриста сродни личности актера, поскольку он должен быть всегда готов воплотить (как если бы сам выбирал) сменяющие друг друга роли, предлагаемые капризами судьбы»<sup>2</sup>. Данное замечание Э. Эриксона позволяет понять видимое противоречие между безволием, дефицитом автономии и способностью проявлять инициативу — даже крайне зависимая и, более того, инфантильная личность может быть инициативной, если ее подталкивают к этому обстоятельства. Излишне говорить, что чувство вины было совершенно чуждо А. Гитлеру.

О том, что в результате разрешения четвертого базисного кризиса у А. Гитлера сформировались базисная неполноценность и неуспешность, свидетельствует вся его биография, начиная от уже отмечавшейся неспособности и нежелания учиться в школе и кончая финалом карьеры фюрера. Добавим лишь, что, как показано в исследованиях Э. Эриксона, патологическая неспособность к созидательной деятельности, являющаяся типичным отчуждением четвертой фазы эпигенетического цикла, нередко компенсируется отчетливо выраженной антисоциальной активностью личности. Именно такого рода компенсацию в крайне деструктивных формах мы и наблюдаем на примере А. Гитлера.

Таким образом, базисная структура личности типичного «Цахеса», с точки зрения

психосоциального подхода, имеет следующий вид: недоверие — сомнение — инициатива — неуспешность. Возникает закономерный вопрос: в чем же секрет «колдовства», позволяющего столь одиозной малопривлекательной личности занять социально неуязвимую позицию в обществе и стать кумиром толпы?

Для ответа на этот вопрос необходимо обратиться к пятой стадии эпигенетического цикла. Анализ развития А. Гитлера в детстве указывает на то, что он несомненно страдал от психосоциальной спутанности. Психологическая целостность его личности могла обеспечиваться только за счет организации по принципу тотальности. Это, в частности, отчетливо проявилось в его приверженности идеологии: «Как свидетельствуют различные источники, Гитлер, за небольшим исключением, не читал ничего, что противоречило его идеологическим установкам или требовало критического и объективного размышления. Такова была структура его личности: основным мотивом для чтения было не приобретение знаний, а добывание все новых средств для убеждения себя и других»<sup>1</sup>.

В достаточно функциональном обществе с преобладающей позитивной идентичностью А. Гитлер, скорее всего, стал бы носителем негативной идентичности, которая проявлялась бы в преступной деятельности политического или уголовного характера. Однако в обществе, переживающем кризис идентичности, при определенных условиях может возобладать глобальная тенденция к тотальности. В подобной ситуации потенциальный «Цахес», если он обладает выраженными способностями к демагогии, психологическому манипулированию, навыками убеждения и т. д., оказывается востребованным и имеет все шансы превратиться в «непогрешимого» и «гениального» «отца народов», «фюрера нации» и т. п.

*Как уже отмечалось выше, феномен Цахеса в более локальных проявлениях является довольно распространенным. В частности, вполне правомерно рассматривать как одно из них иррациональное приписывание всевозможных достоинств неформальному лидеру на первой стадии группового развития. Подобные ситуативные проявления данного феномена, как правило, не несут серьезной социальной угрозы. Однако, если феномен Цахеса приобретает устойчивый характер даже в рамках малой группы, он практически неизбежно приведет к серьезным негативным последствиям для сообщества в целом и для каждого из его членов в отдельности. Более того, в силу целого ряда особенностей национального менталитета, проявляющихся, в частности, на уровне социальных стереотипов в представлениях о «добром царе», «барине, который придет и всех рассудит» и т. п., современное российское общество представляет собой отчетливо выраженную группу риска в отношении проявления феномена Цахеса, в том числе и в самых крайних и деструктивных формах его проявления. В этой связи для практического социального психолога крайне важно понимать способы приписывания ответственности за успехи и неудачи в групповой деятельности, традиционные для той общности, которая его интересует, так как без четкого*

представления об этом невозможно не только выстроить психологическую программу сопровождения группы, но и получить адекватное представление об особенностях протекающих в ней процессов интеграции и дифференциации.

**Фрустрация** [от лат. *frustratio* — обман, расстройство, разрушение планов] — психическое состояние личности, раскрывающееся в своеобразном комплексе негативных переживаний (страх, гнев, чувство вины, стыда и т. д.) и поведенческих реакций, что базируется на субъективной оценке в качестве непреодолимых и неустранимых

ряда препятствий при решении лично значимых задач. При этом подобные преграды могут существовать лишь в поле субъективного восприятия конкретной личности, а могут быть и объективно представлены в реальности. В логике фрейдизма и неофрейдизма проблематика фрустрации напрямую связана с проблематикой агрессии как некий «запускающий» механизм, практически неизбежно приводящий индивида к проявлениям агрессивного поведения. В логике бихевиористского подхода фрустрация традиционно рассматривается в качестве фактора, если не разрывающего схему «стимул — реакция», то во всяком случае существенно замедляющего деятельностный «отклик» на предъявленный стимул и деструктурирующего естественное протекание ответной деятельностной активности. Понятие «фрустрация» в рамках современной психологической науки нередко рассматривается как разновидность стресса, а порой — как реакция на легкую форму депривации лично значимых потребностей индивида. Другое дело, что состояние фрустрации в психологически содержательном плане может расцениваться как лишь частично «покрывающее» в интерпретационном смысле стрессовое состояние и как синоним лишь частичной и, главное, локальной и непродолжительной депривации. Что касается социально-психологического ракурса рассмотрения фрустрации, то понятно, что наибольший интерес здесь имеет фрустрационно окрашенный аспект межличностных отношений и прежде всего конфликтного взаимодействия. Знаменательно, что по аналогии со структурой межличностного конфликта применительно к фрустрации принято выделять фрустратора (тот стимул, который приводит к фрустрационному состоянию личности), фрустрационную ситуацию, фрустрационную реакцию и фрустрационные последствия. Степень остроты фрустрационного переживания и фрустрационных последствий зависит, прежде всего, от двух в психологическом плане волне самоценных факторов: мощьность фрустратора и степень фрустрационной защищенности, «стойкости» личности. Помимо этого, фоновым, но крайне значимым фактором здесь является такая переменная, как функциональное состояние личности, оказавшейся в фрустрационной ситуации. Следует также отметить, что в последнее время устойчивость к фрустрационному воздействию обозначают, как правило, в качестве «фрустрационной толерантности». При этом, кроме того, что личности, обладающие этим качеством, способны рационально анализировать возникшую фрустрационную ситуацию, адекватно оценивать степень ее масштабности и реалистично предвидеть ее развитие, как правило, не склонны к мотивированному риску и сознательно избегают принятия тех решений, которые можно охарактеризовать как авантюрные. Все это в совокупности позволяет этим личностям, даже в том случае, когда они все же попали в экстремальную ситуацию, сопряженную с наступлением состояния личностной фрустрированности, осуществлять оптимальный поиск путей выхода из сложившихся обстоятельств, максимально используя и свои внутренние ресурсы, и внешние условия.

Наибольшее количество социально-психологических исследований фрустрации так или иначе было связано с эмпирической проверкой гипотезы «фрустрация — агрессия» Д. Долларда и Н. Миллера. В одном из ранних экспериментов такого рода, осуществленном в 1941 г. под руководством К. Левина, детям показывали комнату, где было множество игрушек, но не разрешалось войти в нее. Они стояли за дверью, рассматривали игрушки и испытывали сильное желание с ними поиграть, но не могли приблизиться к ним (типичная фрустрирующая ситуация — В. И., М. К.). Это продолжалось некоторое время, после чего детям разрешали поиграть с этими игрушками. Другим детям сразу давали играть с игрушками, без создания у них предварительного

371

периода ожидания. Фрустрированные дети разбрасывали игрушки по полу, швыряли их об стены и в целом демонстрировали чрезвычайно разрушительное поведение. Нефрустрированные дети демонстрировали значительно более спокойное и менее разрушительное поведение<sup>1</sup>. В этом эксперименте, как и в ряде других было получено видимое подтверждение предположения о том, что типичной поведенческой реакцией на фрустрацию является агрессия. Однако в других экспериментах, в частности Ю. Бернстайна и Ф. Уорчела, в ходе которого «...ассистент экспериментатора срывал процесс группового решения проблем, потому что постоянно выходил из строя его слуховой аппарат (а не просто потому, что он был невнимателен), фрустрация не приводила ни к раздражению, ни к агрессии»<sup>2</sup>.

Анализируя результаты этих и своих собственных экспериментов, Л. Берковиц пришел к выводу, что прямым следствием фрустрации является не собственно агрессия, а особое психическое состояние, включающее целый комплекс негативных эмоций, о которых говорилось выше (страх, гнев и т. д.). Совершенно очевидно, что подобные негативные переживания не только повышают потенциальную конфликтность индивида и вероятность агрессивной реакции под воздействием провоцирующих стимулов (к классическим стимулам такого рода Л. Берковиц, в частности, относил наличие в поле зрения фрустрированного человека оружия), но и сами по себе представляют достаточно серьезную психологическую, а если фрустрация приобретает массовый характер (как, например, это имело место после дефолта 1998 г. в России), то и социальную проблему.

В этой связи вполне понятен устойчивый интерес исследователей к типичным фрустрирующим ситуациям и факторам, характерным для современного общества. Как показал ряд социологических исследований, проведенных на рубеже 70-х — 80-х гг. прошлого века в США, наиболее распространенным источником массовой фрустрации служат семейные отношения. При этом «...наиболее часто упоминаемой причиной семейных конфликтов в Соединенных Штатах является ведение домашних дел. Семья непрерывно спорит о том, что и как следует убирать и мыть; о качестве приготовления пищи; о том, кому выносить мусор, косить траву возле дома и чинить вещи. Третей всех супружеских пар утверждают, что у них постоянно возникают разногласия в вопросах, касающихся семейного быта. За ними по частоте упоминания следуют конфликты в отношении секса, общественной жизни, денег и детей.

Особенно высокий уровень фрустрации в семьях создают экономические проблемы. Больше число семейных конфликтов и всплеск бытового насилия регистрируется в семьях из рабочего класса, нежели в семьях из среднего класса, а также в семьях с безработными кормильцами и в семьях с большим количеством детей. ... Проблемы, связанные с работой, также находятся среди основных источников фрустрации и гнева. В ходе одного исследования, проводившегося среди работающих женщин, было обнаружено, что такие проблемы, как конфликты между ожиданиями руководителей и работниц, неудовлетворенность трудом и воспринимаемая недооценка своих умений были названы в числе сильнейших предикторов уровня общей враждебности. Эти примеры говорят о том, что враждебность порождается фрустрацией»<sup>3</sup>.

Совершенно очевидно, что практически все перечисленные источники массовой фрустрации характерны и для современной России. Кризис семьи, рост семейного

насилия на протяжении последних лет являются предметом неизменного внимания средств массовой информации, государственных чиновников самого высокого уровня. На решение этих проблем направлены многочисленные целевые программы (поддержки молодой семьи, многодетных семей, доступного жилья и т. п.), к сожалению, пока не приносящие сколько-нибудь ощутимого позитивного результата. Позорно низкий для европейской страны экономический уровень жизни большинства населения остается неизменным, несмотря на огромные государственные доходы, обусловленные беспрецедентно благоприятной мировой конъюнктурой на газо- и нефтепродукты. К этому следует добавить такие специфические именно для российской действительности источники массовой фрустрации, как отсутствие полноценно функционирующих социальных «лифтов», критический уровень социального расслоения общества, постоянно меняющиеся правила игры, а то и откровенный произвол со стороны государственных и, прежде всего, так называемых «силовых» структур.

В этих условиях, наряду с очевидной необходимостью кардинального пересмотра всей внутренней политики, критически важной, с точки зрения не только модернизации, но и элементарного выживания общества, является проблема фрустрационной толерантности его членов. Она во многом обусловлена особенностями развития и социального научения в детском возрасте. Так, если в период становления детской инициативы (в возрасте от 3-х до 6-и лет) фрустрирующие действия взрослых (родителей, воспитателей и т. д.), направленные на подавление активности ребенка (в своей первооснове такие действия вполне оправданы и, более того, необходимы, если они объективно направлены на обеспечение безопасности ребенка, а также законных интересов его социального окружения: других детей, родственников и т. п.), приобретают глобальный характер, тем самым превращая ситуативную фрустрацию в устойчивую депривацию жизненно необходимой потребности ребенка в самостоятельной активности. В таких условиях ребенок учится реагировать на фрустрацию либо агрессивней в адрес непосредственных фрустраторов (взрослых) в ее инфантильных проявлениях (чаще всего в форме истерического отвержения), либо ищет замещающие объекты (игрушки, домашних животных, других детей). В данном ракурсе становится совершенно понятна весьма распространенная схема реагирования на фрустрацию взрослых людей, описываемая анекдотом «...о муже, который бранит жену, которая вопит на сына, который пинает собаку, которая кусает почтальона; и все это потому, что на работе муж получил нагоняй от босса»<sup>1</sup>.

Заметим, что в рамках отечественных традиций как семейного воспитания, так и классической дошкольной педагогики, в центре внимания которых было и остается не то, как развивается реальный ребенок в конкретных условиях, а то, как должен развиваться абстрактный ребенок в некоей идеальной схеме, культивируется именно директивный, совершенно дисфункциональный, с точки зрения формирования фрустрационной толерантности личности, подход к воспитанию.

Другим критическим в контексте рассматриваемой проблематики моментом развития является подростковый и юношеский период. В этом возрасте роль фрустраторов спонтанной личностной активности, наряду с родительскими и замещающими их фигурами (учителями), все больше начинают играть социальные институты. При этом особую значимость с данной точки зрения приобретают господствующие в обществе идеологические установки. В этой связи отчетливо наблюдаемая в современном российском обществе тенденция к агрессивному навязыванию так называемых «традиционных ценностей» в самой idiotизированной их форме, изоляционизма

и ханжеской десекуализации представляют прямую и явную угрозу не только психологическому благополучию отдельных индивидов, но и самим первоосновам существования России как целостного государственного образования.

О том, что это действительно так, свидетельствует, в частности, рост ксенофобии и межнациональной напряженности, уже вылившийся в кровавые события в карельском городе Кондапога и целый ряд других инцидентов, не получивших столь широкого освещения в средствах массовой информации. Следует также добавить, что в более локальных своих проявлениях низкая фрустрационная толерантность отдельных членов сообщества может полностью парализовать деятельность группы. Особенно актуально это для команд, занимающихся ярко выраженной инновационной деятельностью, которая по определению предполагает высокий риск неудачи и связанной с этим фрустрации.

*Практический социальный психолог, осуществляя ежедневное курирование конкретной группы или организации, должен иметь четкое представление о степени индивидуальной предрасположенности каждого члена общности к фрустрационным воздействиям и об уровне его фрустрационной толерантности, что является необходимым условием выбора той или иной коррекционно-поддерживающей программы психологического сопровождения жизнедеятельности сообщества.*

**Харизма** [от греч. *charisma* — подарок] — приписывание или признание за личностью набора таких свойств, черт и качеств, которые обеспечивают преклонение перед ней ее последователей, их безоговорочное доверие и безусловную веру в ее неограниченные возможности. Наиболее часто термин «харизма» употребляется применительно к большим группам (правда, и в отношении лидеров малых контактных сообществ, особенно когда речь идет о жестко структурированных, по сути дела статусно, стратифицированных группах с авторитарным управлением) и при этом на кризисных, экстремальных этапах их жизнедеятельности. В этих условиях, как правило, начинает реализовываться модель лидерства как функции группы, когда групповые идеалы персонафицируются и лидер воспринимается как лицо, наиболее преданное правилам и нормам групповой жизни, идеалам группового развития. По сути дела, один из первых более или менее концептуализированных подходов к пониманию психологической природы феномена лидерства — теория «черт лидерства» (Е. Богардус и др.) — базировалась на представлении о врожденности лидерских потенций, на некоей харизме, своего рода «божественной благодати», которой изначально наделен лидер и которой столь же изначально лишены ведомые. Одно из крайне важных и при этом во многом определяющих характер межличностных отношений в группе, где господствует харизматический лидер, его свойств является то, что практически все успехи, достигнутые за счет общегрупповых усилий, приписываются ему, а неудачи группы никоим образом с ним не связываются. Более того, нередко отчетливо видимые достижения конкретного члена группы приписываются исключительно харизматическому лидеру, а столь же отчетливо видимые лично его промахи объясняются неудачами другого лица, вообще не имеющего никакого отношения к обстоятельствам данной конкретной ситуации (феномен Цахеса). В качестве не экстремальных, не крайних, а обыденных проявлений феномен харизмы в групповой жизнедеятельности проявляется чаще всего в следующей форме: внимание членов самой группы и внешних наблюдателей, в том числе контролирующей и санкционирующей инстанции, сосредоточено именно на харизматическом лидере в позитивных ситуациях и на последователях в ситуациях негативных. Также как и

такие социально-психологические феномены, как авторитет, референтность, доверие и т. п., харизма конкретного субъекта существует лишь постольку, поскольку она существует в сознании других людей, окружающих данную личность и, как правило, референтных для нее в той или иной степени. Одним из немаловажных свойств харизмы является то, что она предполагает иррадиацию межличностной значимости, по сути дела, неограниченную значимость личности во всех сферах жизнедеятельности общности. Как показывает сама жизненная практика, нередко осуществляются попытки передать харизму своим наследникам или приемникам, но, как правило, подобные попытки оказываются безуспешными, так как, по-видимому, харизматичность практически всегда жестко персонифицирована и при этом столь же жестко привязана к конкретному периоду в жизни конкретного сообщества.

Последнее обстоятельство представляется особенно важным, поскольку позволяет выявить механизм действия «магии харизмы». Потенциальный харизматик, как правило, обладает ярко выраженной способностью к персонификации архетипов, доминирующих в коллективном бессознательном сообщества в тот или иной конкретный момент. Он становится в буквальном смысле живым символом данного архетипа, причем, заметим, нередко архетипа деструктивного, лежащего в основе патологии коллективного сознания. Так например, анализируя феномен А. Гитлера, Э. Эрикссон отмечает: «Стоя на подмостках немецкой истории, Гитлер тонко чувствовал, в какой степени можно было смело позволить собственной личности представлять истерическую несдержанность, которая подспудно жила в каждом немецком слушателе и читателе. Поэтому роль, которую он выбрал, в равной мере разоблачает как его аудиторию, так и его самого; ведь именно то, что другим народам казалось наиболее сомнительным, для немецких ушей оказалось самой убедительной мелодией, исполняемой “Коричневым Дудочником”»<sup>1</sup>. По своей сути эта схема очень близка к механизму «колдовства», превратившего «крошку Цахеса» в «господина Ценнобера», однако она имеет свою специфику.

Понятно, что превращение потенциального харизматика в харизматического лидера во многом зависит от благоприятного стечения обстоятельств. Однако можно выделить два базовых условия, необходимых для формирования и реализации личностной харизмы: 1) способность индивида достаточно отчетливо рефлексировать содержание доминирующих архетипов и 2) артикулировать их в доступной массовому сознанию и одновременно эмоционально заряженной форме. Описывая способности А. Гитлера, позволившие интеллектуально и духовно посредственной личности подчинить своему влиянию миллионы людей, Э. Фромм отмечает, что он обладал очень «...важным для демагога даром: простотой слога. Он никогда не утруждал слушателей тонкостями интеллектуальных или моральных суждений. Он брал факты, подтверждавшие его тезис, грубо лепил их один к другому и получал текст вполне убедительный, по крайней мере для людей, не отягощенных критической способностью разума. Кроме того, он был блестящим актером и умел, например, очень точно передавать мимику и интонацию самых различных типажей. Он в совершенстве владел голосом и свободно вносил в свою речь модуляции, необходимые для достижения нужного эффекта»<sup>2</sup>.

Следует отметить, что в последние годы имеет место рост интереса к феномену харизмы в контексте проблемы организационного лидерства. Причем, если феномен Цахеса в устойчивом виде совершенно обоснованно расценивается как негативное,

с точки зрения эффективности деятельности и развития организации, явление, то харизма, по мнению некоторых исследователей, является одним из важных и, более того, необходимых условий эффективности организационного лидерства.

Так, по мнению М. Кэ де Ври, «...все достигшие руководящих должностей обладают потенциальной харизмой». При этом он выделяет ряд качеств, присущих, с его точки зрения, именно харизматическому организационному лидеру: «Во-первых, харизма подразумевает решимость бросить вызов существующему порядку вещей. Харизматичные люди постоянно недовольны текущим положением. Истинно харизматичные люди никогда не воспринимают существующую ситуацию как должное, они всегда спрашивают: *Можно ли усовершенствовать эту мышеловку? Можем ли мы сделать это лучше?* Задавая такие вопросы, они усиливают чувство дискомфорта в окружающих и заставляют их думать. Но харизматичные лидеры на этом не останавливаются: они представляют реальные варианты. Жалобы могут вести людей недолго; прежде чем жалобы приведут к действию, необходима надежда на новое начало. Харизматичные люди дают эту надежду, создавая новый фокус, выражающий коллективное воображение». Во-вторых, «харизматичные лидеры хорошо знают символическую силу игры в Давида и Голиафа. Они умело драматизируют свои рискованные действия и знают, как увеличить дозу адреналина, который при этом попадает в систему. ... Харизматические лидеры, кроме того, хорошо владеют и другими способами манипулирования символами. То, что можно назвать “управлением смыслом”, имеет большое значение в харизматичном руководстве... Лидеры умеют создавать яркие образы, заставляющие людей действовать; они хорошие рассказчики; они могут что-то объяснить с помощью церемоний, символов и декораций. Более того, они прекрасно владеют языком, умеют использовать улыбку, метафоры и иронию». В-третьих, харизматичные лидеры очень успешно строят альянсы. Они знают, как дать человеку почувствовать, что его ценят, выделяя отдельных людей или группы по каким-либо признакам: «Своими действиями они проявляют сопереживание. ... Более того, ... они представляют собой отличный “контейнер” для человеческих эмоций, окружающим с ними легко. Насколько бы они ни были заняты, они создают впечатление, что располагают всем временем на свете, если кому-то надо с ними поговорить. И кажется, что они слушают очень внимательно»<sup>1</sup>.

На основании собственных исследований природы организационного лидерства и анализа более ранних работ по данной проблематике М. Кэ де Ври, предложил двухфакторную модель лидерства, включающую харизматическую и архитектурную базовые роли. Согласно данной модели, «в харизматической роли лидер рисует лучшее будущее и воодушевляет своих подчиненных. В архитектурной роли он обращается к вопросам, связанным со структурой компании и системами контроля и поощрения». При этом, с точки зрения М. Кэ де Ври, «настоящие лидеры не могут существовать без какой-либо из этих ролей. Ни одной из них в отсутствии другой не будет достаточно (хотя одна из ролей бывает более значимой в зависимости от ситуации)»<sup>2</sup>. В рамках предложенной им модели М. Кэ де Ври выделяет три основных функциональных компонента харизматической роли лидера в организационном контексте: формулировку и объяснение видения, делегирование полномочий и воодушевление подчиненных на позитивные действия.

Как уже отмечалось, формирование видения будущего и способность увлечь им персонал организации, включая низшие исполнительские уровни, является одной

из ключевых функций лидера: «С помощью лучшего образа будущего лидеры дают компании смысл, куют связь между собой и другими членами компании, создают групповое единство и закладывают основы для коллективного воображения, которое объединяет людей и помогает им мечтать»<sup>1</sup>. Заметим, что видение может стать по-настоящему мощным стимулом для



единения, позитивного взаимодействия и движения вперед лишь в том случае, если оно отражает архетипическое содержание коллективного бессознательного, а это означает, что именно харизматические личности действительно в наибольшей степени способны к его формированию и эффективному распространению среди членов сообщества.

Важнейшим условием практической реализации видения М. Кэ де Ври совершенно справедливо считает делегирование полномочий. При этом «...руководитель должен сначала вовлечь большое количество сотрудников в процесс предвидения, чтобы они получили свою долю будущего; потом он должен распределить полномочия, чтобы что-то в компании изменилось»<sup>2</sup>. В этой связи заметим, что, на наш взгляд, харизма является скорее препятствием для делегирования полномочий. Это связано как со свойственной большинству харизматических личностей убежденностью, что никто не может выполнить ту или иную работу, связанную с принятием решений, лучше, чем они сами, а также и с неготовностью последователей харизматических лидеров, искренне верящих в абсолютное превосходство и непогрешимость своего кумира, в полном объеме принять ответственность и проявлять самостоятельность и инициативу.

Третьим базовым компонентом харизматической роли лидера, как уже отмечалось, М. Кэ де Ври считает воодушевление подчиненных на реализацию видения. Во многом это связано с управлением групповой энергетикой. Харизматичные лидеры способны направить агрессивную энергию вовне (например, на конкурентов) и аккумулировать энергию, связанную с позитивными эмоциями, внутри компании (для создания позитивного социально-психологического климата, полноценных партнерских отношений в коллективе и т. п.).

*В целом, представления М. Кэ де Ври и других, придерживающихся сходных взглядов специалистов в области психологии менеджмента о харизме как непреломном условии эффективности организационного лидерства, во многом являются возвратом к «теории черт» и представляются сильно преувеличенными. Однако не вызывает сомнения тот факт, что личностная харизма является одним из наиболее сильных «усилителей» лидерства, причем как в собственно организационном, так и в более широком социально-психологическом контексте, в частности, применительно к неформальному лидерству в малых группах. Поэтому практический социальный психолог, если в группе, которую он курирует, оказывается харизматический лидер, обязан в силу своих профессиональных задач использовать подобный ресурс группового развития, отслеживая при этом ситуации, которые могут привести к авторитарической системе взаимоотношений в общности.*

**Цель** — осознанное представление о том результате, который должен быть достигнут путем направленных усилий личности в ходе ее взаимодействия и общения. «В психологии понятие «цель» также употребляется в следующих значениях: формальное описание конечных ситуаций, к достижению которых стремится любая саморегулирующаяся функционирующая система; предвосхищаемый полезный результат (образ «потребного» будущего по Н. А. Бернштейну), определяющий целостность

и направленность поведения организма» (А. Г. Асмолов). В логике именно человеческой активности понятие «цель», выступая в качестве желаемой модели осознаваемых действий, своего рода предвосхищающего образа намеренных усилий субъекта, предполагает предварительное выстраивание плана специфических поведенческих актов и последовательный их анализ и соотнесение с поставленной целью. В рамках социальной психологии развития личности и психологии управления (прежде всего тогда, когда речь идет об организации) цель нередко раскрывается в качестве своеобразного временно отдаленного образа, своего рода социального «маяка», на который ориентируются, планируя какое-то целенаправленное действие, и с которым сверяют правильность и адекватность выбранного курса, вектора развития. Как правило, подобный «горизонтный» образ обозначают с помощью специального термина — «vision». Так, выдвинув, обосновав и приняв определенный «vision», например, если дело касается какой-то конкретной фирмы, ее собственники, менеджерский состав совместно с организационными консультантами, планируя и анализируя как принимаемые ими и реализуемые стратегические решения развития компании, так и повседневные совершенно обыденные решения, должны достаточно жестко соотносить их последствия с тем образом, который выстроен ими как определенная, привязанная к совершенно конкретному времени по исполнению цель. Кстати, личностный «vision» требует от субъекта столь же неукоснительных сопоставлений конкретных поведенческих действий и конечной цели. Если оказывается, что принимаемые решения и осуществляемые поступки не «работают» на «vision», то необходимо либо перестраивать образ будущего, либо кардинально менять содержание и направленность актуальной поведенческой активности. Практически та же ситуация складывается, когда речь идет конкретно о сфере образования. Так, если теоретическая педагогика, отвечая на вопрос «как должно быть?», практически выстраивает модель желаемого (своего рода «vision»), психология, отвечая на вопрос «что есть на самом деле?», позволяет судить о том, адекватны ли данной модели конкретные усилия. И если выявлено несоответствие, решение вопроса опять же лежит в логике: либо должна меняться целевая модель, либо должны быть подобраны иные, соответствующие ей способы ее достижения.

Практически все современные специалисты в области психологии менеджмента и организационного развития сходятся на том, что формирование качественного видения желаемого результата является одним из абсолютно необходимых условий успешности организации и важнейшей лидерской функцией. При этом видение результата в современных условиях все чаще рассматривается как сложный феномен, включающий когнитивные, поведенческие и эмоциональные аспекты как на индивидуальном, так и на групповом уровнях. Так, например, по мнению П. Вейла, «...видение — не просто описание того, ради чего существует организация и какие товары и услуги она намерена выводить на рынок. Видение — это отображение действий, которые организация намерена предпринять, и свойств, которые она стремится приобрести. Последние отражают смысл всех этих действий для сотрудников». При этом «в формулировке видения мотивационные аспекты выражены не менее сильно, чем описательные. Оно выражает чувство, которое испытывают обладатели видения по отношению к организации и ее функционированию». В организационном контексте «видение выступает цементирующей основой, связывающей людей, которые прилагают совместные усилия и разделяют общие ценности»<sup>1</sup>.

Справедливости ради стоит отметить, что, с точки зрения П. Вейла, в собственно социально-психологическом смысле «понятия видения и общей цели тесно связаны между собой и в то же время различаются. Оба этих выражения подразумевают, что группа приписывает чему-либо позитивный смысл, который способен активизировать эту группу и ее членов. В понятии «видения» подчеркнута наличие ясного представления о том, что именно проникнуто этим позитивным смыслом, — это нечто осязаемое, вроде здания или нового товара, или события, наступления которого ожидают. ... Цель, или назначение, представляют собой причину, по которой это «нечто» кажется нам желаемым и наполненным смыслом. ... Видение и цель «соединенными усилиями» привносят ясность и согласие членам организации и укрепляют их преданность делу»<sup>1</sup>.

И все же, с практической точки зрения, в большинстве случаев представляется совершенно оправданным рассматривать цель и видение в качестве не просто взаимосвязанных, но во многом синонимичных понятий. В этой связи наибольший интерес

представляют достаточно подробно разработанные на сегодняшний день схемы формирования общего видения в группах, функционирующих в рамках различных организаций, тем более, что данный процесс является одним из базовых компонентов целенаправленной деятельности по формированию команд.

П. Вейл и его коллеги на основании результатов лонгитюдных исследований в данной области выявили восемь факторов, наиболее значимых для формирования эффективного группового видения: создание продуктивного межличностного взаимодействия в группе; развитие чувства команды; рассмотрение ключевых проблем организации с «внешней» позиции; открытость и доступность официального лидера; работа по разрешению конфликтов и интеграции альтернативных точек зрения; работа над раскрытием чувств; работа над схемой трансляции видения персоналу организации; систематизация дальнейшей работы по реализации видения, а при необходимости и его трансформации.

Создание продуктивного межличностного взаимодействия в группе предполагает обеспечение условий максимальной открытости и социальной безопасности, не только позволяющих, но и в известном смысле провоцирующих членов группы к содержательному обсуждению проблем, полностью или частично табуированных в условиях повседневной профессиональной деятельности, причем в максимально неформальной, доверительной манере. Как считает П. Вейл, «сюда включаются разговоры, происходящие между сотрудниками организации, которые в обычных условиях не имеют поводов для общения. Разговоры на темы, которые в обычных условиях, как правило, не затрагиваются. Разговоры на более личностном уровне, чем обычно... такие, которые участники вряд ли могут вести при обычных обстоятельствах»<sup>2</sup>.

Развитие чувства команды в данном контексте подразумевает прежде всего повышение групповой сплоченности и осознание членами группы важности межличностной кооперации и вклада каждого участника для реализации как групповых, так и индивидуальных целей. По справедливому замечанию П. Вейла, «слишком часто члены организации нуждаются в укреплении чувства команды еще до того, как можно начать говорить о выработке общего видения. Чувство команды укрепляется путем выполнения различных задач, порой в конкурентных условиях, которые порождают более тесные взаимоотношения между людьми»<sup>3</sup>. Заметим, что в

этих целях могут использоваться и иные приемы и техники, направленные на усиление действия факторов, повышающих групповую сплоченность.

Рассмотрение ключевых проблем организации с «внешней» позиции предполагает отказ как от когнитивных, так и эмоциональных стереотипов, связанных с профессиональной деятельностью членов группы, и возможность оценить силу, слабость и перспективы организации в широком контексте, связанным с изменениями, происходящими в отрасли и обществе в целом. Как считает П. Вейл, «формулирование видения предполагает необходимость занять более «отдаленную» точку наблюдения. Используя специальные упражнения, члены организации могут лучше оценить, в каком направлении развиваются мировые процессы и какие конкретно роли должна сыграть организация в создавшихся условиях. ... Часто члены организации узнают о ней и среде, в которой она существует, много интересного, то, о чем раньше им никогда не приходилось слышать: например, о имеющихся у организации возможностях или о существовании угроз. Такой опыт поясняет многое и может послужить мощным толчком к формированию более ясного видения»<sup>4</sup>.

Открытость и доступность официального лидера подразумевает, с одной стороны, возможность для сотрудников максимально открыто заявить о своем видении как собственно организационных, так и личностных перспектив, а с другой — для организационного лидера не только получить полноценную и объективную информацию о «состоянии умов», но и, в свою очередь, поделиться собственным видением в неформальной обстановке и обрести истинных последователей и партнеров для реализации планируемого будущего. Как отмечает в данной связи П. Вейл, «то, что реально думает босс об организации, может послужить важнейшим стимулом к формированию видения. Порой нужно провести краткое обучение (тренинг), чтобы лидер научился балансировать на тонкой грани между возможностью высказать свои мысли и чувства и опасностью подавить своим авторитетом участников совещания. Если действовать умело, рефлексия начальника по поводу того, каким ему видится будущее и чего он хочет добиться для организации, может поощрить прочих участников говорить вслух то, что они думают. Это также может способствовать укреплению приверженности сотрудников интересам организации»<sup>5</sup>.

Работа по разрешению конфликтов и интеграции альтернативных точек зрения прежде всего, подразумевает решительный отказ от попыток «заморозить» и «затушевать» конфликты, возникающие в процессе работы по формированию видения, а также от игнорирования любых, даже самых абсурдных, на первый взгляд, точек зрения. Это тем более важно, поскольку «любое обсуждение столь важных вопросов, как организационное видение, может выявить (и, более того, практически всегда выявляет — В. И., М. К.) существование различных мнений и точек зрения на вопрос, а часто и вполне обозначившиеся конфликты. Если эти разногласия не признавать и не разрешать, они будут проявляться в интерпретации видения сотрудниками, за счет чего не удастся достичь необходимой приверженности общему делу»<sup>6</sup>.

Работа над раскрытием чувств необходима, поскольку полноценное видение, как уже отмечалось выше, обязательно содержит отчетливо выраженный эмоциональный компонент — «...видение — не просто абстрактное представление об организации. Это прочувствованное лично представление об организации, какой она может стать, о ее человеческих ценностях, и о роли, которую каждый может сыграть в реализации

видения». Кроме того, возможность открыто выражать не только содержание перспективных целей, но и связанные с ним эмоции существенно повышают эффективность групповой работы по формированию видения. Более того, по мнению П. Вейла и его коллег, без этого работа обречена на неуспех: «Энтузиазм, страсть, приверженность, оптимизм, ощущение настоящей необходимости — вот самые важные чувства. Если они не возникают на семинаре, посвященном формированию видения, это значит, что обсуждаемое не вызвало интереса у участников»<sup>7</sup>.

Работа над схемой трансляции видения персоналу организации, в отличие от предшествующих факторов, носит отчетливо выраженный конвергентный характер. Она предполагает создание надежно функционирующих каналов доведения сформулированного видения в доступной и эмоционально привлекательной форме до всех сотрудников организации. Это тем более важно, что «в возбуждении, сопутствующем формированию видения, легко забыть, что успех зависит от того, что участники совещания смогут донести до рабочих мест, что они скажут сотрудникам, которые не были на совещании, какие шаги предпримут, чтобы начать внедрять видение и т. д. Если не будут подняты эти вопросы на семинаре, практический успех менее вероятен. Если видение не оказывает большого влияния на организацию, то, скорее всего, слишком мало внимания было уделено повседневной работе, что будет проводиться по его окончании»<sup>8</sup>.

Систематизация дальнейшей работы по реализации видения, а при необходимости и его трансформации наиболее тесно связана с предыдущим фактором. Ее необходимость обусловлена необходимостью постоянной проверки траектории движения организации к намеченной цели, оценки промежуточных результатов, а также при необходимости внесения корректив как в

само видение, так и в схему его трансляции персоналу организации. Как отмечают на основе анализа результатов научно-исследовательской и практической работы П. Вейл и его коллеги, часто участники семинаров и других форм групповой работы по формированию видения совершенно самостоятельно приходят к выводу о необходимости продолжения работы в подобном формате вплоть до полной реализации видения.

Легко заметить, что все перечисленные факторы тесно взаимосвязаны друг с другом. Поэтому П. Вейл приходит к совершенно обоснованному выводу о том, что «на эффективных семинарах по формированию видения обязательно обращают внимание на все восемь факторов. На менее успешных — обязательно проигнорируют какие-то»<sup>3</sup>. Как показывает практика, привлечение социального психолога для организации и оптимизации работы по формированию видения является наиболее эффективным средством избежать этих и иных упущений. Вполне понятно, что в таком случае обеспечение условий для формирования качественного группового видения в организационном контексте, отслеживание этого процесса и управление им являются непосредственной предметной задачей социального психолога-практика, на решение которой направлены его усилия. Однако и при решении прикладных социально-психологических задач, не имеющих непосредственного отношения к формированию видения, вопрос о реальных целях и путях их достижения как группы в целом, так и отдельных ее членов, как правило, является высоко значимым. *Поэтому практический социальный психолог, работая с конкретной общностью, должен иметь исчерпывающую информацию о целевых намерениях*

381

*ее членов и ее в целом как коллективного субъекта, так как в противном случае он оказывается неспособным соотносить свои профессиональные цели с индивидуальными и групповыми целями в вверенной его попечению общности.*

**Ценностные ориентации** — а) этические, эстетические, политические, религиозные и т. п. основания — критерии, на которых базируются и которыми объясняются оценки личностью или общностью окружающей реальности, дифференцированного, избирательного подхода к ней и способ ориентации; б) основания, по которым личность или группа «выстраивает» воспринимаемые объекты, субъекты, явления и события по степени их значимости. Понятно, что ценностные ориентации формируются, складываются, развиваются и меняются в ходе накопления субъектом жизненного опыта в условиях изменяющегося мира, а находят свое выражение в целях, социальных выборах, представлениях, идеалах, интересах личности или группы в условиях реального взаимодействия. Ценностные ориентации достаточно жестко привязаны как к интеллектуально-волевой, так и к эмоциональной сферам социальной активности субъекта и во многом, а нередко и решающим образом обуславливают содержательную сторону как индивидуальной, так и групповой деятельности и общения. В социальной психологии групп ценностные ориентации напрямую связаны с проблематикой групповой сплоченности, выражающейся, прежде всего, в степени проявления такого социально-психологического феномена межличностных отношений, как ценностно-ориентационное единство. В целом ряде экспериментальных исследований, выполненных в основном в рамках теории деятельностного опосредствования межличностных отношений (А. В. Петровский) однозначно показано, что в группах разного уровня социально-психологического развития частота совпадения позиций, мнений, точек зрения членов сообщества по поводу значимых обстоятельств жизнедеятельности группы не просто различно, но и нередко имеет прямо противоположные основания. Если в группах высокого уровня социально-психологического развития подобное совпадение не связано с нивелировкой мнений и не мешает полноценному личностному самоопределению индивида в группе, то в корпоративных группировках ситуация, как правило, обратная. Что касается диффузных сообществ, то здесь чаще всего можно наблюдать самый широкий разброс позиций, порой и прямо противоположных. Для экспериментального исследования уровня ценностно-ориентационного единства в конкретных контактных группах создана и широко применяется в отечественной социальной психологии специальная методика определения степени ценностно-ориентационного единства.

Вполне понятно, что вопрос о ценностных ориентациях как личности, так и группы невозможно рассматривать в отрыве от понятия собственно ценностей. По замечанию Г. М. Андреевой, «хотя проблема ценностей в ее полном объеме исследуется в социологии, для социальной психологии крайне важно обозначить некоторые принципы. Важнейшим из них является признание различной значимости разных целей для групповой жизнедеятельности, различное их соотношение с ценностями общества. Когда речь идет об относительно общих и абстрактных понятиях, например, о добре, зле, счастье и т. п., то можно сказать, что на этом уровне ценности являются общими для всех общественных групп и они могут быть рассмотрены как ценности общества. Однако при переходе к оцениванию более конкретных общественных явлений, например, таких, как труд, образование, культура, группы начинают различаться по принимаемым оценкам. Ценности различных социальных групп могут не совпадать между собой, и в этом случае трудно говорить

уже о ценностях общества. Специфика отношения к каждой из таких ценностей определяется местом социальной группы в системе общественных отношений»<sup>4</sup>.

Хотя было бы явно неверным сводить ценности даже малой группы к механической «сумме ценностей» ее членов, тем не менее система индивидуальных ценностей каждого из них в известной (а если речь идет о высокозначимых, с точки зрения идеальной представленности в сознании других членов сообщества, то и в достаточно существенной) степени проявляется как на уровне собственно ценностных ориентаций, так и динамических процессов в группе.

Как показано в исследованиях отечественных психологов, личностные ценности и ценностные ориентации индивида тесно связаны с его целями и видением собственных жизненных перспектив. Так, в частности, Е. И. Головаха отмечает: «Планируя свое будущее, намечая конкретные события — планы и цели, человек исходит, прежде всего, из определенной иерархии ценностей, представленной в его сознании. Ориентируясь в широком спектре социальных ценностей, индивид выбирает те из них, которые наиболее тесно увязаны с его доминирующими потребностями. Предметы этих потребностей, будучи осознанными личностью, становятся ее ведущими жизненными ценностями. Избирательная направленность на эти ценности отражается в иерархии ценностных ориентаций личности. Ценностные ориентации не имеют той определенности, которая присуща сформированным на должном уровне целям и планам. Благодаря этому они выполняют более гибкую регулятивную функцию. Их предмет — определенная сфера жизнедеятельности, линия поведения, рассчитанная на период времени, который заранее трудно установить для непосредственной реализации ожиданий, соответствующих сложившейся иерархии ценностей». В данной связи стоит особо отметить, что индивидуальные ценностные ориентации играют роль механизма, повышающего «фрустрационную толерантность» личности, поскольку, «если жизненные цели и планы не реализуются, наличие ценностных регуляторов обеспечивает устойчивость личности в момент “кризиса нереализованности”». С другой стороны, «если ... намеченные цели достигнуты и утрачивают побудительную силу, ценностные ориентации стимулируют к постановке новых целей. Это механизм — по мнению Е. И. Головахи — действует при устойчивой структуре ценностного сознания человека,

когда у него сформирована достаточно четкая иерархия ценностных ориентаций, и он может с уверенностью сказать, что главное для него, например, творческая работа, затем — семейное счастье, полноценный досуг, здоровье и т. д. Тогда создаются предпосылки для согласования жизненных целей в соответствии с приоритетами, определяемыми иерархией ценностных ориентаций»<sup>2</sup>.

Вполне понятно, что индивид (во всяком случае, психически нормальный и действующий не по принуждению) практически в каждой из своих групп членства стремится обеспечить реализацию тех или иных своих жизненных целей, обусловленных ценностными ориентациями. Не менее очевидно, что адекватно оценивающий собственные потребности и условия среды индивид будет соотносить специфику конкретной группы членства с конкретными потребностями и в зависимости от этого строить свое взаимодействие с партнерами как в предметно-деятельностной, так и в ценностной сферах. Однако, как считают некоторые зарубежные социальные психологи, существуют универсальные ценностные ориентации личности, связанные с социальным взаимодействием, определяющие доминирующую

поведенческую стратегию индивида практически в любом контактном сообществе.

На основе анализа поведенческих стратегий, избираемых испытуемыми, участвовавшими в многочисленных экспериментах, построенных на играх с ненулевой суммой, таких как «Дилемма заключенного» и «Дальнобойщики», Мак-Клинтон и Либранд пришли к выводу о том, что «индивиды, как правило, демонстрируют одну из трех ценностных ориентаций, или стратегий во взаимодействии с другими людьми.

*Сотрудничающие* индивиды заинтересованы в максимизации совместных вознаграждений, получаемых обоими, собой и партнером.

*Соперничающие* индивиды ориентированы на максимизацию своих собственных выигрышей в сравнении с выигрышами партнера. Они стремятся превзойти своего партнера.

*Индивидуалисты* ориентированы на максимизацию своих собственных выигрышей, не заботясь о выигрышах или проигрышах партнера»<sup>1</sup>.

Понятно, что если гипотеза о трех типах ценностных ориентаций, связанных с социальным взаимодействием, и верна, то как собственно личностные ценностные ориентации, так и связанные с ними поведенческие стратегии подвержены влиянию группы. При этом в группах низкого уровня развития будут наиболее часто и отчетливо проявляться доминантные поведенческие стратегии, обусловленные индивидуальными ценностными ориентациями членов, в то время как в группах высокого уровня развития на первый план в этом отношении выходят именно групповые ценности и нормы.

С точки зрения социально-психологической практики, ценностные ориентации каждой конкретной группы представляют бесспорный интерес в собственно содержательном плане, прежде всего, для определения просоциальной либо асоциальной направленности данного сообщества. И все же наиболее значима проблема групповых ценностных ориентаций именно при определении уровня развития группы и, в частности, такого его показателя, как уровень групповой сплоченности.

Впервые мысль о возможности использования показателя сходства ценностных ориентаций членов сообщества для оценки уровня групповой сплоченности сформулировал Т. Ньюком. Он выдвинул новую идею, «...а именно идею необходимости возникновения сходных ориентаций членов группы по отношению к каким-то значимым для них ценностям». При этом, как отмечает Г. М. Андреева, «несомненная продуктивность этой идеи, к сожалению, оказалась девальвированной, поскольку дальнейшее ее развитие попало в жесткую схему теории поля. Развитие сходных ориентаций, т. е. достижение согласия, мыслилось как снятие напряжения в поле действия индивидов, причем снятие это осуществляется на основе определенных эмоциональных реакций индивидов»<sup>2</sup>.

Следующий принципиальный шаг в изучении ценностно-ориентационного единства как показателя уровня групповой сплоченности и социально-психологической зрелости группы связан с концепцией деятельностного опосредования А. В. Петровского. По мнению Г. М. Андреевой, «существенным моментом при этом выступает то обстоятельство, что развитие сплоченности осуществляется не за счет развития лишь коммуникативной практики (как, скажем, это было у Ньюкома), но на основе совместной деятельности. Кроме того, единство группы, выраженное в единстве ценностных ориентаций членов группы, но и как воплощение

этого сходства в практических действиях членов группы. При такой интерпретации сплоченности обязателен третий шаг в анализе, т. е. переход от установления единства ценностных ориентаций к еще более высокому уровню единства — единства целей групповой деятельности как выражения сплоченности»<sup>1</sup>.

*Практический социальный психолог при решении вопроса об уровне социально-психологического развития конкретной группы или организации должен помнить, что степень межличностной сплоченности является одним из определяющих показателей того, с каким типом общности он имеет дело.*

**Центрация** [от лат. centrum — центр круга] — эффект, впервые зафиксированный в рамках исследования зрительных иллюзий гештальт-психологами (В. Келлер, М. Вертгеймер и др.), в содержательно психологическом плане выражающийся в склонности дифференцированно фиксировать, а затем и оценивать в принципе равнозначные элементы воспринимаемой «картинки», когда «поле восприятия как бы расширяется в зоне «фокуса внимания» при одновременном сжатии и некотором искажении периферийной части поля» (Е. Н. Емельянов). В социально-психологическом плане эффект центрации многократно экспериментально зафиксирован применительно к проблематике межличностных отношений, когда он проявляется в реальном искажении целостного видения партнера по взаимодействию и общению, когда стереотипы межличностного восприятия приобретают консервативный и во многом деструктивный характер, становясь серьезным препятствием на пути адекватного восприятия партнера, а, следовательно, и выстраивания продуктивных стратегии и тактики сотрудничества с ним. В целом ряде конкретных исследований наглядно показано, что нередко эффект центрации в группах закрытого типа, отличающихся жестко фиксированной стратификационной структурой неформальной власти, приобретает, если говорить о личностном различии, форму эффекта «нисходящей слепоты» (М. Ю. Кондратьев). В этом случае высокостатусные члены группы попросту неспособны различать личностные особенности нижестоящих, используя при их идентификации лишь качества «окончательной оценки», качества «окончательного вывода» — факт их статусно-ролевой принадлежности к нижестоящему интрагрупповому слою. Конечно, данная форма искажения межличностного восприятия не может оцениваться иначе, как крайняя. В то же время в условиях, не сопряженных с экстремальными обстоятельствами, эффект центрации фиксируется также достаточно часто. Так, например, Ж. Пиаже, помимо проявления центрации в области восприятия, указывал на факт наличия этого эффекта в интеллектуальной сфере, связывая его с проявлениями личностного эгоцентризма и социальных

стереотипов религиозного, национального и политического характера. Эффект центрации в современной социальной психологии и психологии развития не принято рассматривать вне контекста того механизма, который способен купировать «центрационный» негатив, стирать острогу эгоцентричных проявлений личности. В частности, и сам Ж. Пиаже, и его последователи в рамках концепции генетической эпистемологии расценивают децентрацию в качестве ключевого механизма, позволяющего в ряде случаев нормализовать процесс личностного развития и в эмоциональном, и в интеллектуальном, и в социальном планах. При этом источником, питающим механизм децентрации, является, прежде всего, непосредственное взаимодействие и общение с референтным окружением, развитие способности не только различать, но и учитывать позиции и мнения других людей, появление готовности к

осмысленной корректировке изначально принятой точки зрения. В определенном смысле эта характеристика коррелирует с личностной толерантностью. Следует специально отметить, что в течение онтогенеза способность к децентрации, как правило, меняется, нарастая от детства к зрелости и несколько снижаясь к старости.

Надо сказать, что проблема центрации — децентрации является одной из важнейших в практической социальной психологии не только в силу обусловленности тяготения личности к тому или иному полюсу данной дихотомии особенностями референтного окружения и межличностного взаимодействия конкретного индивида, но также и тем, что процесс развития любой группы можно представить как процесс децентрации группового сознания, которое эволюционирует от жесткой фиксации на определенных фигурах в логике «черно-белого» оценочного видения (либо «идеальный» неформальный лидер, либо «никчемный», а в крайних случаях даже «отвратительный» член группы), к восприятию как группы, так и каждого ее члена в отдельности в качестве сложного и разнообразного целого, каждая составная часть которого имеет определенную ценность.

В этой связи работу социального психолога по созданию команды совершенно правомерно представить как выстраивание (в рамках тренинга и иных мероприятий) последовательности ситуаций, запускающих механизм децентрации группового сознания. Понятно, что это возможно только при условии децентрации индивидуального сознания членов сообщества.

В последние годы особое внимание проблеме центрации уделяют социальные психологи — практики, специализирующиеся в области организационной психологии и психологии менеджмента. Это связано, в первую очередь, с тем, что именно центрация в определенных сферах бизнеса, методах управления, организационных целях и т. п. повышает ригидность ментальных моделей менеджеров и организаций, превращая их в тормоз организационного развития и препятствие инновациям.

Одним из наиболее отчетливых негативных проявлений эффекта центрации в организационном контексте является «выпадение» в процессе стратегического планирования из поля зрения менеджмента периферии бизнес-среды. Между тем, как считают многие ведущие специалисты в области организационного развития и бизнес-консультирования, именно на периферии той или иной отрасли сосредоточены источники новых экономических возможностей и, одновременно, потенциальных угроз для «зрелых» организаций. Как отмечают Р. Фостер и С. Каплан, «там, на периферии возникают новые компании, стремящиеся выявить нереализованные запросы потребителей и извлечь выгоду из открывающихся возможностей, новых технологий и новых способов организации бизнеса. ... Периферию можно представить как край водоворота созидательного разрушения, вызванного в простейшем случае конкуренцией между новыми коммерческими предприятиями и вступившими в период зрелости. В этом водовороте «атакующие» компании, занятые поиском нереализованных или неизвестных потребительских запросов либо освоением новых или имеющих потенциальное значение возможностей, занимают периферию, в то время как «обороняющиеся» размещаются в центре, сосредоточившись на эволюционных изменениях своего бизнеса»<sup>1</sup>.

При этом, как считают Р. Фостер и С. Каплан, «большинству корпораций многое известно о состоянии периферии и о ее возможной эволюции. Сотрудники корпораций могли бы с успехом воспользоваться этими знаниями, если бы их «извлекали на свет». Однако подобные знания редко пытаются приобрести и еще реже

386

ими пользуются.... Тиски культурных традиций непреднамеренно препятствуют приложению интеллектуального потенциала компании для решения актуальных проблем созидательного разрушения»<sup>2</sup>. При этом, несмотря на то, что Р. Фостер и С. Каплан вполне обоснованно говорят о «тормозе культурных традиций», своего рода социально-психологическим «приводным механизмом» этого «тормоза» в данном контексте выступает именно эффект центрации и, более того, «нисходящей слепоты», поскольку совершенно аналогично тому, как высокостатусные члены закрытых сообществ оценивают нижестоящих исключительно по факту их статусно-ролевой принадлежности, топ-менеджеры крупных корпораций оценивают периферийные компании (если они вообще попадают в их поле зрения) по какому-то одному (как правило, связанному с текущими финансовыми показателями) формальному признаку, совершенно игнорируя такие «индивидуальные» особенности, как бизнес-стратегии, особенности корпоративного управления, уникальность торгового предложения и т. п. «низкостатусных» субъектов, действующих на рынке.

Именно центрация на производстве сверхмощных вычислительных машин — мейнфреймов, не позволившая оценить периферийные тенденции рынка, связанные с производством персональных компьютеров, в сочетании с «нисходящей слепотой» в отношении «мелких высокочек», таких как Dell, Apple и им подобных, поставила в конце 80-х гг. прошлого века компанию IBM на грань банкротства.

Вполне понятно, что создание условий для децентрации копоративного видения бизнес-среды и происходящих в ней процессов, а также самой компании, является одной из важных задач социального психолога в сфере организационного консультирования.

В этой связи особый интерес представляют идеи Р. Фостера и С. Каплан, связанные с реструктуризацией процесса стратегического планирования в организации. С их точки зрения, «цель реконструкции процесса стратегического планирования заключается в раскрытии интеллектуального потенциала организации, чтобы она могла идентифицировать и принять необходимые меры для решения проблем созидательного разрушения»<sup>3</sup>. При этом основным средством достижения данной цели является задействование потенциала дивергентного мышления, что само по себе предполагает децентрацию, поскольку основной отличительной особенностью дивергентного мышления является кардинальный отказ от оценки тех или иных фактов, людей, событий в логике «важное» — «менее важное» — «неважное» по какому-либо формальному признаку. Индивиды, обладающие ярко выраженной способностью к дивергентному мышлению, как правило, исходят из того, что, на первый взгляд, несущественные аспекты общей картины могут оказаться первостепенно значимыми при более детальном анализе. На основе результатов целого ряда исследований Р. Фостер и С. Каплан пришли к выводу о том, что для задействования потенциала дивергентного мышления с целью реструктуризации процесса стратегического планирования в организации необходимо обеспечить соблюдение следующих пяти условий: правильный подбор людей (при этом главным критерием отбора должна

являться именно способность к дивергентному мышлению, а не какой-либо формальный признак, например, занимаемая должность); выделение необходимого времени на оценку имеющейся информации и поиск решения; постановка высоких целей; выделение необходимых ресурсов в сочетании с гибкостью и определением сроков завершения работы; поддержка высшего руководства.

Говоря о подборе людей, с отчетливо выраженной способностью к дивергентному мышлению, Р. Фостер и С. Каплан отмечают, что «этих людей отличают энергичность и целеустремленность к высоким целям. Это страстные люди с сильной внутренней мотивацией, люди умные, со сложной душевной организацией, комфортно чувствующие себя в условиях неопределенности и риска. Одна из характерных особенностей человека с дивергентным мышлением — его толерантность... к нечеткости и неопределенности. ... Благоприятная среда для людей с дивергентным мышлением включает: диалог, сложные проблемы, обмен мнениями, а также новых людей, новые инструменты и возможность получения нового опыта»<sup>1</sup>. Из данного описания совершенно очевидно, что центрация в принципе не свойственна людям с дивергентным мышлением, а присутствие таких людей практически в любой группе само по себе может послужить «толчком», запускающим механизм децентрации у других членов сообщества.

Необходимость выделения достаточно длительного времени на разработку и принятие решения связана с тем, что «...продолжительность процесса дивергентного мышления до получения значимого результата непредсказуема... Непредсказуемость обусловлена сложностью проблемы, необходимостью разобраться, какие ресурсы есть в наличии и как их объединить в ходе интеграционного процесса. Часто необходимым элементом этого процесса является “отложенное недоверие”, предупреждающее его преждевременное прекращение или посягательство на существующие концепции и подходы. “Отложенное недоверие” — это возможность временно принять к рассмотрению, казалось бы, лишённые смысла данные и наблюдения. “Отложенное недоверие” помогает убедиться, что шанс иными глазами взглянуть на происходящее реализован в максимальной степени. Эта способность совершенно нехарактерна для производственной организации и в то же время основная для инновационной»<sup>2</sup>. «Отложенное недоверие» (как обязательное «правило игры») и выделение необходимого времени в целом являются действенным и достаточно универсальным средством децентрации хотя бы уже потому, что стремление отдельных индивидов и групп «сосредоточиться на главном», «выхватить» из общей картины отдельные составляющие, кажущиеся приоритетными, часто напрямую обусловлено давлением временных ограничений при принятии того или иного решения.

Необходимость постановки масштабных и амбициозных целей обусловлена тем, что «люди с дивергентным мышлением ищут для решения сложные, имеющие большое значение вопросы или теряют к ним интерес»<sup>3</sup>. Рассматривая это условие непосредственно в контексте проблемы центрации — децентрации, необходимо отметить, что именно наличие масштабных задач, не имеющих очевидного решения, побуждает большинство людей, в том числе и не обладающих явной способностью к дивергентному мышлению, к более широкому взгляду на вещи, поиску дополнительной информации и ресурсов — т. е. опять-таки запускает механизм децентрации.

Выделение необходимых ресурсов в сочетании с гибкостью (особенно в том, что касается административного контроля) и определением сроков завершения работы обусловлено потребностью индивидов с дивергентным мышлением «...работать в таких условиях, когда у них есть возможность обращаться к любым альтернативным ресурсам, данным, информации и средствам ее обработки, необходимым для работы. Они не нуждаются в строгом контроле своей деятельности.

Соблюдение планов и жесткого распорядка дня — для них всегда проблема. Они стремятся к свободе, хотя и ищут интересных людей и работать с ними. Им не нравится работать в изоляции или в условиях ограниченного доступа к ресурсам при дефиците общения с нужными им людьми. Им нравится открывать для себя что-то новое. Но им ... необходимо устанавливать сроки завершения работы»<sup>4</sup>. Повышение открытости сообщества в сочетании с обеспеченностью ресурсами также является универсальным средством децентрации. В пользу этого говорит тот факт, что как неоднократно зафиксировано во многих исследованиях, эффект центрации применительно к сфере межличностных отношений максимально проявляется, в том числе и в такой крайней форме как «нисходящая слепота» в типичных закрытых сообществах с отчетливо ограниченной ресурсной базой.

Значимость и необходимость поддержки высшего руководства организации применительно к проблеме реструктуризации процесса стратегического планирования самоочевидна. Однако и в гораздо более широком социально-психологическом контексте, поддержка лицами, обладающими высоким официальным статусом, открытости, полнезависимости, плюрализма способствует децентрации как индивидуального, так и коллективного видения той или иной проблемы.

Таким образом, выделенные Р. Фостер и С. Каплан пять условий «задействования» потенциала дивергентного мышления компании могут быть легко адаптированы для купирования «центрационного» негатива в самом широком социальном контексте.

*Это тем более важно, что практический социальный психолог, работая с конкретной группой, должен располагать детальной информацией о склонности отдельных членов группы к центрации и использовать эти знания, проектируя свои психолого-коррекционные мероприятия так, чтобы «центрированные личности» оказывались в ситуациях, «запускающих» механизм их децентрации.*

**Черты личности** — стабильные устойчивые характеристики личности, практически неизменно и при этом отчетливо проявляющиеся на поведенческом уровне вне зависимости от меняющихся внешних обстоятельств жизнедеятельности субъекта. Как правило, исследователи черт личности выделяют три основные и при этом обязательные их свойства — «обязательными свойствами черт личности являются степень выраженности их у разных людей, транситуативность (черты личности индивида проявляются в любых ситуациях) и потенциальная измеримость (черты личности доступны измерению с помощью специально разработанных опросников и тестов)» (А. М. Эткинд). Следует отметить, что, конечно, третье свойство вряд ли может рассматриваться как рядоположенное двум первым, по сути дела, только и являющимся собственно содержательными и касающимся психологической природы черт личности. В данном же случае речь идет скорее об оценке уровня проработки указанной проблематики, а не о том, что действительно составляет психологическую реальность. Понятно, что с развитием экспериментальной психологии набор личностных черт будет расширяться в связи с успехами в сфере создания эффективного методического инструментария, позволяющего диагностировать наличие и измерять уровень выраженности черт личности. В этом плане можно с полной уверенностью прогнозировать принципиальное увеличение списка черт личности, отвечающих условию «третьего свойства», по А. М. Эткинду. Но уже и на сегодняшний день нелегко составить

хотя бы приблизительный набор черт личности, который отвечает всем трем критериям их определения: экстернальность — интернальность, нейротизм, тревожность,

агрессивность, экстравертированность — интровертированность, ригидность, импульсивность и т. д., и т. п. Особо следует обговорить, что ни в коей мере не умаляя значения для понимания специфики личностной поведенческой активности того или иного субъекта конкретный набор его личностных черт, не стоит преувеличивать их значимость как некоего важного показателя, если целью является прогноз характера индивидуальных действий индивида. Во-первых, черты личности характеризуют лишь самый общий контур возможных личностных проявлений. Во-вторых, конкретные поведенческие особенности и формы личностных проявлений, обусловленных наличием тех или иных черт личности, по-разному реализуются в группах разного уровня социально-психологического развития. При этом вообще попытки подойти к пониманию личности с позиций «коллекционерского», своего рода «каталогизаторского» подхода, как показывает история психологической науки, практически всегда приводят к провалу (например, теория «черт лидерства»).

В 40-е гг. прошлого века, пытаясь систематизировать «лидерские черты», К. Бэрд и Р. Стогдилл выделили более 80-ти таких черт. Однако проблема заключалась даже не в их количестве и разнообразии. Как отмечает Г. М. Андреева, «...если посмотреть на разброс этих черт у разных авторов, то ни одна из них не занимала прочного места в перечнях: 65% названных черт были вообще упомянуты лишь однажды, 16—20% — дважды, 4—5% — трижды и лишь 5% черт были названы четыре раза»<sup>1</sup>. Однако необходимо заметить, что провал теории «черт лидерства» во многом был обусловлен не вполне адекватными методами исследований, сводившимися, по сути дела, к достаточно произвольному составлению списков лидерских черт лицами, считавшимися экспертами в данной области. Не случайно критиками данного подхода «было высказано даже мнение о том, что предлагаемые наборы черт в большей мере отражают либо черты экспериментатора, а не лидера, либо представления экспериментатора (свойственная ему так называемая “имплицитная теория лидерства”) о некоем идеальном лидере»<sup>2</sup>.

Пытаясь найти более объективные подходы к изучению устойчивых личностных характеристик, основоположник теории личностных черт Г. Олпорт широко использовал метод контент-анализа. Материалом послужили письма пожилой женщины Дженни Мастерсон (301 письмо), написанные в течение последних 11 лет ее жизни и адресованные молодой супружеской паре. Как пишет Л. Хьелл и Д. Зиглер, «Олпорт попросил 39 экспертов прочесть последовательно письма Дженни и затем охарактеризовать ее центральные диспозиции. ... Для описания Дженни эксперты использовали 198 названий черт личности. Многие из них оказались синонимичными, так что Олпорт свел этот список до восьми главных черт, которые, как он полагал, наилучшим образом характеризовали личность Дженни». В перечень этих восьми черт вошли следующие: вздорно-подозрительная; эгоистичная; независимо-самостоятельная; театрально-эксцентричная; эстетико-художественная; агрессивная; болезненно циничная; сентиментальная. Для более углубленного исследования Г. Олпортом и его учеником А. Болдуином была разработана модификация контент-анализа, получившая название индивидуального структурного анализа. Используя этот метод, А. Болдуин «...дал инструкции ассистентам подсчитывать количество раз, когда какие-то конкретные темы и вопросы (например, деньги, искусство, женщины, природа) появлялись в каждом из писем, чтобы установить соотношения между группирующимися вместе категориями. Исследование Болдуина

подтвердило, что личность Дженни описана довольно точно при помощи центральных личностных черт, выявленных Олпортом при предварительном анализе»<sup>3</sup>.

Значительно позже, в 1966 г. другой последователь Г. Олпорта — Дж. Пейдж, осуществил анализ «писем Дженни» с помощью стандартизированных процедур. Для этого «он использовал компьютерную программу, специально разработанную для выделения определенных прилагательных, встречающихся в письмах во взаимосвязи друг с другом. Например, некоторые обороты, используемые Дженни для выражения агрессии, враждебности, сопротивления, попали под одну категорию со смысловым значением “нападение”. Программа осуществила также частотный анализ для выделенных категориальных слов со всеми другими словами в письмах. На основе подобной компьютеризированной оценки документа было получено восемь в высшей степени устойчивых факторов — черт личности, описывающих именно Дженни. Эти черты, выявленные при факторном анализе, оказались совершенно сходными со списком Олпорта. ... Олпорт интерпретировал сходство этих двух списков (полученных по двум различным типам анализа) как показатель достоверности его субъективных впечатлений о структуре личности Дженни»<sup>4</sup>.

Работы Г. Олпорта и его последователей все же оставили совершенно открытым, пожалуй, наиболее существенный с практической точки зрения вопрос, а именно — о наличии универсальных личностных черт, присущих всем или во всяком случае большинству людей и позволяющих в зависимости от степени их выраженности в структуре личности того или иного индивида проводить сравнительные исследования и делать прогностические выводы. На решение этой проблемы были направлены усилия многих психологов и среди них Р. Кеттелла и Г. Айзенка.

В своих исследованиях Р. Кеттел пытался выявить взаимосвязь трех типов переменных: зафиксированных реальных фактов из жизни индивида (L — данных), таких как оценки успеваемости в школе, динамика профессиональной карьеры, оценки коллег по работе, результаты внешнего наблюдения за поведением в реальной жизни и т. п.; результатов, полученных в ходе заполнения различных опросников, по сути дела, самоотчетов (Q — данные) и данных объективных тестов, т. е. таких, которые, как предполагается, исключают возможность сознательного влияния испытуемого на конечный результат (T — данные). Примером данных последнего типа могут служить результаты, полученные в ходе любого социально-психологического эксперимента, истинные цели которого в соответствии с «законами жанра» не только не сообщаются испытуемому до его завершения, но и сознательно маскируются соответствующей легендой, акцентирующей внимание на псевдоцелях.

Как известно, основным средством, позволяющим свести огромный массив данных, полученных на многотысячных выборках испытуемых, к универсальным чертам (факторам) Р. Кеттел считал факторный анализ: «Первоначально Кеттел подвергал факторному анализу только L — данные. Он обнаружил 15 факторов, которые, как представлялось, наилучшим образом объясняли индивидуальность человека. Затем он вместе с коллегами попытался определить, будут ли подобные факторы получены на основе Q — данных. Были разработаны буквально тысячи пунктов опросника, которые предлагались для заполнения очень большому количеству людей, после чего данные были подвергнуты факторизации с целью выявления совпадающих пунктов. Результатом этих колоссальных исследовательских усилий явился “16 PF” (известный в нашей стране как “Шестнадцатифакторный личностный опросник Р. Кеттелла” —

В. И., М. К.)... В целом, факторы, обнаруженные с помощью Q — данных, совпадали с факторами, выявленными с использованием L — данных; только некоторые из них оказались единственными в своем роде для обоих видов данных»<sup>1</sup>.

С точки зрения социальной психологии особый интерес представляют собой попытки Р. Кеттела выявить степень влияния на формирование черт личности генетических и средовых факторов. Для этого он использовал статистический метод известный как многофакторный дисперсионный анализ (в англоязычном оригинале — Multiple Abstract Variance Analysis (MAVA)). Исследовательская программа, осуществленная Р. Кеттелом и его сотрудниками, включала сбор и анализ данных о проявлениях сходства и различий у четырех категорий испытуемых: между однояйцевыми близнецами, выросшими и воспитывавшимися в одной семье; между однояйцевыми близнецами, воспитывавшимися в разных семьях; между родными братьями и сестрами, выросшими и воспитывавшимися в одной семье; между родными братьями и сестрами, выросшими в разных семьях. В результате анализа полученных данных с помощью многофакторного дисперсионного анализа было установлено, что «...значение генетических и средовых влияний существенно меняется от черты к черте. Например, данные указывают на то, что около 65—70% вариаций в оценках интеллекта и уверенности в себе можно приписать влиянию генетических факторов, в то время как генетическое воздействие на такие черты, как самосознание и нейротизм, окажется, по всей вероятности, наполовину меньше. В целом, по оценке Кеттела, около двух третей характеристик личности определяется влияниями окружающей среды и одна треть — наследственностью»<sup>2</sup>. Дальнейшие исследования этой проблемы, проведенные как психологами, так и специалистами в области генетики, в частности, Дж. Лоэлином, в целом подтвердили выводы Р. Кеттела.

Еще более важными с практической точки зрения представляются проведенные Р. Кеттелом исследования взаимосвязи черт личности индивида и особенностей групп его членства. По мнению Р. Кеттела, «посредством черт личности можно описать не только отдельных людей, но еще и социальные группы, членами которых они являются. Диапазон черт, с помощью которых могут быть объективно охарактеризованы группы, называется *синтальностью* (syntality). Используя факторный анализ, Кеттел изучал синтальность различных религиозных, учебных и профессиональных групп. Он исследовал также группу черт, составляющих синтальность целых наций. Основные черты, идентифицирующие синтальность стран, включают величину ее территории, моральное состояние, достаток и степень индустриализации». Как считают Л. Хьелл и Д. Зиглер, «ни один другой персонолог не сделал столько, сколько Кеттел в направлении детального описания черт, характеризующих общество в целом, а также изучения влияния этих черт на поведение человека»<sup>3</sup>.

*Изучение черт личности является неотъемлемой составляющей деятельности социального психолога-практика, поскольку без ясного представления об устойчивых личностных характеристиках членов курируемого сообщества попросту невозможно решение таких задач, как подбор кандидатов в те или иные целевые группы, разработка полноценных программ социально-психологических тренингов, программ развития лидерского потенциала и т. п. Не менее важно с практической точки зрения и то, что оценка индивида посредством личностных черт в наибольшей степени отвечает атрибуциям здравого смысла и другим стереотипам массового сознания, связанным с*

392

*межличностным восприятием и взаимодействием. Поэтому интерпретация в логике теорий черт личности результатов прикладных социально-психологических и персонологических исследований является эффективным средством подготовки итогового отчета для заказчика в процессе организационного консультирования. При этом, социальный психолог-практик обязан помнить об ограничениях, присущих теориям черт, и оставаться в рамках строго научного, объективного подхода. В этой связи практический социальный психолог, собрав эмпирические данные о наличии и о степени выраженности интересующих его черт личности отдельных членов курируемой им общности, должен соотнести эту информацию, прежде всего, с уровнем социально-психологического развития группы, так как лишь в этом случае прогноз последующей активности той или иной личности может быть осуществлен более или менее адекватно.*

**Эгоизм** [от лат. ego — я] — преимущественно ценностная ориентация личности на удовлетворение своих индивидуальных интересов и потребностей без учета того, какие последствия это будет иметь для других людей. В качестве ярко выраженной личностной направленности эгоизм начинает формироваться на достаточно ранних этапах становления индивида к личностной зрелости, прежде всего, как следствие реализации неверных воспитательных моделей. При этом и планомерно осуществляемый диктат, и гиперопека и попустительский стиль взаимодействия взрослых с ребенком и подростком, по сути дела, в равной степени закладывают фундамент личностного эгоцентризма, деформации шкалы ценностей развивающейся личности, когда она видит и оценивает мир лишь через призму своих желаний и индивидуалистических, порой откровенно меркантильных интересов, а окружающих людей либо рассматривает в качестве пассивных объектов своего воздействия, либо представляет в качестве удобного средства для достижения своих целей. Личностный эгоизм, как правило, связан с неадекватно завышенным самооценкой и уровнем притязаний, с отказом принимать на себя ответственность за неудачи и с приписыванием себе незаслуженных успехов, с преимущественно внешним локусом контроля, нередко с авторитарностью и стремлением к доминированию и т. д. И в специальной литературе, и в повседневной жизни понятие «эгоизм» нередко употребляется как антоним понятия «альтруизм». Но в данном случае, как и при попытке противопоставить в содержательном плане конформизм и неконформизм, заявляемая альтернатива оказывается ложной. Так, если в качестве реального психологического противовеса конформизму и неконформизму выступает личностное самоопределение в группе, действительным психологическим противовесом и эгоизму, и альтруизму оказывается коллективистская идентификация. Именно и только последняя личностная позиция строится не на представлениях индивида о своей отчужденности от социума, не на противопоставлении «они» и «я» (в случае эгоцентризма — «главное, чтобы было хорошо мне, а что с другими — мне неважно», в случае альтруизма — «главное, чтобы было хорошо другому, а то, что мне от этого будет хуже — это неважно»), а на видении общности интересов, целей, желаний и т. д., которые испытывают и «они», и «я», а тем самым «мы».

Поскольку как в отечественной, так и в зарубежной социально-психологической науке проблема альтернативы связи «альтруизм-эгоизм» и коллективистской идентификации личности остается слабо разработанной в теоретическом плане, вполне закономерным выглядит практически полное отсутствие эмпирических исследований по данной проблематике. Причем, если альтруизм, несколько расширительно, на наш взгляд, определяемый как «...действия, связанные с добровольным

оказанием помощи человеку в отсутствие ожиданий, что они повлекут за собой какие-либо вознаграждения, за исключением разве что ощущения совершения доброго дела»<sup>4</sup>, достаточно давно является объектом многочисленных, в том числе и экспериментальных, исследований в зарубежной социальной психологии, то эгоизм, как правило, рассматривается чаще всего в основном с философских и этических позиций. При этом, нередко рассуждения тех или иных авторов на данную тему носят



откровенно морализаторский и, более того, ханжеский характер. К сожалению, в последние годы эта тенденция приобрела наиболее устойчивый характер именно в отечественной психологии и смежных с ней дисциплинах в связи с появлением таких специфических, но при этом претендующих на универсальность, течений, как «духовно-ориентированная психология», «православная психология» и т. п.

Наибольший объем релевантных эмпирических данных по проблеме центрации личности на собственных интересах накоплен в рамках психоаналитического подхода. Хотя традиционно изучаемый в психоанализе нарциссизм и эгоизм не являются идентичными понятиями, в своих феноменологических проявлениях они, безусловно, близки. Так, в одной из первых психоаналитических работ, целиком посвященных проблеме нарциссизма «Комплекс Бога», ее автор Э. Джонс «...описал тип человека, характеризующийся эксгибиционизмом, отчужденностью, эмоциональной недоступностью, фантазиями о всемогуществе, переоценкой своих творческих способностей и тенденцией осуждать других». ... Он описывал этих людей как личностей, находящихся в континууме душевного здоровья — от психотика до нормального, отмечая, что «когда такой человек становится душевно больным, он ясно и открыто демонстрирует бред, что действительно является Богом». В этой связи, как отмечает Н. Мак-Вильямс, «в отличие от антисоциальных личностей, проблемы которых очевидны и достаются обществу дорогой ценой и поэтому вдохновляют на научные исследования психопатий, нарциссические индивидуумы совершенно различны, часто неуловимы в своей патологии и наносят не столь явный вред обществу. Преуспевающие нарциссические личности (в плане денег, социально, политически, в военном отношении и т. д.) могут вызывать восхищение и желание соперничать с ними. Внутренняя цена нарциссического голода редко доступна восприятию наблюдателя, и вред, наносимый другим при преследовании нарциссически структурированных проектов, может рационализироваться и объясняться как естественный и неизбежный продукт конкуренции: Лес рубят — щепки летят...»<sup>3</sup>.

Если же все-таки попытаться отделить собственно эгоизм от нарциссизма, то, прежде всего следует отметить тотальную зависимость нарциссической личности от мнения окружающих. Несмотря на то, что собственные интересы для таких индивидов безусловно стоят на первом месте, в то время как интересы окружающих игнорируются, они предельно озабочены тем, как они при этом выглядят. Социальное окружение в данной схеме служит своего рода «зеркалом», в котором нарциссическая личность постоянно ищет подтверждение собственной исключительности и грандиозности. Это обусловлено, как правило, неблагоприятным разрешением второго базисного кризиса психосоциального развития и типичным отчуждением этой стадии — патологическим самоосознанием. Этот вывод Э. Эриксона получил подтверждение в современных исследованиях, проводившихся в рамках классической психоаналитической парадигмы. Как отмечает Н. Мак-Вильямс, «в клинической литературе постоянно подчеркиваются стыд и

зависть в качестве главных эмоций, ассоциированных с нарциссической организацией личности. Субъективный опыт нарциссических людей пропитан чувством стыда и страхом почувствовать стыд. Первые аналитики недооценивали силу данной эмоциональной установки, часто неправильно истолковывая ее как вину и делая интерпретации, ориентированные на вину (эти интерпретации пациенты воспринимали как неэмпатические). Вина — это убежденность в том, что ты грешен или совершил злодеяние; она легко концептуализируется в понятиях внутреннего критикующего родителя или супер-Эго. Стыд — это чувство, что *тебя видят* плохим и неправым; наблюдатель в этом случае находится вне собственного «Я». Вина создается чувством активной возможности совершения зла, тогда как стыд имеет дополнительное значение беспомощности, уродства и бессилия.

Уязвимость нарциссических личностей для зависти — родственное явление. Если я внутренне убежден, что обладаю некоторыми недостатками и моя неадекватность всегда может быть разоблачена, я начинаю завидовать тем, кто кажется довольным или обладает теми достоинствами, которые (как мне кажется) могли бы способствовать тому, чего я лишен. ... Если я ощущаю дефицит чего-либо и мне кажется, что у вас все это есть, я могу попытаться разрушить то, что вы имеете, выражая сожаление, презрение, или путем критики»<sup>4</sup>.

В отличие от нарциссизма, эгоизм сам по себе не предполагает подобной внутренней уязвимости и тотальной зависимости от внешнего субъекта. В этом смысле его правомерно рассматривать как гораздо более универсальное и, мало того, здоровое явление, являющееся производным от изначально присущего всем людям чувства самосохранения. Индивид с отчетливо выраженной эгоистической личностной направленностью (если он при этом не страдает нарциссизмом) зависит не от внешней а, напротив, от внутренней оценки, его интересует сравнение себя не с социальным окружением, а определенными внутренними представлениями об успешности, должном поведении и т. п., присущими идеальному «Я».

Именно по этой причине, если вернуться к рассмотрению связки «альтруизм-эгоизм» как единого биполярного континуума, при всей внешней схожести проявлений эгоизма и нарциссизма, нарциссические личности оказываются как правило, неспособны к помощи другим, если подобные действия связаны с реальными серьезными усилиями и риском, а также не сулят публичного признания. В то же время, как показывает ряд исследований, эгоистические мотивы нередко лежат в основе типично альтруистических поступков. Примером подобного рода может служить исследование проведенное группой американских социальных психологов в 80-е гг. прошлого века. Они «...провели обстоятельные интервью с 32 добровольцами, ранее проявившими активность в предотвращении опасных криминальных эпизодов, таких как ограбления банка, вооруженные нападения и уличные грабежи. Реакции этих «добрых самаритян» сопоставлялись с реакциями сходной по полу, возрасту, образованию и этническому происхождению группы лиц, также бывших свидетелями аналогичных эпизодов, но не предпринявших попыток вмешаться». Наиболее важным в контексте рассматриваемой проблематики результатом опроса оказалось то, что «... по сравнению с людьми, не пытавшимися вмешаться, «добрые самаритяне» чаще отмечали свою физическую силу, агрессивность и принципиальность. Они также превосходили их в боевых навыках или умениях оказывать первичную медицинскую помощь. В своем решении прийти на помощь жертве они руководствовались не столько гуманистическими соображениями,

сколько представлениями о собственной способности и ответственности, основанных на их опыте и физической силе»<sup>5</sup>.

Еще более наглядные результаты были получены в ходе предпринятого М. Шнайдером и А. Омто исследования мотивов участия в добровольческой деятельности, связанной с оказанием помощи больным СПИДом. При этом исследователи пытались установить причины, по которым одни добровольцы занимаются такой альтруистической деятельностью в течение длительного времени, а другие достаточно быстро покидают движение. Оказалось, что одним из наиболее значимых факторов такого рода являются «первоначальные причины, побудившие людей включиться в добровольческую деятельность...». При этом «большинство индивидов, которые называли в качестве причин улучшение самооценки и самосовершенствование, продолжали ею заниматься и по прошествии одного года. Исследователи полагают, что эти несколько «эгоистические» желания — лучше относиться к себе и узнать больше о СПИДе — по-видимому, больше помогают сохранять приверженность добровольческой

деятельности на протяжении времени». В целом, как считают Ш. Тейлор и его коллеги, «эти и другие исследования говорят о сложном характере причин добровольческой деятельности, которые нередко сочетают в себе как подлинный альтруизм, так и преследование личных интересов. Желание оказать помощь людям и выражение приверженности своим внутренним ценностям служат важными причинами участия человека в добровольческой деятельности. Однако она также содержит в себе благоприятную возможность приобрести новые умения, познакомиться с новыми людьми и улучшить представление о себе самом»<sup>2</sup>.

Из сказанного ясно, что биполярный континуум «альтруизм — эгоизм» требует дальнейшего серьезного изучения в логике диалектического подхода к данному явлению. При этом совершенно недопустимыми являются попытки подмены такого рода исследований умозрительными оценочными интерпретациями достаточно сложной социально-психологической реальности, в основе которых, как правило, лежат религиозные догматы в предельно упрощенной волонтаристской трактовке, обусловленной очередным идеологическим заказом.

*Практический социальный психолог в качестве одной из своих собственно профессиональных задач должен видеть, с одной стороны, разрушение тех социально-психологических условий, которые способствуют формированию как эгоизма, так и альтруизма (особенно в форме болезненно-экзальтированного самопожертвования), а с другой — создание и развитие такой формы взаимодействия, которая бы обязательным условием успешности подразумевала подлинное сотрудничество, в процессе реализации которого складывается такая личностно-ценностная ориентация, как коллективистская идентификация.*

**Экспектации** [от англ. expectation — ожидание] — системный комплекс социальных ожиданий, представлений о том, каким образом другой личностью должны исполняться статусно-ролевые предписания. Характер, насыщенность социальных ожиданий во многом определяют оценку партнера по взаимодействию и общению, практически напрямую связаны с процессами социальной стереотипизации, социального контроля и феноменом групповой нормализации. Специфика межличностных отношений в реально функционирующей группе, особенности социально-психологического климата в ней, уровень успешности в сфере принятия групповых

396

решений в значительной мере взаимосвязаны с уровнем адекватности взаимных экспектаций участников реального взаимодействия и общения. По степени инвариантности экспектации традиционно подразделяют на предписывающие и предсказывающие. При этом, если первые выступают в качестве жестких требований, безальтернативного исполнения соответствующей роли, то второй тип экспектаций предусматривает учет индивидуально-психологических особенностей носителя роли и потому допускает хоть и остающуюся в рамках именно ролевого поведения, но все же различную активность. Помимо подобной дифференциации, как правило, экспектации «вводят» и в логике того, к кому они обращены, в связи с чем изучаются и экспектации, раскрывающие те требования, которые согласно своей роли должны исполнять другие, и экспектации, которые должен исполнять сам субъект согласно обращенным к нему и осознаваемым им самим ожиданиям этих других. В рамках проблематики межличностных отношений в реально функционирующих малых группах особое место занимают исследования адекватности социальных ожиданий членов контактных сообществ по поводу эмоционального и «делового» отношения к ним со стороны партнеров по взаимодействию и общению. Этот внутригрупповой социально-психологический показатель характера межличностных отношений настолько важен как в исследовательском, так и в диагностическом плане, что разработаны методические процедуры, специально созданные для определения его количественной выраженности — аутосоциометрия и аутореферентометрия.

Вполне понятно, что в содержательном плане понятие «экспектации» напрямую связано с такими социально-психологическими понятиями, как «роль», «стереотип», «установка» и рядом других. Выше мы уже описывали известный эксперимент Ф. Зимбардо, в рамках которого случайно выбранные студенты университета должны были играть роль тюремных надзирателей в то время, как их коллеги исполняли роль заключенных. Жестокое поведение «надзирателей», являвшихся в массе своей вполне нормальными и уравновешанными людьми, к тому же лично знакомыми со многими «заключенными», во многом было обусловлено распространенными в массовом сознании стереотипами, связанными с экспектациями, касающимися данной роли. В этой связи правомерно говорить о таком социально-психологическом феномене, как «ролевой стереотип». Данное понятие, являясь «дочерним» по отношению к понятию «социальный стереотип», описывает укореившиеся в массовом сознании усеченные и упрощенные предписывающие экспектации, касающиеся той или иной социальной роли.

Ролевые стереотипы именно потому, что они носят предписывающий характер, сводя при этом как внешние, так и внутренние экспектации к ограниченному набору стереотипных ожиданий, часто приводят к достаточно серьезным негативным последствиям не только в экспериментальных ситуациях, но и в реальной жизни. Одним из наиболее распространенных примеров такого рода, является давно исследуемая социальными психологами проблема надежности свидетельских показаний. В рамках одного из экспериментов, проведенных в 1974 г. в США, «в ... студенческом городке ... на глазах у 141 свидетеля было инсценировано нападение на преподавателя колледжа. В тот же день у всех свидетелей были получены показания под присягой, в большинстве которых были обнаружены серьезные неточности, в том числе завышение оценок времени в среднем на 150%, переоценка веса нападавшего на 14% и недооценка его возраста более, чем на 2 года. В целом, при проверке воспоминаний, касавшихся внешнего вида, одежды и действий нападавшего, точность показаний среднего свидетеля составляла только 25%. Через 7 недель только 40% свидетелей

смогли идентифицировать фотографию нападавшего в наборе из 6 фотографий... 25% свидетелей «опознали» в качестве преступника ни в чем неповинного прохожего, которого исследователи специально поместили на место событий!.. В другом исследовании только 30% свидетелей инсценированной кражи правильно идентифицировало вора всего через 20 минут после кражи, несмотря на то, что вор неуклюже уронил сумку с украденными прямо на глазах у свидетелей на расстоянии нескольких футов от них, а перед тем как убежать, посмотрел прямо на них. Как только он скрылся, его внешность улетучилась из памяти свидетелей»<sup>4</sup>. Результаты этих и множества других подобных экспериментов подтверждаются и многочисленными реальными уголовными делами, в рамках которых на основании ложных свидетельских показаний, являвшихся следствием добросовестного заблуждения, а не злого умысла, были осуждены за те или иные преступления совершенно невинные люди.

Подобное поведение зачастую вполне ответственных и добросовестных людей обусловлено ролевым стереотипом, согласно которому свидетель должен отвечать на вопросы и рассказывать о том, что он видел. При этом, как показывает практика и результаты целого ряда социально-психологических исследований, опытный и даже не очень следователь, «играя» на данном стереотипе и используя различные дополнительные средства психологического воздействия, способен спроецировать многих свидетелей к рассказу о том, чего они на самом деле не видели.

В этой связи также нельзя не отметить, что ролевой стереотип, касающийся роли свидетеля, во многих странах подкрепляется официально кодифицированными предписывающими ожиданиями. Классический пример такого рода (а также давления со стороны следователя, построенного именно на предписывающих ожиданиях) имеется в известном романе братьев Вайнеров «Эра милосердия». В ответ на отказ арестованного Груздева описывать жизнь убитой бывшей жены и ее знакомых, Жеглов заявляет: «Слушайте, Груздев... Мне уже надоело. Что вы со мной все время перепирираетесь? Вы не доносчик, вы по делу свидетель. Пока, во всяком случае. И давать показания, интересующие следствие, по закону обязаны. Так что давайте не будем ... Пишите, что вам говорят...»<sup>2</sup>

Понятно, что в наибольшей степени влиянию ролевых стереотипов подвержены авторитарные личности, а также лица с ограниченным социальным опытом. В этой связи особое значение приобретают родительские ожидания, на которых строится модель семейного воспитания. Как правило, в основе именно авторитарного стиля воспитания лежат предписывающие ожидания, до мелочей фиксирующие ожидания и требования, которым должен «соответствовать» ребенок, чтобы быть «хорошим» в глазах родителей, соседей, воспитателей детского сада и т. п. Безусловно, у любого родителя попросту не может не быть определенного комплекса как перспективных, так и ситуативных ожиданий, связанных с ребенком (как есть они, в свою очередь, и у ребенка). Однако адекватные воспитательные модели строятся преимущественно на предсказывающих ожиданиях, позволяющих, как уже отмечалось, учитывать индивидуальные особенности конкретного ребенка в рамках определенной роли. Таким образом, дети приобретают ролевую гибкость и одновременно учатся находить оптимальное сочетание между ожиданиями окружающих, официальными предписаниями и собственными представлениями о том, как следует вести себя в той или иной роли.

Это тем более важно, что соответствие внутренним и внешним ожиданиям является во многом определяющим как с точки зрения личностной социальной

успешности индивида, так и при формировании благоприятного социально-психологического климата в группе. В случае их кардинального несовпадения практически неизбежен рост интрагрупповой напряженности и конфликтов, что может привести в крайних случаях к полному отторжению индивида группой.

В этих условиях задачей социального психолога, курирующего данное сообщество, является оценка возможности интеграции групповых ожиданий и внутренних ожиданий «выпадающего» члена группы и реализация соответствующих коррекционных мероприятий.

*Понятно, что для практического социального психолога крайне важно владеть картиной реальных ожиданий членов контактной группы, так как без учета именно субъективной стороны межличностных отношений ни адекватная диагностическая работа, ни коррекционно-поддерживающая деятельность в конкретном сообществе попросту не могут быть продуктивны.*

**Эффективность групповой деятельности** [от лат. *effectivus* — дающий определенный результат, действенный] — один из показателей успешности групповой активности и качественно, и количественно отражающий отношения достигнутого результата и результата желаемого, планируемого или в принципе максимально достижимого. Нередко исследователи эффективности групповой деятельности считают, что подобный показатель может рассматриваться лишь в том случае, когда существуют формализованные нормы выработки и временные нормативы. Правда, в этом случае психологическая сущность показателя «эффективность групповой деятельности» не просто резко сужается, но и практически сводится «на нет». Речь в данной ситуации даже в терминологическом плане может скорее вестись о результативности групповой деятельности. Применяемый порой термин «успешность групповой деятельности» (не говоря уже о ее эффективности) существенно шире той психологической реальности, которую можно описать через результативность. Собственно социально-психологическая составляющая понятия «эффективность групповой деятельности» не просто как необходимое, а как ключевое наполнение предполагает анализ удовлетворенности членов группы и самим процессом труда, и его результатами, и теми действительно психологическими последствиями, которые наступают в интрагрупповом и личностном плане после подведения итогов группового деятельностного акта. Другими словами, если все же говорить об эффективности групповой деятельности как о психологическом понятии и социально-психологическом показателе жизнедеятельности реально функционирующего сообщества, то ее оценка попросту невозможна без учета, с одной стороны, результативности групповой деятельности (кстати, подобный анализ вряд ли можно считать в содержательном плане именно психологическим по своей сути), а с другой — психологических особенностей процесса взаимодействия членов группы, а также актуальных и последующих характеристик межличностных отношений в сообществе в связи с осуществляемой и осуществленной ранее групповой активностью. Именно поэтому понятие «эффективность групповой деятельности» в современной психологической литературе связывают не только и даже не столько с таким показателем как «результативность», сколько с другими, именно социально-психологическими показателями жизнедеятельности конкретной общности: уровень ее социально-психологического развития, социально-психологический климат, ценностные ориентации, групповые норы и т. п.

Как совершенно справедливо отмечает Г. М. Андреева, проблема групповой эффективности тесно связано с групповой динамикой, поскольку, «все динамические

процессы, происходящие в группе, обеспечивают определенным образом эффективность групповой деятельности»<sup>4</sup>. Напомним, также, что в рамках концепции групповой динамики результативность или продуктивность групповой деятельности рассматривается как неразрывно связанная с особенностями межличностных отношений в сообществе и, более того, напрямую опосредствуется ими. Понятно, что по-настоящему эффективной как в плане решения тех или иных предметных задач, так и в плане личностного развития и самореализации членов группы, с данной точки зрения, может быть только группа высокого уровня развития, в том числе и типа команды.

Справедливость такого подхода была подтверждена результатами целого ряда исследований в сфере организационной психологии, направленных на выявление признаков, которыми характеризуются эффективные группы. На основании экспертного анализа огромного объема эмпирических данных к ним были отнесены следующие:

«**Цели.** Они абсолютно ясны всем членам группы и в значительной степени разделяются ими, то есть с ними согласны и их поддерживают все члены группы.

«**Коммуникация.** Она эффективна и включает в себя как чувства, так и содержательные моменты, например, информацию, связанную с задачей.

**Лидерство.** Оно не принадлежит формальному лидеру, а широко разделяется и осуществляется всеми членами группы. Группа придерживается участвующего стиля. ...

**Влияние.** Влияние в группе смещается на рациональной основе, такой как информация или компетентность.

**Конфликт.** Конфликт рассматривается как естественное следствие увлеченности делом. Отсутствие конфликта породит тревогу, поскольку будет означать недостаточную степень участия. Конфликт открыто выражается и разрешается, он рассматривается как позитивный источник более высококачественных решений.

**Принятие решений.** В целом решения принимаются на основе открытых дебатов, хотя процессы корректируются в соответствии с характером решения и его последствиями или важностью для членов группы. Если обратиться за примером к тренингу, то большинство участников примут как должное то, что тренер в одиночку принимает решение отложить перерыв на 15 минут. Впрочем, они совсем иначе отнесутся к решению продлить занятие на 2 часа!

**Межличностные отношения.** Подчеркивается их важность для группового единства. Каждый отдельный член группы одинаково ценен своим уникальным вкладом в общее дело.

**Мониторинг и обзор.** Групповая работа и процессы подвергаются непрерывному мониторингу и регулярному обзору. Оценка эффективности является показателем работы группы»<sup>2</sup>.

Легко заметить, что практически все перечисленные характеристики и в номинальном, и в содержательном планах относятся как к продуктивности группы, так и к межличностному взаимодействию в ней. Причем, как считает известный специалист в области организационной психологии и психологии менеджмента Дж. Стюарт, «этот список признаков годится для любой группы. Это может быть обучающаяся группа, рабочая команда, команда управления или вся организация. Он обеспечивает основу для выявления слабых мест в работоспособности группы.

400

При повышении эффективности целью будет создание перечисленных признаков в рассматриваемой группе». Все перечисленные признаки в полной или, во всяком случае, в значительной степени присущи именно группам, достигшим четвертой стадии групповой динамики. Д. Стюарт следующим образом описывает специфику таких групп в организационном контексте: «На этой (четвертой — В. И., М. К.) стадии существует значительное доверие всех членов группы друг к другу, что выражается в усиленном использовании отдельных работников, пар и подгрупп, которые работают на достижение общего результата. Кроме того, члены группы будут чрезвычайно привержены общему делу, и в группе будет поддерживаться экспериментирование. Для этого характерна высокая степень взаимозависимости внутренних групповых отношений. С точки зрения задачи, круг работ оказывается хорошо определенным, развита функциональная компетентность, а сотрудничество является нормой. Группа обнаруживает высокую эффективность в решении проблем и, таким образом, способна справиться с любым необходимым изменением. В целом в группе и среди ее членов присутствует выраженная ориентация как на решение задачи, так и на человеческий фактор»<sup>1</sup>. Собственно говоря, высокая эффективность групповой деятельности, обусловленная тем, что на четвертой динамической стадии группа представляет собой целое, которое больше простой суммы его составляющих, является тем самым выигрышем, который с лихвой окупает серьезные материальные и временные затраты, связанные с созданием команд в организациях.

Отдавая должное подходам к оценке групповой эффективности, разработанным в рамках теории групповой динамики, Г. М. Андреева отмечает, что «принятие принципа совместной деятельности в качестве важнейшего интегратора группы диктует определенные требования к изучению эффективности. Она должна быть исследована в контексте конкретной содержательной деятельности группы и реальных отношений, которые сложились на каждом этапе развития группы». Как и представители школы групповой динамики, Г. М. Андреева напрямую связывает эффективность групповой деятельности с уровнем группового развития: «Логично предположить, что группы, находящиеся на разных стадиях развития, должны обладать различной эффективностью при решении различных по значимости и трудности задач. Так, группа, находящаяся на ранних этапах развития, не в состоянии успешно решать задачи, требующие сложных навыков совместной деятельности, но ей доступны более легкие задачи, которые можно как бы разложить на составляющие. Наибольшую эффективность от такой группы можно ожидать в тех случаях, когда задача в минимальной степени требует участия группы как целого. Следующий этап развития группы дает больший групповой эффект, однако лишь при условии личной значимости групповой задачи для каждого участника совместной деятельности. Если все члены группы разделяют социально значимые цели деятельности, эффективность проявляется и в том случае, когда решаемые группой задачи не приносят непосредственной личной пользы членам группы. Возникает совершенно новый критерий успешности решения группой стоящей перед ней задачи — это критерий *общественной значимости задачи*. Он не может быть выявлен в лабораторных группах, он вообще возникает лишь в системе отношений, складывающихся в группе на высшем уровне ее развития»<sup>2</sup>.

При всей справедливости приведенных соображений, трудно согласиться с последним утверждением Г. М. Андреевой. Как показывает практика, в определенных ситуациях (как правило, связанных с экстремальными обстоятельствами — террористическими

актами, стихийными бедствиями и т. п.) высокоэффективными могут оказаться действия совершенно случайных, стихийно сформировавшихся групп. Наиболее ярким примером такого рода являются действия группы пассажиров одного из рейсов захваченных террористами 11 сентября 2001 г., сумевших ценой собственной жизни предотвратить падение самолета на Вашингтон. Вполне понятно, что способность к кооперации и эффективность групповых действий в такого рода ситуациях определяется целым рядом факторов как собственно социально-психологического, так и личностного характера, однако не вызывает сомнений, что общественная значимость стоящей перед группой задачи играет среди них не последнюю роль.

*Однако подчеркнем еще раз, в целом как с точки зрения концепции групповой динамики, так и с точки зрения стратометрической концепции, эффективность групповой деятельности во многом определяется уровнем группового развития. В этой связи практический социальный психолог, профессионально работая с конкретным сообществом, должен располагать адекватными критериями оценки эффективности групповой деятельности уже хотя бы потому, что этот показатель является интегральным и при этом необходимым для ответа на вопрос об уровне социально-психологического развития группы.*

**Эффекты социально-психологические** — устойчивые, достаточно легко определяемые как экспериментально, так и в реальной повседневной жизни закономерности, отражающие особенности межличностных отношений в группе и раскрывающие психологическую специфику тех процессов, хоть порой и в упрощенном, схематическом виде, но содержательно характеризуют основные параметры контактного взаимодействия и общения. В социально-психологической

науке традиционно, хотя далеко не всегда обоснованно, «создают» эффекты и феномены. При этом каких-то более или менее содержательных критериев этой дифференциации практически не существует, если не считать попытки в рамках теории деятельности опосредствования межличностных отношений выявить целый комплекс социально-психологических феноменов (референтность, мотивационное ядро межличностных выборов, коллективистская идентификация, коллективистское самоопределение, атрибуция ответственности за успехи и неудачи и т. д.), характер, выраженность и направленность которых позволили бы диагностировать уровень социально-психологического развития общности, что, по сути дела, и отличало бы социально-психологические феномены межличностных отношений от комплекса социально-психологических эффектов, связанных, прежде всего, с теми особенностями протекания процесса взаимодействия и общения в контактных группах, которые определяются не столько уровнем развития последних, сколько спецификой протекания межличностного восприятия в сообществах любого типа. Наиболее известными в социально-психологической науке являются эффект бумеранга, эффект новизны, эффект ореола. Психологическая суть эффекта бумеранга заключается в том, что в целом ряде случаев усилия воздействующего, особенно если к нему по тем или иным причинам подорвано доверие, приводят к прямо противоположному желаемому результату. Так, например, индивид, в действиях которого оппоненты распознали мотив манипулирования, сам нередко становится объектом внешней манипуляции. Психологическая суть эффекта новизны заключается в том, что не вся информация о социальном объекте может рассматриваться как рядоположенная, равнозначная. Так, если речь идет о значимом партнере по общению, как наиболее важная запоминается первая информация, но при этом завершающая

информационный ряд. Что касается информации о нейтральном социальном объекте, то именно самый первый, начальный информационный блок оказывается при оценке решающим. Эффект ореола отражает существующую закономерность межличностного восприятия, когда в условиях очевидного недостатка информации о партнере по взаимодействию и общению формируется общее либо негативное, либо позитивное впечатление. При этом вновь поступающая в дальнейшем уточняющая информация, как правило, рассматривается в качестве второстепенной по сравнению с той, которая была осмыслена изначально. По сути дела, речь в данном случае идет о стереотипизации, о формировании консервативных шаблонов восприятия и оценки типа качеств «окончательного вывода». Понятно, что в ряде ситуаций подобный упрощенный подход к оценке другого может оказаться не просто верным, но и ресурсно сберегающим способом выстраивания алгоритма взаимодействия, а в ряде случаев — ошибочным, деструктивным и потому разрушающим возможности налаживания продуктивной совместной деятельности. Конечно, перечень социально-психологических эффектов может быть существенно расширен, но вышеперечисленные эффекты межличностного восприятия не только наиболее проработаны в рамках социально-психологической науки, но и являются по своей содержательной сути, если так можно выразиться, наиболее масштабными.

Ярким проявлением эффекта бумеранга может служить ситуация, сложившаяся в СССР в 70-х — 80-х гг. прошлого века. Все усилия советской пропаганды, доверие к которой у значительной части населения было уже подорвано, доказать преимущества «развитого социализма» перед «загнивающим Западом» не только не достигали желаемой цели, но, напротив, порождали еще более критическое отношение к советской действительности. Более того, действие эффекта бумеранга обуславливало в данной ситуации совершенно некорректное восприятие альтернативной информации, транслируемой зарубежными радиостанциями. Эффект бумеранга также достаточно часто присутствует в детско-родительских отношениях, особенно в подростковый период. Убедившись к этому моменту, что реальное поведение родителей (как и других значимых взрослых, например, учителей) далеко не всегда соответствует декларируемым ими нормам и принципам, многие подростки, особенно сталкиваясь с запрещающим воздействием с их стороны, проявляют поведенческую активность, прямо противоположную предписываемой. Особенно это характерно для авторитарных и традиционалистских семей, в которых дети, достигнув определенного возраста, нередко начинают реализовывать ранее жестко подавляемые потребности в автономии и проявлении инициативы в крайне деструктивных и опасных формах, таких как беспорядочная половая жизнь, употребление психоактивных веществ, бродяжничество и т. п.

Эффект новизны, который в социально-психологической литературе также обозначается как эффект первичности и новизны, неоднократно был зафиксирован в экспериментальных исследованиях. Так, в ходе одного из экспериментов «четырем группам студентов был представлен некий незнакомец, о котором было сказано: в 1-й группе, что он экстраверт; во 2-й группе, что он интроверт; в 3-й группе — сначала, что он экстраверт, а потом, что он интроверт; в 4-й группе — то же, но в обратном порядке. Всем четырем группам было предложено описать незнакомца в терминах предложенных качеств его личности. В двух первых группах никаких проблем с таким описанием не возникло. В 3-й и 4-й группах впечатления о незнакомце точно соответствовали порядку предъявления информации: предъявленная ранее возобладала»<sup>1</sup>. Аналогичный

результат был получен в одном из экспериментов С. Аша. Одной группе испытуемых предлагалось прочитать фразу: «Джон — человек интеллектуальный, трудолюбивый, импульсивный, привередливый, упрямый и завистливый», другой же: «Джон — человек завистливый, упрямый, привередливый, импульсивный, трудолюбивый и интеллектуальный». После этого всем испытуемым предлагалось высказать свое общее впечатление о незнакомце им Джоне. В результате, «...те ..., кто читал прилагательные в порядке от «интеллектуальный» до «завистливый», оценивали Джона более позитивно, чем те, кому досталось описание с обратным порядком»<sup>1</sup>. Как отмечает Г. М. Андреева, «такой эффект получил название “эффекта первичности” и был зарегистрирован в тех случаях, когда воспринимается незнакомый человек. Напротив, в ситуациях восприятия знакомого человека действует “эффект новизны”, который заключается в том, что последняя, т. е. более новая, информация оказывается наиболее значимой»<sup>2</sup>.

Заметим, что эффект первичности и новизны, связанный с межличностным восприятием, не следует путать с эффектами первичности и вторичности, выявленными в ряде исследований коммуникативного процесса и социального влияния. В этом случае эффект первичности предполагает, что «при прочих равных условиях воздействие информации, представленной раньше, обычно сильнее». В эксперименте Н. Миллера и Д. Кэмпбелла группе студентов предлагалось прочитать отчет о реальном судебном процессе. При этом экспериментаторы «...поместили показания свидетелей и аргументы прокурора в один том, а показания свидетелей защиты и доводы адвоката — в другой. Студенты читали оба тома. Недели позже они высказывали свое мнение, причем большинство отдавало предпочтение той стороне, с материалами которой удалось ознакомиться в первую очередь. Используя отчет о реальном уголовном процессе, Гэри Уэллс с коллегами обнаружил аналогичный эффект первичности, варьируя время вводного слова защитника. Его заявления были более эффективны, если делались до показаний свидетелей обвинения»<sup>3</sup>.

Однако, в другой версии эксперимента Н. Миллера и Д. Кэмпбелла был зафиксирован прямо противоположный результат. В новой модификации эксперимента, «Миллер и Кэмпбелл предложили другой группе студентов прочитать по одному из томов отчета. Недели позже исследователи давали каждому возможную прочесть оставшийся том и просили испытуемых сразу же

сформулировать свое мнение». Теперь большинство испытуемых склонялось к точке зрения, вытекавшей из последней полученной информации. Это позволило сделать вывод о том, что в определенных ситуациях действует эффект вторичности, выражающийся в том, что «последняя по времени поступления информация иногда оказывает наибольшее влияние». По мнению Д. Майерса эффект вторичности имеет место при наличии двух условий: «1) когда два сообщения разделяет достаточно длительное время; и 2) когда аудитория принимает решение вскоре после второго сообщения». При этом, как считает Д. Майерс, «если оба сообщения следуют одно за другим, а потом проходит какое-то время, обычно имеет место эффект первичности»<sup>4</sup>.

Что касается эффекта ореола, то как показал целый ряд экспериментальных исследований, он «...наиболее явно проявляется тогда, когда воспринимающий имеет минимальную информацию об объекте восприятия, а также когда суждения касаются моральных качеств. ... В одном из экспериментов регистрировались оценки

двух групп детей, даваемые субъектом восприятия. Одна группа была составлена из “любимых”, а другая — из “нелюбимых” детей. Хотя “любимые” (в данном случае более привлекательные) дети делали (намеренно) ошибки в исполнении задания, а “нелюбимые” выполняли его корректно, воспринимающий приписывал положительные оценки “любимым”, а отрицательные — “нелюбимым”. ... В другом эксперименте был продемонстрирован перенос физически привлекательных черт на психологические характеристики воспринимаемого человека: группе мужчин были показаны фотографии красивых, обычных и явно некрасивых женщин и попросили высказаться об их чертах. Только красивые были наделены такими чертами, как искренние, уравновешенные, любезные и даже заботливые и внимательные. Таким образом, эффект ореола выражает тенденцию затемнить определенные характеристики и высветить другие, играет роль своеобразного фильтра при “прочтении” партнера по общению»<sup>1</sup>.

Надо сказать, что эффект ореола представляет особую практическую значимость для социальных психологов, работающих с малыми группами, поскольку именно он существенно усиливает действие проективной идентификации при распределении базовых ролей на первой стадии группового развития.

*Практический социальный психолог, работая со вверенной его профессиональному попечению группой или организацией, должен учитывать универсальный характер вышеописанных эффектов межличностного восприятия и взаимодействия и контролировать не только их конкретные проявления в рамках внутригрупповой активности, но и сам факт возникновения этих стереотипов и их стабилизации в индивидуальном сознании членов сообщества, особенно если, по его мнению, это оказывает влияние на характер и интенсивность общегрупповой активности.*

**Юмор, чувство юмора** [от англ. humor — нрав, настроение] — способность личности выявлять, фиксировать и осмысливать комическое в окружающей действительности и эмоционально на него реагировать. Несмотря на то, что и в философии, и в эстетике проблематика комического и смешного имеет крайне пролонгированную историю изучения, несмотря на то, что в этих рамках существуют многообразные подходы к пониманию природы комического и смешного, многочисленные описания различных способов и приемов, порождающих смех и стимулирующих проявление чувства юмора, в современной психологической науке единой, целостной и при этом общепринятой теории юмора, позволяющей научно обоснованно определить и описать собственно психологическую природу и психологические основания юмора, до сих пор не существует. В то же время, если обратиться к специальной литературе по проблеме комического и смешного, то, как считают специалисты-психологи, можно достаточно четко выделить, как минимум, две основные социальные функции юмора: «1. Юмор как средство борьбы и сопротивления излишнему контролю. Данная функция юмора наиболее отчетливо прослеживается на примере исследований, посвященных изучению неофициального политического юмора и анекдотов, функционировавших в бывшем Советском Союзе и других социалистических странах Восточной Европы... Исследования “смеховой культуры” обществ прошлого также акцентируют внимание на революционном, взрывном характере смеха, на функции протеста, на смехе как носителе “антикультуры”, противопоставленной официальной строго регламентированной культуре средневекового общества... 2. Юмор выполняет функцию контроля над членами группы

для поддержания групповой солидарности... Данная функция юмора заключается в установлении и поддержании границ группы: разграничении одной группы от другой и связывании членов одной группы друг с другом... Все шутки о «других» подкрепляют чувство собственной идентичности внутри группы. Юмор контролирует поведение тех, кто не похож на нас, порождая и поддерживая стереотипы, достигая одновременно интеграции группы и ее отделения от других» (Е. А. Копылова). Исследовательские разработки в области психологии юмора, несмотря на их многочисленность, в конечном счете, в теоретико-содержательном плане могут быть сведены к двум основным категориям: исследования, выполненные в рамках аффективного подхода, и исследования, выполненные в логике когнитивной схемы. В этом плане базовой концептуальной платформой работ «аффективного направления» служит психоаналитическая традиция, согласно которой диссонанс между существующим и давящим над личностью рядом желаний и потребностей и невозможностью удовлетворить их в связи с их неприемлемостью для социума разряжается, в том числе, и с помощью юмора и смеха, снижающих избыточное психическое напряжение, повышенную тревогу, «зашкаливающую» агрессивность. Что касается когнитивного подхода к рассмотрению психологии юмора, то здесь он выступает, прежде всего, как «восприятие несоответствия в игровом контексте, которое может сопровождаться улыбкой и смехом» (McGhee, Shultz и др.). Чувство юмора в качестве одного из непреложных условий предполагает, что по отношению к какому-либо социальному объекту юмора личность, демонстрируя видение его отрицательных свойств и даже преподнося их в гротескной форме, откровенно их утрируя, сохраняет если не дружелюбие, то, во всяком случае, не выражает разрушающую, ранящую другую личность агрессию. Помимо этого, носитель подлинного чувства юмора не может не иметь некоего нравственного стержня, не может не опираться на нравственные идеалы, так как в противном случае шутки и остроты перерождаются в циничные оскорбления, пошлые высказывания, унижительные издевки. Как правило, отсутствие чувства юмора напрямую коррелирует с эмоциональной ущербностью личности, с невысоким уровнем ее интеллектуального развития, с недостаточной креативностью и избыточной ригидностью. Кроме того, если конкретная личность внешне вполне адекватно реагирует на шутку, объектом которой стал кто-то другой, и при этом категорически не способна, что называется, смеяться над самой собой, можно с достаточной долей уверенности утверждать, что данный человек имеет очевидные проблемы с самооценкой и, скорее всего, достаточно дезадаптивен.

Особое внимание чувству юмора уделяется в современных теориях лидерства. Так, например, авторы концепции эмоционального интеллекта (см. «Лидерство»), убеждены, что «...умелое использование юмора всегда отличает эффективного лидера». Данное утверждение базируется на результатах целого ряда прикладных исследований. В рамках одного из них

«...проводился анализ собеседований при приеме на работу на руководящие должности. В ходе изучения фиксировалось, как часто во время беседы каждый кандидат заставлял своего интервьюера смеяться. Затем в течение двух лет ученые следили за карьерой этих людей, чтобы узнать, кто из них сумел выйти на новые рубежи. Выяснилось, что лидерам, добившимся впоследствии феноменальных успехов, удалось заставить интервьюера посмеяться над какой-либо шуткой в два раза чаще, чем посредственным руководителям. (Успех лидеров определялся по двум критериям: они должны были принадлежать к первой трети самых высокооплачиваемых сотрудников компании по размеру

премиальных, увязанных с финансовыми показателями работы, и иметь отличные отзывы минимум 90% своих коллег и начальства.)

Исследователи также провели беседы с рядом руководителей высшего уровня из США и других стран, причем почти половина из них были или исполнительными, или генеральными директорами компаний. Разговор велся на предмет взлетов и падений в их карьере. В ходе интервью выдающиеся лидеры использовали в три раза больше шуточных комментариев — примерно по одному каждые четыре минуты — чем руководители среднего уровня.

Таким образом, самые эффективные лидеры используют юмор более свободно; они не боятся пускать его в ход даже в напряженной ситуации и подавать людям позитивный сигнал, который меняет эмоциональный тон взаимодействия. При этом лидер может говорить о таких сухих и серьезных вещах, как пункты контракта или показатели бизнес-плана, — главное, что доброе расположение духа, которое создается смехом, поддерживает благоприятные отношения лидера с окружающими»<sup>1</sup>.

В целом, с точки зрения Д. Гоулмана и его коллег, адекватное чувство юмора лидера является не просто одним из факторов, повышающих эффективность его взаимодействия с группой, но необходимым условием, без которого полноценная коллективная деятельность и достижение действительно значимых результатов попросту невозможны.

Как показали исследования роли юмора в контексте командной работы, «...уместная шутка и смех стимулируют творчество, открывают пути для общения, упрочивают чувство единения и доверия и, конечно же, делают работу более приятной. ...

Хорошее настроение оказывается особенно важным, когда речь идет о командной работе. Способность лидера вселить в сотрудников энтузиазм, создать настроение единения может определить профессиональный успех команды»<sup>2</sup>.

В свете сказанного вполне очевидно, что чувство юмора как лидера, так и других членов группы непосредственно влияет на такую важнейшую характеристику системы межличностных отношений, как социально-психологический климат. Вряд ли требует специального доказательства тот факт, что удачная шутка и здоровый смех, в том числе и в эмоционально сложных ситуациях, задают позитивный тон взаимодействия и, в конечном счете, способствуют формированию благоприятного социально-психологического климата в группе.

Более того, в современной психологической науке сложилось представление о том, что смех представляет собой не просто внешнее проявление позитивных эмоций, но особую самостоятельную систему невербальной коммуникации, сформировавшуюся в процессе филогенеза как средство установления партнерских отношений в социальном взаимодействии. Именно этим объясняется особая «заразительность» смеха: «слыша смех, мы невольно начинаем улыбаться или смеяться, чем вызываем спонтанную цепную реакцию, которая завладевает всей группой. Веселье распространяется столь быстро потому, что в мозге у нас имеются участки, специально предназначенные для распознавания улыбок и смеха, они-то и вызывают ответную реакцию. Результатом такого взаимодействия является положительное эмоциональное “заражение”».

Аналогично, из всех эмоциональных сигналов самым заразительным является улыбка: она обладает почти неограниченной властью, заставляя людей улыбаться

в ответ. Она обладает столь сильным действием из-за той благотворной роли, которую сыграла в эволюции. Улыбка и смех, как полагают ученые, возникли как невербальный способ укрепления союзов — сигнал того, что человек расслаблен и дружелюбен, а не насторожен и враждебен. ...

В неврологическом смысле смех быстрее всего создает контакт между людьми, так как способен мгновенно соединять лимбические системы. Эта непосредственная, произвольная реакция, как говорит один из исследователей, затрагивает «самую прямую из всех возможных коммуникаций между людьми: когда наш интеллект пассивен, а мозг общается напрямую с другим мозгом и происходит то, что можно назвать “лимбическим сцеплением”». В таком случае неудивительно, что люди, которые наслаждаются обществом друг друга, легко и часто смеются, а те, кто друг другу не доверяет, испытывают неприязнь или расходятся во мнениях, вместе смеются мало, а то и вовсе никогда.

Следовательно, в любой рабочей обстановке звук смеха характеризует эмоциональный градус группы, т. е. дает надежный знак того, что сердца людей увлечены так же, как и их разум. Кроме того, смех коллег редко звучит в ответ на специально отпускаемые шутки, тем более избитые: исследование 1200 эпизодов смеха в ходе социального взаимодействия показало, что смех почти всегда является дружественным откликом на такие быденные реплики, как “какая приятная встреча”, а не реакцией на “уморительные шутки”<sup>1</sup>.

Последнее замечание существенно важно с точки зрения целенаправленного использования юмора как средства воздействия на аудиторию. Из него следует, что положительный эффект обуславливается прежде всего не оригинальностью и изяществом остроты и даже не искренностью и способностью к самоиронии ее автора, а точностью и уместностью шутки относительно конкретного социально-психологического контекста. Не случайно авторы концепции эмоционального интеллекта, говоря об использовании юмора организационными лидерами, отмечают: «Чтобы плодотворно использовать возможности юмора, вовсе не обязательно иметь в запасе богатый комический репертуар или обладать талантом юмориста. То, что в обычных обстоятельствах может показаться довольно глупым замечанием, в напряженный момент может стать мощным эмоциональным толчком, если эти слова вызовут смех или хотя бы улыбку»<sup>2</sup>.

Примером, подтверждающим справедливость данной точки зрения, может служить случай, имевший место в одной из московских школ. Молодая учительница — выпускница педагогического ВУЗа с весьма эффектной внешностью, начав свой первый урок в одном из старших классов, писала на доске тему и в этот момент услышала довольно громкий «комплимент» в свой адрес — «Вот это формы!» Вместо того, чтобы притвориться слабослышащей или начать выяснять, «кто это сказал», как, вероятно, поступили бы на ее месте многие «опытные» учительницы, девушка обернулась и небрежно бросила «У меня, между прочим, и глаза очень даже ничего!» Вне контекста происходящего данная фраза, адресованная подросткам, может показаться не просто пустой, но и пошловатой. Однако в конкретной ситуации такая реакция молодого педагога оказалась исключительно точной и эффективной, позволившей создать позитивную эмоциональную атмосферу и реально положившей начало открытым и при этом безусловно уважительным отношениям с учащимися.

Здесь не случайно использован этот пример из реальной педагогической практики. Всем, кто по роду своей деятельности сталкивается с подростковыми группами, будь то учитель, социальный педагог или школьный психолог, хорошо известно, что вступая во взаимодействие со взрослым человеком, подростки не только высоко ценят наличие у последнего чувства юмора, но и, на первых порах, нередко откровенно провоцируют его (что и имело место в приведенном примере), тем самым проверяя способность взрослого реагировать на вызов, не впадая в ступор или агрессивный аффект. По сути дела, таким образом тестируется зрелость эго взрослого человека, и в зависимости от результатов данного теста ему предоставляется или не предоставляется кредит доверия. В данной логике чувство юмора вполне правомерно рассматривать как своего рода эффективную и социально одобряемую форму психологической защиты и средства психологической защищенности.

Практика показывает, что педагоги, лишённые чувства юмора или неспособные использовать его во взаимодействии с подростками, не только не могут установить полноценные партнерские отношения с ученической группой, но и неизбежно воспринимаются значительной ее частью в логике «насилник — жертва». В первом случае учитель становится угрозой, от которой следует максимально дистанцироваться психологически, а если возможно, то и физически. Во втором случае он превращается в объект пренебрежения, а нередко и откровенных издевательств. Понятно, что и то, и другое фактически несовместимо со сколько-нибудь эффективной образовательной деятельностью.

Еще раз подчеркнем, что хотя данные процессы наиболее отчетливо проявляются во взаимоотношениях «взрослый-подросток», в силу специфики подростковой среды, все сказанное совершенно справедливо в гораздо более широком социальном контексте.

*Практический социальный психолог в рамках своей профессиональной деятельности может и должен, с одной стороны, использовать юмор как средство снятия различных ситуаций межличностной напряженности в условиях выполнения групповой задачи, а с другой — учитывать, что целый ряд его подопечных может не обладать чувством юмора и вполне способен воспринимать неудачную шутку как глубокое оскорбление, как доказательство того, что их в группе не ценят и не уважают.*

### Часть 3

## Диагностико-коррекционный комплекс как алгоритм профессиональной деятельности социального психолога-практика

*В рамках «Азбуки социального психолога-практика» нельзя не остановиться на том методическом вооружении, которым он должен располагать. В то же время не только описать, а попросту перечислить тот методический инструментарий, которым должен владеть реально работающий социальный психолог, практически невозможно да и не нужно, так как сегодня есть достаточно, в том числе и фундаментальных, не только «учебниковых», но и справочно-словарно-энциклопедических изданий, в которых дается подробное описание многочисленных как экспериментальных, так и диагностических социально-психологических методик. Поэтому мы не ставили целью полностью и в развернутой форме описать весь комплекс социально-психологических методик и процедур и изложить все возможные приемы собственно коррекционной и поддерживающей работы социального психолога с группой в целом и с отдельными ее членами. Помимо всего прочего, только он сам и только в реальной профессиональной деятельности способен сформировать тот банк диагностико-экспериментальных методик и коррекционных приемов, которые необходимы и достаточны ему в профессиональной работе. Такая индивидуальная «коллекция» методического, интерпретационного и коррекционного инструментария отражает специфику деятельности именно данного конкретного специалиста и своеобразие «местных условий» этой деятельности. И все же, несмотря на неповторимость этих условий, некоторые социально-психологические методики и приемы коррекционной работы являются как бы неперменной обязательной и необходимой составляющей методического арсенала любого практического социального психолога. Еще раз подчеркнем — необходимой, но не достаточной.*

### 3.1. Батарея социально-психологических методик, необходимых для создания социально-психологического портрета реально функционирующей контактной группы

#### Социометрия

Социометрическая методика — одна из самых распространенных и наиболее широко применяемых в мировой социально-психологической исследовательской практике. Подобная популярность социометрии вполне объяснима в связи с тем, что используемое в рамках данной методической модели процедурное решение не только позволяет получить нередко скрытую от непосредственного наблюдателя информацию

о характере межличностных отношений в группе, но и обладает всеми преимуществами, которые присущи любому «экспресс-приему». Кроме того, опять же в процедурном, да и в интерпретационном плане социометрический метод достаточно гибок и легко поддается модификации, что обеспечивает экспериментатору возможность работать практически с любой малой группой вне зависимости от специфики ее жизнедеятельности и половозрастных особенностей ее состава. В то же время все эти



достоинства и, в первую очередь, простота применения социометрической методики порождают иллюзорное представление о ней как об основном и чуть ли не единственно доступном пути анализа характера межличностных отношений в группах. На самом же деле социометрическая методика и по замыслу ее создателя, американского исследователя Дж. Морено<sup>1</sup>, и по своим реальным содержательным возможностям рассчитана на выявление особенностей непосредственных отношений типа «симпатии-антипатии» между членами контактной группы.

**Описание методической процедуры.** Как уже отмечалось выше, в процедурном плане социометрическая методика крайне проста и не предполагает необходимости осуществления каких бы то ни было предваряющих основной экспериментальный этап подготовительных исследований. Содержательной сутью обследования в данном случае является прямой, или, как его еще называют, «лобовой» опрос испытуемых. При этом экспериментатор, как правило, работает с группой в целом, фронтально, в то время как каждый из испытуемых отвечает на поставленный вопрос индивидуально, не советуясь с другими членами обследуемого сообщества.

По условиям эксперимента испытуемый должен ответить на вопрос или несколько вопросов, декларируя тем самым факт своих персонализированных межличностных предпочтений. Сами вопросы должны быть поставлены в такой форме, которая бы предполагала в качестве ответа перечисление фамилий некоторых его товарищей по группе. Например: «С кем из членов группы Вы хотели бы оказаться в паре при выполнении трудного и ответственного задания?» или «С кем из членов группы Вы хотели бы поехать на увеселительную экскурсию?»<sup>2</sup> При этом экспериментатор, инструктируя испытуемых, особо оговаривает необходимость отражения на бланке приоритетности выбора. Таким образом, отвечая на поставленный вопрос, каждый испытуемый составляет список фамилий выбранных им людей в строго определенной очередности. Под номером «1» в бланк заносится фамилия члена группы, которого данный испытуемый выбирает в первую очередь; под цифрой «2» — фамилия того, кто выбран вторым, и т. д.

В зависимости от задач конкретного исследования, а также численности группы экспериментатор непосредственно в рамках инструкции может либо определить предельно допустимое число выборов, либо не оговаривать необходимости подобного ограничения избирательной активности обследуемого. В первом случае (такой вариант социометрической методики традиционно обозначают как параметрический) испытуемому предоставляется возможность осуществить, как правило, не более трех последовательных выборов. При этом он может по своему собственному усмотрению остановиться на одном или на двух выборах, а может и вовсе от них отказаться — заложенное в инструкции ограничение касается лишь верхнего предела его избирательной активности. В отличие от непараметрического варианта реализации социометрической процедуры данная форма ее применения значительно менее трудоемка, а полученные эмпирические данные несравнимо легче поддаются как графической компоновке, так и статистической обработке. Кроме того, сам факт изначального количественного ограничения возможных выборов закономерно повышает степень их избирательности и приоритетности. Здесь практически исключены случаи уклончивых ответов, когда испытуемый указывает не фамилии конкретных людей, а вписывает в бланк фразы типа «Я хотел бы, чтобы в новой группе остались все» и т. п. (что, кстати, нередко происходит, если социометрическое обследование осуществляется в непараметрической форме).

Итак, сжато и достаточно схематично описана довольно простая по своему характеру методическая процедура социометрического обследования, содержательной сутью которой является прямой опрос участников эксперимента с целью выявить их индивидуальные межличностные предпочтения. В то же время часто бывает недостаточно зафиксировать лишь факты позитивно-эмоциональных отношений между испытуемыми, а требуется также выяснить, не наличествуют ли между ними взаимоотношения, характеризующиеся в той или иной степени осознаваемой антипатией. Для решения этой задачи, наряду с вопросом или группой вопросов, предполагающих позитивно окрашенный выбор партнеров по взаимодействию и общению, участникам эксперимента предлагают ответить и на «обратный» вопрос, т. е. на вопрос, ответ на который предусматривает не позитивный выбор, а отвержение (отклонение) тех или иных товарищей по группе. В этом плане приведенным выше в качестве примера «позитивным» вопросам соответствуют «обратные» вопросы, сформулированные следующим образом: «С кем из членов группы Вы не хотели бы оказаться в паре при выполнении трудного и ответственного задания?», «С кем из членов группы Вы не хотели бы поехать на увеселительную экскурсию?» И наконец: «В случае расформирования или реформирования Вашей группы с кем из ее членов Вы не хотели бы оказаться вместе в новом сообществе?» Что касается процедурных условий ответа на них, то они должны быть полностью идентичны той экспериментальной ситуации, которая была создана в ходе основного опросного этапа.

В завершение описания особенностей методической процедуры социометрического обследования группы имеет смысл специально остановиться еще на одном моменте. Речь идет о тех обязательных условиях, которые должны соблюдаться исследователем, избравшим для работы социометрическую методику.

Так, он должен организовать обследование таким образом, чтобы каждый участник эксперимента вынужден был работать самостоятельно, ни с кем не советуясь и не сверяя свои ответы с ответами окружающих. При этом время, отводимое на ответы, ни в коем случае не должно ограничиваться. В связи с тем, что режим работы каждого достаточно индивидуален, более целесообразно заранее внести вопросы в экспериментальный

бланк, а не зачитывать их вслух непосредственно в ходе опроса, торопя тем самым тех, кто еще не успел ответить, и задерживая тех, кто уже справился с заданием. Кроме того, отвечая на вопросы и тем самым осуществляя выбор или отвергая того или иного члена группы, каждый испытуемый должен иметь перед глазами ее полный список, включающий и фамилии тех, кто по какой-то причине в данный момент отсутствует. Этот список может предъявляться каждому испытуемому индивидуально (например, вносится непосредственно в экспериментальные бланки), а может в единственном экземпляре предоставляться всей группе в целом. Соблюдение этого требования должно быть особенно неукоснительным в тех случаях, когда испытуемыми являются дети, так как они склонны ограничиваться выбором или отвержением лишь тех, кого видят непосредственно в настоящий момент. Наконец, еще одно обстоятельство, на которое следует обратить внимание экспериментатору. Как показывает богатый опыт использования социометрической методики, получаемый с ее помощью эмпирический материал оказывается наиболее надежен в том случае, когда, отвечая на вопросы, испытуемые уверены, что высказанная ими позиция будет тщательно проанализирована и действительно повлияет на ход дальнейшей жизнедеятельности группы.

Именно с учетом всех вышеперечисленных требований и должна строиться экспериментальная ситуация.

Обработка данных. Полученные в результате проведения социометрической процедуры эмпирические данные прежде чем быть качественно интерпретированы, должны подвергнуться количественному анализу, чему, как правило, предшествует этап их компоновки.

Наиболее распространенный вариант начальной обработки первичного материала — составление матрицы. Приведем пример такой матрицы, отражающей картину социометрических выборов в группе из семи человек — испытуемых А., Б., В., Г., Д., Е., Ж.

В этой матрице нашла свое отражение картина межличностных предпочтений в группе, или, другими словами, составляющий ее содержание набор социометрических выборов.

*Социометрическая матрица*

Кто выбирает:	Выбирают кого:	А. 1	Б. 2	В. 3	Г. 4	Д. 5	Е. 6	Ж. 7
1. А		*	1	2	3			
2. Б		2	*	1	3			
3. В		3	1	*	2			
4. Г		3	2	1	*			
5. Д			1	3		*		2
6. Е			1		2	3	*	
7. Ж			2		3	1		*
Суммарное количество выборов, полученных членом группы		3	6	4	5	2	0	1

Правда, приведенный пример иллюстрирует наиболее простой вид обследования — параметрический вариант (верхний предел избирательной активности — три выбора) позитивной социометрической процедуры<sup>1</sup>. Понятно, что матрица, содержащая

результаты проведения непараметрического варианта социометрической процедуры, выглядела бы значительно более насыщенной и позволила бы, кроме таких показателей, как «количество полученных каждым испытуемым выборов» и «количество взаимных выборов» (как для каждого члена группы, так и для нее в целом), выявить и такой немаловажный параметр межличностных отношений, как «количество сделанных выборов» (как для каждого члена группы, так и для нее в целом). Естественно, что аналогичную информационную «добавку» непараметрический вариант социометрии обеспечивает не только в отношении позитивных выборов, но и в отношении межличностных отклонений.

Цифры, указанные в рассматриваемой матрице, обозначают следующее. Испытуемый А. сначала выбрал Б., затем — В., а на Г. «потратил» последний из возможных выборов — третий. Что касается выборов, осуществленных Б., то они распределились в таком порядке: в первую очередь этот испытуемый назвал Б., второй его выбор «пал» на А., а третий — на Г. Аналогичным образом могут быть легко прослежены направленность и очередность выборов остальных членов группы.

Графа «Суммарное количество выборов, полученных членом группы» содержит информацию об особенностях внутригрупповой социометрической структуры обследуемого сообщества, позволяет выявить тех, кому симпатизирует большинство членов группы, к кому партнеры по взаимодействию питают антипатию, а к кому относятся, по сути дела, индифферентно. Что касается приведенного примера, то можно со всей уверенностью говорить о наличии в данной группе ярко выраженной социометрической «звезды» (испытуемый Б. получил максимально возможное число выборов — шесть) и изолированного члена сообщества — испытуемый Е. (этот испытуемый не получил ни одного выбора).

Вряд ли у кого-нибудь может вызвать серьезные сомнения то, что в рассмотренном случае нет необходимости специально доказывать, что в лице Б. мы имеем, несомненно, высокостатусного в социометрическом плане члена группы, а положение Е. во внутригрупповой системе эмоциональных взаимоотношений никак нельзя расценить иначе, как неблагоприятное. В то же время, как показывает исследовательская практика, далеко не всегда складывается столь однозначно интерпретируемая ситуация. В связи с этим нередко возникает потребность в математически выверенном определении тех цифровых показателей индивидуального социометрического статуса, которые бы позволили безоговорочно «отдифференцировать» высокостатусных и низкостатусных в социометрическом плане членов группы от остальных их товарищей по сообществу. Для решения этой задачи существует специальная статистическая процедура, позволяющая довольно точно определить верхнюю и нижнюю критические границы доверительного интервала<sup>1</sup>, лишь с учетом которых в каждом конкретном случае можно с уверенностью отнести того или иного испытуемого к категориям высоко- или низкостатусных в социометрическом плане членов группы<sup>2</sup>.

Несмотря на несомненные удобства матричной формы компоновки эмпирического материала, экспериментатор, как правило, не ограничивается лишь ее построением, а, добываясь большей наглядности, прибегает еще и к графическому изображению полученных в ходе социометрического исследования результатов. В этом случае, опираясь на материал, составляющий содержательную суть социометрической матрицы, он строит социограммы, которые по своему характеру могут быть как групповыми (т. е. иллюстрирующими специфику межличностных отношений в обследованной группе в целом), так и индивидуальными (т. е. отражающими особенности взаимосвязей в рамках группы членства какого-то одного конкретного испытуемого, который по тем или иным причинам привлек к себе особое внимание экспериментатора).

Вряд ли имеет смысл специально останавливаться на подробном описании способов построения различных социограмм хотя бы потому, что это уже неоднократно и притом квалифицированно сделано в целом ряде имеющих выраженный методическо-обученческий характер материалов. Так, например, достаточно развернутая информация о социограммах (конвенциональной, индивидуальной, социограмме — «мишени») содержится во вполне доступном самому широкому читателю сборнике научных трудов «Пути совершенствования практических занятий по психолого-педагогическим дисциплинам в высшей школе» (М., 1979).

Наряду с матричной и чисто графической формой изображения результатов социометрии, при анализе полученных в ее ходе эмпирических данных традиционно используются разнообразные количественные индексы. Надо сказать, что число этих индексов так велико, что даже простое перечисление их названий заняло бы слишком много места. Кроме того, и обоснование их введения, и сама процедура их вычисления неоднократно и достаточно подробно описаны в целом ряде работ. В связи с этим здесь, по-видимому, более целесообразно отослать читателей к работам Я. Л. Коломинского, И. П. Волкова, В. И. Паниотто и др.<sup>1</sup>, нежели еще раз воспроизводить давно известное и многократно тщательно прописанное.

Значительно более целесообразно здесь хотя бы кратко описать процедуру и способ обработки одной из вариаций социометрической методики, которая, будучи достаточно эффективным приемом изучения характера внутригруппового структурирования, по малопонятным причинам неоправданно редко используется в исследовательской практике. Эта модификация социометрии предложена Я. Л. Коломинским, использовавшим достоинства социогаммы и разработавшим графический способ обследования, прямо направленная на выявление реальных социометрических персональных статусов членов группы.

Непосредственно перед началом собственно экспериментального этапа испытуемым

раздаются бланки, на каждом из которых начерчена четырехорбитная социогамма. Кроме того, на этих же бланках размещены пофамильно списки обследуемого сообщества. Затем экспериментатор знакомит участников эксперимента с инструкцией, согласно которой они должны найти на социогамме место для каждого члена группы в зависимости от того, насколько ему симпатизируют его партнеры по взаимодействию и общению. При этом если, по мнению отвечающего, данный член группы «пользуется симпатией абсолютного большинства», то соответствующий его фамилии порядковый номер вписывается в центральный круг; если он «пользуется симпатией многих», его порядковый номер в списке фиксируется на второй от центра орбите; если он «пользуется симпатией лишь некоторых» членов группы, обозначающий его номер размещается на третьей орбите; в том же случае, когда, с точки зрения опрашиваемого, данный член общности «не пользуется симпатией окружающих», ему отводится место на четвертой, внешней орбите социогаммы. Таким образом, каждый испытуемый должен оценить, кроме своего собственного, положение всех членов группы.

После того, как все испытуемые завершают выполнение экспериментального задания, можно приступить непосредственно к вычислению персонального социометрического статуса каждого участника эксперимента, используя при этом формулу:

$$S_i = (4n_{1i} + 3n_{2i} + 2n_{3i} + 1n_{4i}) / (N - 1)$$

где  $n_i$  — число членов группы, поместивших данного человека на соответствующую (первую, вторую, третью или четвертую) орбиту;  $N$  — число членов группы, участвовавших в эксперименте.

Другими словами, оцениваемому начисляется за каждый случай приписывания его: к первой орбите — четыре балла, ко второй — три балла, к третьей — два балла, а к четвертой — один балл.

На основании полученного в ходе вычисления итогового результата можно с большой долей уверенности утверждать принадлежность каждого члена группы к одному из четырех внутригрупповых статусных слоев. К первой, наиболее в социометрическом плане высокостатусной категории лиц могут быть отнесены члены группы с показателями 4—3,5 балла, к самой низкостатусной категории членов группы — те, кто имеет соответствующие показатели в диапазоне от 1,5 до 1 балла. Показатели двух промежуточных — «второй» и «третьей» — категорий равны соответственно 3,5—2,5 и 2,5—1,5 баллам.

Проиллюстрируем необходимые подсчеты хотя бы одним конкретным примером вычислений. Предположим, что один из членов уже известной нам группы, испытуемый Д., получил следующие оценки со стороны шести своих товарищей по взаимодействию и общению: один из них поместил его в центральный круг социогаммы, один — на второй орбите, трое — на третьей и один — на четвертой, внешней орбите. В этом случае:

$$S_d = (4 \times 1 + 3 \times 1 + 2 \times 3 + 1 \times 1) / (7 - 1) = 2,33 \approx 2,3$$

Как видим, мы имеем все основания отнести испытуемого Д. к членам группы — представителям третьего слоя во внутригрупповой социометрической структуре обследованного сообщества.

Данная процедура и самого обследования, и обработки эмпирического материала,

на первый взгляд, лишь с некоторой натяжкой может быть отнесена к классу социометрических методик. Казалось бы, с не меньшим основанием она может рассматриваться как одна из вариаций обычной взаимооценки по принципу ранжирования. И все же основные параметры ее возможностей и ограничений не выходят за содержательные рамки социометрического метода.

Оценивая преимущества и недостатки социометрической процедуры в любой ее модификации, а также достоинства и слабости различных смежных с ней методических приемов (например, аутосоциометрии<sup>1</sup>), следует, наряду с их портативностью и компактностью, иметь в виду и то, что полученные в ходе обследования экспериментальные данные носят достаточно ситуативный характер, нередко отражают лишь особенности самого поверхностного, непосредственного слоя межличностных отношений и дают возможность зафиксировать только сам факт наличия или отсутствия межличностной привлекательности одного члена сообщества для другого, оставляя за рамками анализа вопрос о мотивах декларируемого испытуемым выбора, а значит, и саму причину межличностных симпатий и антипатий членов группы. Все это совершенно закономерно диктует необходимость проверки и дополнения результатов социометрического обследования с помощью других социально-психологических методик и, в первую очередь, таких, как референтометрическая процедура, методика выявления мотивационного ядра межличностных выборов в группе, а также методический прием определения неформальной интрагрупповой структуры власти в контактном сообществе.

### Референтометрия<sup>2</sup>

Референтометрия — методика, позволяющая выяснить степень значимости каждого члена группы для его товарищей по сообществу, выявить, с одной стороны, тех, на чье мнение в данной общности ориентировано большинство ее членов, а с другой — тех, чья позиция по тому или иному вопросу практически всем безразлична. Таким образом, референтометрическая методика так же, как и социометрия, направлена на анализ специфических межличностных предпочтений. В то же время слой

межличностных отношений, характер которых выявляется с помощью референтометрической процедуры, качественно отличается от того, который является предметом анализа социометрической методики. Так, если, используя последнюю, мы обращаемся к системе отношений типа «симпатия — антипатия», то совокупность референтометрических выборов по группе позволяет нам анализировать значительно более глубокий слой межличностных отношений, опосредствованных целями, задачами и содержанием групповой деятельности межличностного общения, т. е. явно ценностными факторами.

**Описание методической процедуры.** Референтометрическая процедура предполагает последовательное проведение двух собственно экспериментальных этапов.

На первом этапе, являющемся предварительным по отношению к основной

экспериментальной серии, осуществляется практически любая процедура, позволяющая выявить мнение, отношение, позицию каждого члена группы по поводу того или иного события, явления, значимого для общности, или оценить, сравнить партнеров по взаимодействию. Характер процедуры и ее содержательная направленность определяются тем, какова задача предпринимаемого обследования. Так, если целью данного конкретного эксперимента является определение референтных лиц в группе, то на первом этапе может быть использован социометрический опрос. В любом случае итогом первого экспериментального этапа является набор мнений и суждений всех без исключения членов группы по поводу какого-то значимого для них объекта оценивания.

На этом этапе экспериментатор может работать с группой в целом.

Необходимо указать два основных требования к проведению такой процедуры. Во-первых, как уже указывалось выше, и объект оценивания, и сама процедура должны быть достаточно высоко значимы для испытуемых. Во-вторых, эксперимент должен быть организован таким образом, чтобы ни одному испытуемому не были известны ответы его товарищей по группе.

Собственно референтометрический опрос начинается на втором этапе экспериментальной работы, либо немного погодя, либо непосредственно вслед за завершением первого ее этапа. Как мы уже указывали выше, основная цель этой процедуры — выявление тех лиц, позиция которых (т. е. мнения и оценки, высказанные ими на предварительном этапе) в наибольшей степени интересует испытуемого, а следовательно, и является особенно значимой для него.

В традиционной форме референтометрический опрос проводится индивидуально. В этом случае, начиная работать с каждым испытуемым, экспериментатор, прежде всего, выясняет, согласен ли он, чтобы заполненный им на предыдущем этапе бланк был показан тем членам группы, которые этим заинтересуются. Факт согласия или несогласия с такой перспективой фиксируется экспериментатором в своих записях. Затем до сведения испытуемого доводится, что большинство его товарищей не возражают против того, чтобы с их опросными листами ознакомились остальные члены группы. При этом самому испытуемому предлагается назвать тех, с чьими опросными листами ему хотелось бы ознакомиться. С тем, чтобы максимально повысить избирательность такого выбора, испытуемого сначала предупреждают, что он получит возможность «заглянуть» только в один бланк. После того, как испытуемый называет фамилию его хозяина, экспериментатор, сославшись на то, что последний может не согласиться обнародовать свои ответы, предлагает назвать другого члена группы, чей экспериментальный бланк хотел бы увидеть испытуемый. Когда осуществляется и этот, второй, выбор, в качестве «исключения» опрашиваемому разрешается назвать еще одного человека, ответы которого на предварительном этапе представляют интерес для испытуемого. Как показали специальные исследования, количество таких выборов не должно превышать трех, так как в противном случае резко снижается избирательность демонстрируемых межличностных предпочтений, а следовательно, и характер отношений межличностной значимости предстает перед экспериментатором не только в явно усеченном, но и в явно искаженном виде.

Понятно, что референтометрия, проводимая в форме индивидуального опроса, позволяет получить большой массив дополнительных данных, которые могут служить ценным фоновым материалом по отношению к самим референтометрическим выборам. В то же время совершенно понятно, что далеко не всегда работающий

418

с этой методикой экспериментатор располагает достаточным запасом времени для многократного (по числу членов группы) тиражирования индивидуального опроса.

В связи с этим ему приходится применять в своей работе, как правило, групповую форму референтометрии. В этом случае информация, получаемая в результате осуществляемого параллельно с референтометрией целенаправленного наблюдения, оказывается, конечно, значительно более скудной, чем в итоге индивидуального опроса, но время, затрачиваемое на проведение самой референтометрической процедуры, существенно сокращается. В этом варианте референтометрии предполагается, что сразу же вслед за проведением первого экспериментального этапа (напомним, что эта фаза эксперимента в любом случае предусматривает работу с группой в целом) начинается собственно референтометрический опрос всей обследуемой общности.

Так, если на первом этапе, например, была проведена социометрическая процедура, экспериментатор просит каждого испытуемого на оборотной стороне своего заполненного социометрического бланка поставить либо знак «+», либо знак «—» в зависимости от того, согласен он или не согласен обнародовать свои ответы. Затем, аналогично тому, как это делается и при индивидуальной форме опроса, экспериментатор предоставляет возможность каждому члену группы последовательно обозначить не более трех своих товарищей, чьи бланки интересуют его больше всего. Особенность этой процедуры заключается лишь в том, что эти фамилии фиксирует не экспериментатор, как это происходит в условиях индивидуального обследования, а сам испытуемый, записывая их в столбик на оборотной стороне своего социометрического опросного листа.

Здесь следует еще раз специально подчеркнуть, что референтометрическая методика в процедурном плане носит ярко выраженный косвенный характер. Другими словами, при выявлении референтных лиц ни в коем случае недопустимо задавать испытуемому прямой вопрос о том, кто из членов группы для него наиболее значим, с чьим мнением и оценкой он склонен считаться в первую очередь. Дело в том, что при прямой постановке такого вопроса было бы попросту наивно рассчитывать на получение данных, адекватно раскрывающих реальное положение дел. С одной стороны, далеко не все и далеко не всегда могут успешно справиться со столь «лобовым» заданием, так как сами не до конца осознают характер межличностных отношений в группе своего членства и свое собственное положение в этом сообществе, с другой стороны, нередко, даже вполне осознавая значимость для себя того или иного партнера по взаимодействию и общению, испытуемые не хотят признаваться кому бы то ни было, что они в личностном плане испытывают определенную зависимость от мнения, оценки, отношения какого-то конкретного человека. Все это и диктует необходимость использования для выявления степени значимости каждого члена группы для его товарищей косвенного опроса, примером которого и является такая методика, как референтометрия.

**Обработка данных.** При обработке материала, полученного в результате проведения референтометрии, анализу подвергаются эмпирические данные только собственно референтометрического опроса, т. е. второго этапа эксперимента. Все

референтометрические выборы фиксируются в специальной матрице, которую строит экспериментатор, опираясь на совокупность ответов испытуемых. Принципы ее построения, по сути дела, ничем не отличаются от принципов построения матрицы социометрических выборов в группе.

419

Приведем пример такой матрицы, отражающей картину референтометрических выборов в группе из семи человек.

*Референтометрическая матрица*

Кто выбирает:	Выбирают кого:	А. 1	Б. 2	В. 3	Г. 4	Д. 5	Е. 6	Ж. 7
1. А		*	3	1	2			
2. Б			*	1	3	2		
3. В				*	2	3		1
4. Г		2	3	1	*			
5. Д			3	1		*		2
6. Е			1		2		*	3
7. Ж			1	2		3		*
Суммарное количество выборов, полученных каждым членом группы		2	4	6	3	3	0	3

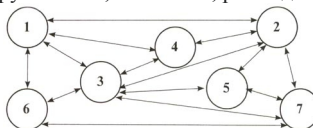
Приведенная матрица позволяет учесть количество выборов, которые получил каждый член группы, т. е. дает возможность аргументированно судить о степени его значимости для партнеров по взаимодействию, что и должно рассматриваться в качестве основной характеристики его референтометрического статуса в группе. Указанные в данной матрице цифры означают следующее. Испытуемый А. сначала выбрал В., затем — Г. и, наконец, — Б. (порядок выбора обозначен цифрами «1», «2», «3»). В свою очередь, Б. с первой попытки так же, как и А., выбрал В., со второй — Д., с третьей — Г. Аналогичным образом легко прослеживаются референтные выборы, осуществленные и остальными членами рассматриваемой группы. Графа «суммарное количество выборов...» позволяет увидеть характер внутрigrупповой статусной иерархии по признаку референтности. Так, например, в данной группе, наряду с ярко выраженным референтометрическим лидером В. (шесть выборов), есть и референтометрический «изолянт» — испытуемый Е. (полное отсутствие выборов).

Кроме матричной формы компоновки материала, при анализе данных референтометрии может быть использована и референтограмма (по аналогии с социограммой), которая наглядно демонстрирует степень взаимности референтометрических предпочтений и факт наличия или отсутствия сколько-нибудь четко очерченных подгрупп в обследуемой общности. Приведем референтограмму, отражающую картину референтометрических выборов в рассматриваемой нами группе.

Как видно из приведенной референтограммы, в данной малой группе достаточно велик удельный вес взаимных референтометрических предпочтений, что позволяет охарактеризовать межличностные отношения в этом сообществе как психологически развитые. В рассматриваемом случае вряд ли было бы правомерно вести речь о наличии в группе четко очерченных внутренних группировок. В то же время психолог не может не обратить внимание на бросающуюся в глаза взаимную референтность трех членов группы: испытуемых В. (№3), Д. (№5), Ж. (№7). Правда, здесь было бы преждевременно оценивать эту триаду как оформленную подгруппу, так как наличие взаимных выборов этих троих членов группы с остальными не позволяет говорить о сколько-нибудь серьезно выраженной тенденции к автономии. Более того, не соотнеся эти данные с экспериментальными материалами, полученными с помощью других социально-психологических методик, мы не сможем



обоснованно ответить на вопрос о том, находится ли эта триада на пути своего организационного оформления или же мы зафиксировали этап распада, «растворения» в группе этой, возможно, ранее достаточно автономной подгруппы.



Референтограмма

Все это является еще одним неоспоримым аргументом в пользу того, что практические задачи, встающие перед практическим психологом, могут быть им решены лишь при условии анализа всей совокупности взаимосвязанных социально-психологических показателей групповой жизнедеятельности.

#### Методика выявления мотивационного ядра межличностных выборов

Уже в самом названии данной методики раскрыта ее содержательная направленность и обозначен предмет осуществляемых с ее помощью исследований. Составляющая ее суть экспериментальная процедура была предложена, разработана и неоднократно апробирована в рамках теории деятельностного опосредствования межличностных отношений в группах<sup>4</sup>.

Необходимость создания такого методического инструментария диктовалась насущными нуждами самой социально-психологической исследовательской практики. Дело в том, что широко применяемые в социальной психологии процедуры социометрического и референтометрического опросов, давая возможность выявить реальную картину межличностных предпочтений в группах, не позволяют сколько-нибудь содержательно ответить на вопрос о том, что же явилось основанием того или иного выбора или отвержения. Другими словами, ограничившись лишь определением социометрической и референтометрической внутригрупповой структуры, экспериментатор оставляет за рамками анализа те причины, которые привели к формированию именно такой статусной иерархии.

Здесь следует специально оговорить, что в данном случае на прямой вопрос о том, почему в ходе референтометрической или социометрической процедуры испытуемый оказал предпочтение тому или иному товарищу по группе, далеко не всегда последует искренний ответ. Кроме того, как показывают специальные исследования, люди нередко сами до конца не осознают и не понимают, почему один человек им импонирует, а другого они активно не приемлют. В связи с этим

421

попытка получить требуемую информацию открытым, «лобовым» опросом, как правило, приводит к тому, что вместо подлинного мотива выбора предьявляется набор мотивировок, не столько раскрывающих действительное положение дел, сколько скрывающих лежащую за фактом каждого конкретного межличностного выбора психологическую реальность.

Все вышесказанное и диктовало настоятельную необходимость создания именно косвенной процедуры опроса для выявления мотивационного ядра межличностных выборов в малых группах.

**Описание методической процедуры.** Методическая процедура выделения мотивационного ядра межличностных выборов предполагает проведение двух основных, собственно экспериментальных этапов.

На первом из них с помощью либо социометрической, либо референтометрической процедуры выясняется картина внутригрупповых межличностных предпочтений. Другими словами, на этой стадии социально-психологического обследования экспериментатор добывает достоверную информацию о статусе (социометрическом или референтометрическом) каждого члена группы. На основе полученных эмпирических данных экспериментатор составляет упорядоченный список группы, отражающий ее ранговую статусную структуру. Таким образом, на первом месте в этом списке оказывается член группы, получивший наибольшее число межличностных выборов от своих товарищей, а на последнем месте — тот, кто получил таких выборов наименьшее число.

На втором экспериментальном этапе рассматриваемой методической процедуры каждый испытуемый должен составить списочные ряды своей группы, упорядоченные по определенным качествам. При этом каждый испытуемый выполняет инструкцию, согласно которой он должен обозначить цифрой «1» того члена группы, у которого данное качество выражено сильнее, чем у остальных его товарищей, цифрой «2» того, у кого это качество выражено несколько слабее, чем у первого, но сильнее, чем у всех других членов группы. И так далее. Понятно, что последним порядковым номером в этом списке будет обозначен тот, кому данная характеристика, по мнению опрашиваемого, менее всего подходит. Набор качеств определяется экспериментатором и зависит, как правило, от целей исследования, специфики групповой деятельности и т. д. В результате выполнения такого задания каждый испытуемый составляет такое число ранжированных списочных рядов своей группы, которое соответствует количеству характеристик, предложенных экспериментатором в качестве оснований для ранжирования. Затем вся совокупность индивидуально составленных списков по отдельному качеству сводится в общегрупповой список по данной характеристике.

Таким образом, в итоге проведения двух процедурных этапов экспериментатор получает возможность сравнить ранговый статусный ряд, выстроенный им, исходя из осуществленных членами межличностных выборов на первом этапе, с каждым из составленных им по результатам второго этапа общегрупповых рядов по отдельным качествам.

**Обработка данных.** Рассмотрим способ обработки данных на конкретном примере: обследование все той же группы из семи человек, членами которой являются испытуемые А., Б., В., Г., Д., Е., Ж. Предположим, что на первом экспериментальном этапе данная группа была обследована с помощью социометрической процедуры с использованием по сути дела, самого сильного социометрического критерия — необходимости выбора партнеров в проективной ситуации вынужденного реформирования группы. Допустим, что в результате был получен следующий

социометрический упорядоченный ряд: Б., Г., В., А., Д., Ж., Е. Таким образом, мы выяснили, что наиболее высокий социометрический статус здесь имеет Б., а самый низкий — Е.

С целью получить ответ на вопрос о том, что лежит в основе подобного группового предпочтения Б. и оттесненной позиции Е., на втором экспериментальном этапе испытуемым предлагается выполнить задание согласно, например, следующей двойной инструкции, адресованной индивидуально каждому испытуемому. Сначала: «Укажите, с кем из товарищей по группе Вам комфортно, весело, с кем Вы лучше всего проводите свободное время (в первую очередь, во вторую, в третью и т. д.)?» Когда требуемые списочные ряды составлены всеми испытуемыми, следует вторая часть задания: «Укажите, кто из товарищей по группе может оказать Вам помощь в важном и сложном деле, с кем Вам хотелось бы оказаться в паре в ситуации деловых затруднений (в первую очередь, во вторую, в третью и т. д.)?»<sup>4</sup>. Индивидуально составленные ряды, полученные в результате выполнения испытуемыми первого и второго задания, сводятся в общегрупповые ответы. Таким образом, после завершения этой процедуры экспериментатор располагает тремя ранговыми рядами:

- одним социометрически упорядоченным;
- одним рядом, который представляет собой список членов группы, ранжированных по критерию эмоциональной привлекательности (условно обозначим этот ряд символом «Э»);
- одним рядом, который представляет собой список членов группы, ранжированных по критерию деловой привлекательности (условно обозначим этот ряд символом «Д»).

Теперь лишь остается оценить степень близости социометрически упорядоченного ряда с каждым из двух остальных ранговых рядов. Если социометрический ряд окажется наиболее близок с рядом «Э», то с большой долей уверенности можно говорить о том, что в основе межличностных выборов членами группы лежит мотив комфортного, эмоционально-позитивного общения, построенного, в первую очередь, на симпатии. Если же с социометрическим рядом окажется близок ранговый ряд «Д», то, ведя речь о данной группе, можно говорить о деловой помощи и стремлении к сотрудничеству как об основной причине межличностных предпочтений и отвержений.

Для того чтобы выяснить степень близости ранговых рядов, путем их сопоставления выявить их связь, в исследовательской практике традиционно используется статистический прием вычисления коэффициентов ранговой корреляции. При этом при решении рассматриваемого типа исследовательских задач используется коэффициент ранговой корреляции Спирмена, который определяется по формуле:

$$rs = 1 - 6Ed^2 / (n(n^2 - 1)),$$

где  $rs$  — коэффициент корреляции;  $d$  — разность между рангами сравниваемых объектов;  $n$  — количество сопоставляемых пар.

Для того чтобы удовлетвориться в значимости корреляции, другими словами, получить уверенность в достоверности выявленной между сравниваемыми рядами связи, необходимо произвести еще некоторые вычисления. С этой целью принято

пользоваться t-критерием Стьюдента, который позволяет оценить уровень значимости полученной корреляции и вычисляется по формуле:

$$t = \frac{r\sqrt{N-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

где  $t$  — критерий Стьюдента для коэффициента корреляции;  $r$  — значение коэффициента корреляции;  $N$  — объем рассматриваемой выборки.

Представим себе, что на вопрос: «Укажите, с кем из товарищей по группе Вам комфортно, весело, с кем Вы лучше всего совместно проводите свободное время (в первую очередь, во вторую, в третью и т. д.)?» члены условной группы ответили так, что полученный в результате обобщения семи индивидуально составленных списков ранговый ряд «Э» выглядит следующим образом: Б., В., Г., Д., Е., А., Ж. Предположим также, что ранговый ряд «Д» упорядочен следующим образом: В., Ж., Б., Г., Е., А., Д.

Занесем эти данные и данные по социометрически упорядоченному ряду в специально составленную таблицу и вычислим необходимые коэффициенты ранговой корреляции.

*Базовый материал для вычисления коэффициентов ранговой корреляции*

$d^2$	Разность рангов	Ранг в ряду «Д»	Ранг в социометрическом ряду	Список группы	Ранг в социометрическом ряду	Ранг в ряду «Э»	Разность рангов	$d^2$
4	—2	6	4	А.	4	6	—2	4
4	—2	3	1	Б.	1	1	0	0
4	2	1	3	В.	3	2	1	1
4	—2	4	2	Г.	2	3	—1	1
4	—2	7	5	Д.	5	4	1	1
4	2	5	7	Е.	7	5	2	4
16	4	2	6	Ж.	6	7	—1	1
$Ed^2=40$				$Ed^2=12$				

$$r_{s_{ДЭ}} = 1 - \frac{6,40}{7(7^2 - 1)} = 1 - \frac{240}{336} = 0,29 \quad r_{s_{ВЭ}} = 1 - \frac{6,12}{7(7^2 - 1)} = 1 - \frac{72}{336} = 0,79$$

$$t_{ДЭ} = 1 - \frac{0,29\sqrt{7-2}}{\sqrt{1-0,29^2}} = \frac{0,65}{0,95} = 0,68 \quad t_{ВЭ} = \frac{0,79\sqrt{7-2}}{\sqrt{1-0,79^2}} = \frac{1,77}{0,62} = 2,85$$

В рассматриваемом случае совершенно очевидно, что социометрически упорядоченный ряд значительно ближе ранговому ряду «Э», чем ранговому ряду «Д». Более того, табличное значение  $t$  при данном числе степеней свободы (число степеней свободы для коэффициента корреляции определяется как  $N-2$ ) для уровня

$p < 0,05$  уступает показателю 2,85, но значительно превышает показатель 0,68. А это позволяет нам сделать вывод о том, что полученный нами коэффициент корреляции 0,79 (в отличие от  $r_{s_{ДЭ}}=0,29$ ) статистически достоверен на пятипроцентном уровне. Таким образом, правомерно говорить о том, что в представленном случае мы имеем дело с группой, в которой межличностная привлекательность того или иного ее члена в решающей мере определяется не столько его деловыми качествами и осуществленным им «вкладом» в успех совместной деятельности, сколько его способностью хорошо организовать досуг, быть «душой компании», умением развеселить товарищей и создать комфортную обстановку отдыха и расслабленности. С большой долей уверенности можно предположить<sup>1</sup>, что именно благодаря этим качествам испытуемый Б. и стал в этой группе социометрической «звездой».

Понятно, что аналогичным способом может быть выявлено мотивационное ядро и референтометрических выборов в группе.

И еще на одном моменте необходимо остановиться, прежде чем завершить описание методики выявления мотивационного ядра межличностных выборов. Излагая и саму методическую процедуру, и способ обработки эмпирических данных, мы остановились на том варианте этой методики, при котором результаты позволяют судить только об усредненных мотивационных ориентациях группы. Но если на первом, собственно социометрическом этапе опрос будет проведен в непараметрической форме (в этом случае экспериментальное задание не ограничивает испытуемых в количестве выборов, и потому каждый испытуемый, по сути дела, составляет социометрически упорядоченный ряд всей своей группы членства), легко можно выяснить мотивационное ядро межличностных выборов, осуществленных каждым членом группы. Понятно, что использование такой модификации методики, хотя и значительно увеличивает объем работы по обсчету эмпирических данных, позволяет углубить и детализировать получаемую информацию.

### Методический прием определения неформальной интрагрупповой структуры власти в контактном сообществе

Настоящая процедура ни в собственно содержательном, ни в процедурном плане не может претендовать на статус полноценной экспериментальной методики. Это, скорее, методический прием, при этом достаточно простой и с точки зрения его использования, и с точки зрения интерпретации получаемых эмпирических данных. В то же время отсутствие у экспериментатора информации, которая может быть легко добыта таким образом, нередко оказывается решающей причиной, не позволяющей ему адекватно оценить особенности межличностных отношений в группе и содержательно проанализировать специфику интрагруппового структурирования сообщества. Понятно, что несомненно ценный материал, во многом раскрывающий принципы внутригруппового «устройства», дает в руки экспериментатора социометрическое и референтометрическое обследование. Но картина статусного «расклада» в любой реально функционирующей контактной группе окажется не просто неполной,

а, по сути дела, искаженной, если, наряду с социометрической и референтометрической интрагрупповыми структурами, не будет учтена неформальная структура власти. Более того, как показывают многочисленные экспериментальные исследования, именно распределение властных полномочий в самой существенной степени определяет особенности межличностных отношений и характер социально-психологического климата в психологически развитых сообществах.

Описание методической процедуры. В процедурном плане данный методический прием представляет собой простое ранжирование членов группы по одному-единственному признаку — «степень властного влияния в группе» и поэтому может рассматриваться как вариант «лобового» опроса испытуемых по поводу того, как в группе их членства распределены между участниками взаимодействия и общения властные полномочия.

Участникам эксперимента раздаются специально подготовленные бланки, имеющие вид простейших таблиц. В левой части такого бланка по вертикали фиксируются фамилии членов группы. В правой части бланка располагаются клетки, каждая из которых соответствует определенной фамилии в списке. Каждый участник опроса, заполняя бланк, последовательно приписывает своим товарищам определенное место в группе по признаку «степень властного влияния», фиксируя номер места в соответствующей клетке напротив фамилии оцениваемого. Так как в списке представлена и фамилия опрашиваемого, он должен оценивать и собственную позицию в группе с точки зрения своих властных полномочий в ней.

Обработка данных. Таким образом, в результате обследования экспериментатор получает определенное, равное числу испытуемых, количество ранжированных по признаку влиятельности в группе списков ее членов. Затем эти данные сводятся в единую матрицу. Приведем пример такой сводной таблицы для нашей условной группы в семь человек.

Сводная матрица взаимооценок членов группы

Кого оценивают	Кто оценивает							Сумма мест	Усредн. ранг. показатель	Позиция в статусной иерархии
	А.	Б.	В.	Г.	Д.	Е.	Ж.			
Исп. А.	3	3	3	1	2	3	1	15	2,14	3
Исп. Б.	1	1	2	3	3	2	2	14	2	2
Исп. В.	2	2	1	2	1	1	4	13	1,86	1
Исп. Г.	5	4	6	4	6	5	5	35	5	5
Исп. Д.	4	5	4	5	4	6	6	34	4,86	4
Исп. Е.	7	7	7	6	7	7	7	48	6,86	7
Исп. Ж.	6	6	5	7	5	4	3	36	5,14	6

В рассматриваемом случае в обследованной группе, помимо естественного для любого реального сообщества рангового ряда, можно говорить о наличии статусных страт, т. е. достаточно четко выраженных статусных уровней во внутригрупповой иерархии власти. Легко заметить, что таких статусных слоев в данной общности три (кстати, именно такое групповое «устройство» в плане распределения властных полномочий, как правило, характеризует многие устойчивые реально

функционирующие сообщества — высокостатусные (места с первого по третье), среднестатусные (места с четвертого по шестое) и низкостатусные (в настоящем сообществе к этой категории принадлежит член группы, занимающий последнее, седьмое место во внутригрупповой властной иерархии). На реальность именно такой многоуровневой статусной дифференциации указывают ранговые «фазрывы» между третьей и четвертой, а также между шестой и седьмой позициями.

Таким образом, данные, получаемые после взаимооценивания в контактной группе, служат экспериментальным материалом (хотя, конечно, и не единственным), позволяющим выяснить особенности интрагруппового структурирования и, в



первую очередь, характер властной структуры обследуемого сообщества. Кроме того, экспериментатор получает достоверную информацию о месте каждого конкретного испытуемого во властной иерархии.

### Методика определения степени ценностно-ориентационного единства группы

Использование методики определения ценностно-ориентационного единства (ЦОЕ) группы позволяет экспериментатору ответить на вопрос о том, можно ли считать данную конкретную функционирующую группу сплоченной общностью, а также экспериментально определить степень выраженности этой важнейшей групповой характеристики. Создатели этой методической процедуры исходили из того, что анализ феномена групповой сплоченности не может быть сведен к рассмотрению таких, по-своему важных, характеристик межличностных отношений, как частота и интенсивность контактов членов общности, степень их взаимной симпатии и т. п. Следуя их аргументации, с которой трудно не согласиться, приходится признать, что в целом ряде случаев активизации межличностных контактов членов группы, порой резкая интенсификация их взаимодействия может быть прямым отражением не центропритягательных, а, наоборот, центробежных сил, закономерно ведущих не к сплочению, а к фактическому распаду общности. В связи с этим в рамках теории деятельностного опосредствования межличностных отношений был разработан принципиально иной подход к пониманию психологической сущности феномена групповой сплоченности как ценностно-ориентационного единства членов контактной группы<sup>1</sup>. По сути дела, речь здесь идет о степени согласованности мнений, позиций членов конкретной общности в отношении наиболее значимых для ее жизнедеятельности объектов.

При этом необходимо специально подчеркнуть, что бытующее еще в обыденном сознании представление о сплоченной группе как о группе, мнения членов которой полностью совпадают по любому вопросу, никакого отношения не имеет к логике излагаемого подхода. Согласованность, а в оптимальной ситуации и прямое совпадение позиций членов группы по поводу какого-то объекта может быть расценено как показатель ее психологической сплоченности лишь в том случае, когда речь идет о проблемах, жизненно важных для группы в целом — о нравственных ориентирах, об оценке целей и задач совместной деятельности, о перспективах группового развития и т. п. Понятно, что это ничего общего не имеет с предпринимаемыми некоторыми руководителями попытками нивелировать индивидуальные вкусы и интересы

членов группы, что при условии «успешного» решения этой задачи неизбежно ведет, если не к потере, то, во всяком случае, к «размыванию» их личности.

В реальной исследовательской практике наиболее широко используются два содержательно близких, но в процедурном плане неидентичных способа экспериментального определения уровня ЦОЕ группы. Выбор в качестве методического инструментария того или иного из них, как правило, определяется не индивидуальными пристрастиями экспериментатора, а самой конкретикой задач, требующих экспериментального разрешения в каждом отдельном случае. Опишем последовательно оба процедурных варианта и соответствующие каждому из них способы обработки эмпирических данных.

Описание методической процедуры (первый вариант). Проведение этого варианта методической процедуры определения ЦОЕ членов группы предполагает последовательное осуществление двух собственно экспериментальных этапов.

Предположим, нам необходимо определить меру согласованности мнений членов обследуемой общности по поводу того, какими качествами должен обладать ее лидер<sup>1</sup>. Тогда на первом экспериментальном этапе испытуемым предлагается в письменной форме указать те характеристики, которыми должен, по их мнению, обладать лидер их группы, и те личностные свойства, которые, на их взгляд, в этом плане недопустимы. Такой опрос проводится фронтально. При этом каждый испытуемый, выполняя поставленную перед ним экспериментальную задачу, индивидуально составляет список качеств.

В промежутке между первым и вторым экспериментальными этапами обрабатываются индивидуально составленные испытуемыми списки личностных характеристик лидера, составляется обобщенный список его качеств, представляющий собой ряд личностных свойств, наиболее часто встречающихся в индивидуальных ответах (таких качеств должно быть не менее пятнадцати).

На втором экспериментальном этапе каждого испытуемого знакомят с этим обобщенным списком и просят указать пять наиболее важных для лидера характеристик из тех, которые попали в сводный списочный ряд. Так же, как и первый, второй экспериментальный этап проводится фронтально, а выполняют экспериментальное задание испытуемые индивидуально.

На этом собственно экспериментальная процедура может считаться исчерпанной, и остается лишь непосредственно приступить к обсчету полученных эмпирических данных.

Обработка данных. Рассмотрим способ обработки данных на конкретном примере обследования группы из семи человек, членами которой являются испытуемые А., Б., В., Г., Д., Е., Ж. Предположим, проведен первый экспериментальный этап рассматриваемой процедуры, и в результате обобщения индивидуально составленных списков получили следующий сводный по группе набор характеристик лидера: справедливость, ум, ответственность, общительность, скромность, готовность прийти на помощь товарищу, доброта, способность признать свои ошибки, требовательность, работоспособность, настойчивость (умение довести дело до конца), осторожность, умение избежать наказания («выйти сухим из воды»), физическая сила, покладистость (умение ладить с людьми) — всего 15 черт.

Представим также, что, выполняя экспериментальное задание второго этапа,

428

члены группы осуществили следующий выбор, на их взгляд, наиболее ценных для лидера пяти качеств.

Сводная матрица членами группы наиболее значимых качеств «идеального» лидера

№ пп	Список характеристик лидера	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	Количество выборов
1.	Справедливость	4			5	5	4	5	5
2.	Ум	3	1	1	3	2	3	1	7
3.	Ответственность			2					1

4.	Общительность	1	2		2	1	1	2	6
5.	Скромность		3						1
6.	Готовность прийти...	5	4		4	4	2	4	6
7.	Доброта								0
8.	Способность признать								0
9.	Требовательность			3					1
10.	Работоспособность			4					1
11.	Настойчивость			5					1
12.	Осторожность								0
13.	Умение избежать...								0
14.	Физическая сила								0
15.	Покладистость	2	5		1	3	5	3	6
Примечание: цифрами 1, 2, 3, 4, 5 обозначена очередность выбора данного качества испытуемым.									

Теперь полученных данных оказывается вполне достаточно для того, чтобы определить меру ценностно-ориентационного единства, так как количественный показатель, или индекс, групповой сплоченности в рамках рассматриваемого варианта экспериментальной процедуры вычисляется по следующей формуле:

$$ЦОЕ\% = \frac{n - m}{N} 100\%$$

где n — сумма выборов, которые получили пять качеств, чаще всего указываемых на втором экспериментальном этапе; m — сумма выборов, которые получили пять качеств, реже всего указываемых на втором экспериментальном этапе; N — общее число сделанных испытуемыми выборов.

В рассматриваемом нами конкретном случае в число пяти качеств, чаще других упоминавшихся испытуемыми (см. табл 5), попали такие характеристики лидера, как «ум» (семь выборов), «общительность» (шесть выборов), «готовность прийти на помощь товарищу» (шесть выборов), «покладистость» (шесть выборов), «справедливость» (пять выборов). Таким образом, здесь n=30. Что касается характеристик лидера, которые реже всего упоминались испытуемыми в ходе второго экспериментального этапа, то их также легко вычленил из общего списка качеств. Это — «доброта», «способность признать свои ошибки», «осторожность», «умение избежать наказания» и «физическая сила». Так как ни одно из этих качеств ни разу ни одним из испытуемых не было указано как наиболее ценное для лидера, здесь m=0. Как видно из приведенной выше таблицы, в экспериментальном опросе участвовало семь испытуемых, каждый из которых мог сделать пять выборов. Поэтому

для данной группы N=35. Подставим цифровые значения n, m, N в приведенную выше формулу, вычислим индекс ЦОЕ для обследованной группы:

$$ЦОЕ\% = \frac{30 - 0}{35} 100\% = 86\%$$

Отметим, что такой показатель уровня сплоченности группы нельзя расценить иначе, как очень высокий.

Оценивая диагностико-исследовательские возможности рассмотренного варианта методической процедуры определения уровня ЦОЕ, необходимо остановиться как на его преимуществах, так и на его недостатках.

Одним из важнейших преимуществ этого варианта определения уровня ЦОЕ группы является его процедурная компактность и портативность, а также простота способа обработки эмпирических данных. Немаловажным является и то, что с помощью описанной процедуры экспериментатор получает возможность сравнить по критерию сплоченности различные группы членства одного и того же человека, а значит, и сделать научно обоснованные выводы об относительной интенсивности и целенаправленности их воздействия на него, о силе группового давления, которое он испытывает. Отметим также, что, сравнивая по критерию сплоченности различные группы членства индивида, следует помнить о факте наличия экспериментально зафиксированной прямой зависимости между уровнем психологического развития общности и количественными показателями групповой сплоченности как ценностно-ориентационного единства ее членов.

В то же время, если нас интересует степень совпадения мнений, оценок, установок какого-то конкретного члена группы с позиций этой общности в целом, то данный вариант методической процедуры вряд ли можно рассматривать в качестве оптимального инструментария<sup>1</sup>. Для того чтобы добиться максимальной полноты такого анализа, более целесообразно было бы использовать другой, процедурно отличающийся от только что описанного методический прием определения уровня ЦОЕ группы.

Описание методической процедуры (второй вариант). Приступая к краткому изложению данной модификации определения уровня ЦОЕ группы, необходимо отметить, что оба рассматриваемых процедурных варианта близки не только по содержанию, но и по форме. Так, первые экспериментальные этапы, осуществляемые в рамках обоих этих вариантов, попросту полностью идентичны. Итогом этой начальной процедуры как в первой, так и во второй описываемой сейчас модификации методики ЦОЕ, является обобщенный список объектов (их характер зависит от конкретных исследовательских задач), формируемый экспериментатором на основе индивидуально составленных испытуемыми списков.

Что же касается второго экспериментального этапа, то он в данной процедурной модификации выглядит несколько иначе, чем соответствующая ему методическая процедура, осуществляемая в первом варианте методики определения уровня ЦОЕ группы. Предъявляя обобщенный список объектов оценивания (в рассматриваемом нами случае это — личностные качества лидера), экспериментатор предлагает каждому испытуемому не просто выбрать пять качеств, наиболее

ценных, на его взгляд, а проранжировать по этому критерию весь списочный ряд характеристик. Таким образом, в результате проведения второго экспериментального этапа в рамках данной модификации получают ранжированные ряды личностных качеств лидера. Количество таких упорядоченных списков «лидерских» характеристик равно числу членов обследуемой общности.

Обработка данных. Прежде чем приступить непосредственно к определению уровня ЦОЕ, экспериментатор должен осуществить еще одну, дополнительную по сравнению с первым вариантом методики, процедуру. На основе полученных в результате индивидуально сформированных испытуемыми ранговых рядов составляется модальный ряд качеств лидера, т. е. такой упорядоченный их ряд, в котором место каждого элемента определяется величиной среднего арифметического суммы рангов, приписанных данному качеству членами группы.

Так, например, представим, что процедура индивидуально осуществленного ранжирования пятнадцати упоминавшихся качеств лидера дала следующие результаты (см. сводную матрицу выборов).

Тогда, как видим, модальный ряд качеств лидера будет выглядеть так:

1. Ум;
2. Общительность;
3. Покладистость;
4. Готовность прийти на помощь товарищу;
5. Справедливость;
6. Доброта;
7. Скромность;
8. Способность признать свои ошибки;
9. Требовательность;
10. Ответственность;
11. Настойчивость;
12. Работоспособность;
13. Физическая сила;
14. Осторожность;
15. Умение избежать наказания.

После завершения предваряющей собственно статистическую обработку эмпирических данных процедуры можно перейти уже непосредственно к вычислению индекса сплоченности группы и выявлению степени согласованности мнений каждого члена общности с общегрупповой позицией. Для этого должно быть проведено сравнение каждого из индивидуально составленных ранговых рядов с модальным рядом качеств. Для решения этой задачи может быть применен коэффициент ранговой корреляции Спирмена<sup>1</sup>. Понятно, что высокий коэффициент ранговой корреляции между модальным рядом качеств и ранговым рядом, составленным конкретным испытуемым, говорит о близости позиций данного члена группы и общности в целом.

Кроме того, анализ эмпирических данных, полученных с помощью второго варианта методической процедуры определения уровня ЦОЕ, естественно, позволяет получить и общегрупповой индекс сплоченности. Для этого необходимо вычислить арифметическую сумму коэффициентов ранговой корреляции между

431

модальным рядом качеств и всеми индивидуально составленными ранговыми рядами, а затем полученную величину разделить на число членов группы.

*Сводная матрица выборов членами группы наиболее значимых качеств «идеального» лидера*

№ пп	Список характеристик лидера	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	Средн. арифм. суммы рангов	Порядк. место в модальн. ряду
1.	Справедливость	4	7	7	5	5	4	5	5,3	5
2.	Ум	3	1	1	3	2	3	1	2	1
3.	Ответственность	12	15	2	14	12	8	8	10,1	10
4.	Общительность	1	2	12	2	1	1	2	3	2
5.	Скромность	8	3	11	15	6	9	6	8,3	7
6.	Готовность прийти...	5	4	8	4	4	2	4	4,4	4
7.	Доброта	7	6	9	6	7	10	7	7,4	6
8.	Способность признать	9	10	6	8	8	13	9	9	8
9.	Требовательность	14	12	3	10	10	6	10	9,3	9
10.	Работоспособность	13	14	4	11	9	11	12	10,6	12
11.	Настойчивость	11	9	5	12	11	14	11	10,4	11
12.	Осторожность	10	11	13	9	13	15	14	12	14

13.	Умение избегать...	15	13	15	13	15	7	14	13,1	15
14.	Физическая сила	6	8	14	7	14	12	15	10,9	13
15.	Покладистость	2	5	10	1	3	5	3	4,1	3

#### Методика «подставной» самооценки<sup>1</sup>

Данная, в процедурном плане самооценочная, методика носит собственно социально-психологический характер и нацелена на выявление степени и направленности влияния одного индивида на другого. Как известно, в психологической науке существует богатая традиция экспериментального исследования самооценки. При этом все многообразные виды конкретной техники ее измерения объединяются общим принципиальным приемом: испытуемый по предлагаемому варианту самооценочной шкалы описывает себя, а точнее — определяет степень выраженности у себя каких-то характеристик, качеств, свойств. Понятно, что элемент субъективности, наличествующий практически в любой психологической измерительной процедуре, проявляется здесь особенно сильно. Именно поэтому задача определения точности, адекватности и объективности самооценки, по сути дела, оказывается наиболее трудноразрешимой при использовании традиционных способов изучения этого одного из важнейших компонентов самосознания. Что же касается описываемой методики, то при анализе полученных с ее помощью результатов экспериментатора, в первую очередь, должна интересоваться не столько собственно самооценка испытуемого, сколько характер ее динамики под влиянием другого лица.

Описание методической процедуры. При использовании данной методики можно работать как индивидуально с каждым испытуемым, так и с группой обследуемых.

Каждый испытуемый выполняет экспериментальное задание индивидуально.

Методическая процедура «подставной» самооценки включает в себя два последовательно осуществляемых собственно экспериментальных этапа исследования. Первый из них представляет собой один из вариантов традиционной самооценочной процедуры. Каждому испытуемому предлагается оценить степень выраженности у себя каких-либо значимых для него личностных качеств<sup>1</sup>.

В исследовании Е. Ю. Увариной, например, таких критериев для самооценивания было 16: независимость от других; гордость; своеобразие характера; способность совершить поступок; оригинальность мышления; незаурядность личности; знание себя; ощущение превосходства над другими; смелость; уверенность в себе; чувство собственного достоинства; ощущение себя личностью; своенравие; сила воли; самоуважение; ум<sup>2</sup>.

Перед началом собственно экспериментальной работы каждый участник исследования получает бланк с изображенным на нем кругом, радиусы которого соответствуют отобранным параметрам самооценки.

Названия этих качеств написаны за пределами окружности. Испытуемый должен сделать пометку на каждом «радиусе-качестве». При этом экспериментатор предварительно объясняет, что испытуемый может отразить на экспериментальном бланке любую степень выраженности у себя каждого из оцениваемых качеств, используя всю длину соответствующего радиуса. Если он считает, что данная характеристика ему малоприсуща, пометку надо разместить на радиусе близко к центру круга; если же обследуемый хочет подчеркнуть факт яркой выраженности у себя того или иного качества, он должен приблизить свою пометку к окружности. В этом контексте понятно, что пометка, совпавшая с самой окружностью, символизирует представление испытуемого о максимальном развитии у него оцениваемого личностного параметра. Таким образом, на первом этапе в несколько необычной форме осуществляется традиционная в содержательном плане процедура самооценивания. Полученная подобным образом самооценка испытуемого может быть проанализирована как самостоятельный экспериментальный результат.

Но в логике рассматриваемой нами методики выявление собственно самооценки того или иного испытуемого не является самоцелью. В данном случае первоначально полученный самооценочный профиль может быть расценен как своеобразная точка отсчета, своего рода «фоновый» материал для последующего исследования динамики самосознания испытуемого под влиянием его социального окружения.

Вторая экспериментальная серия проводится спустя несколько дней после завершения первого этапа. В конечном счете именно она и отличает рассматриваемую методику от традиционных вариантов самооценочного опроса. Инструктируя испытуемых, экспериментатор просит их повторно оценить себя по тем же характеристикам, что и на первом этапе исследования, прибегая для объяснения необходимости такого повторного самооценивания к более или менее правдоподобной «легенде» о якобы пропавших экспериментальных бланках. При этом экспериментатор,

ссылаясь на отсутствие чистых экземпляров, предлагает выполнить задание на уже будто бы заполненных другими испытуемыми бланках. На самом же деле каждому участнику эксперимента предъявляются его собственная самооценка<sup>1</sup>.

Экспериментатор специально оговаривает, что в процессе самооценивания испытуемого не должны смущать ни совпадения, ни резкие расхождения его самооценки и самооценки «другого», что эту «чужую» самооценку он попросту не должен принимать во внимание. Одновременно участникам эксперимента сообщается дополнительная информация, имеющая в конечном счете принципиально важное значение для содержательной интерпретации эмпирических данных, получаемых при использовании описываемой методической процедуры. Испытуемый ставится в известность о том, чьи оценки нашли отражение на попавшем к нему экспериментальном бланке (напомним, что на самом деле — это результаты его собственного самооценивания, осуществленного им на первом экспериментальном этапе).

Эти сведения в зависимости от конкретной ситуации могут либо прямо сообщаться каждому из участников исследования (если, например, вторая экспериментальная серия проводится индивидуально), либо содержаться в записях на раздаваемых бланках (например, фамилия «подставного» лица, его статус, его пол и т. д.). Выбор того или иного «подставного» лица диктуется экспериментальными задачами конкретного исследования.

**Обработка данных.** В результате осуществления двух экспериментальных этапов, составляющих процедурное содержание методики «подставной» самооценки, накапливается по меньшей мере два класса эмпирических данных.

Во-первых, как уже указывалось выше, в ходе первой экспериментальной серии выявляется более или менее традиционным методическим путем самооценка испытуемого. Понятно, что если того требуют задачи исследования, эти данные могут быть проанализированы как эмпирически зафиксированная личностная характеристика, имеющая определенную диагностико-прогностическую самостоятельную ценность.

Во-вторых, итоговим результатом второй экспериментальной серии является как бы «новая» самооценка испытуемого. Правда, в данном случае, по всей видимости, было бы некорректно анализировать ее традиционным способом. Более того, любой анализ, хоть сколько-нибудь претендующий на содержательность, был бы явно неправилен без учета того собственно социально-психологического фактора, который по самим процедурным условиям определяющим образом влиял на специфику протекания процесса самооценивания. Ведь в конечном счете (и на это однозначно указывают уже накопленные в последние годы экспериментальные данные), характер самооценки в рамках описываемой методической модели в решающей степени детерминирован особенностями того стимульного материала, который перед второй серией предъявлялся испытуемому. Здесь в первую очередь имеются в виду те сведения, которые характеризуют того «другого», кому по условиям эксперимента приписывается авторство запечатленного на вручаемом испытуемому бланке самооценочного портрета. Другими словами, величина и направленность «сдвига» самооценки во многом зависят от того, чьим «автопортретом» считает испытуемый предъявляемую ему его собственную самооценку.

На сегодняшний день экспериментально выявлены следующие закономерности:

1. Наиболее заметен «сдвиг» в самооценке в том случае, когда испытуемому предъявляется его собственная самооценка под видом самооценки отрицательно референтного для него лица, т. е. того члена группы, мнение которого высоко значимо для индивида, но к которому относится он с явной антипатией и, «запрашивая» мнение которого, старается построить свое поведение и занять позицию, что называется, «от противного».

2. Достаточно заметен «сдвиг» в самооценке и в том случае, когда испытуемому предъявляется его собственная самооценка под видом самооценки члена группы, который явно отличается от него по какому-либо значимому критерию.

3. Самооценка испытуемого либо остается практически неизменной, либо минимально «сдвигается» в том случае, когда она предъявляется ему под видом самооценки позитивно референтного, а тем более авторитетного для него лица.

Таким образом, интенсивность и направленность динамики самооценки испытуемого, фиксируемые с помощью описанной методической процедуры, не только позволяют определить «знак» и степень выраженности влияния другого на личность, но и дают возможность выбрать наиболее эффективный путь психологического воздействия на нее, оказывающийся вполне информативным материалом для конструирования выверенной программы коррекционной работы.

Здесь необходимо уточнить еще одно обстоятельство. Как правило, интенсивность динамики самооценки одного и того же испытуемого существенно колеблется по различным оценочным параметрам, т. е. по одним характеристикам самооценка может оставаться стабильной, в то время как по другим претерпевать существенные изменения. Понятно, что подобная спецификация самооценочного «сдвига» требует особенно тщательной интерпретации эмпирических данных, а последующая психолого-коррекционная работа в таких случаях должна строиться с акцентом на преобразование тех сфер жизнедеятельности личности, которые наиболее «открыты» и восприимчивы к влиянию значимых других из социального окружения конкретного индивида.

### Социально-психологическая модификация техники «репертуарных решеток» Дж. Келли

Несколько слов о методике «личностных конструктов» в ее классическом варианте. Несмотря на то, что эту классификационную по своему характеру методику нередко называют еще и «конструктивным тестом», это обозначение в содержательном плане неверно, так как она, в отличие от обычного теста, ни в коей мере не предназначена для определения универсального стандарта посредством массового опроса. В традиционном варианте данная классификационная методика рассчитана на выявление того, что стоит за словами человека, его оценкой явлений, событий, других людей. Одним из важнейших достоинств этого метода и является как раз то, что он позволяет проникнуть за занавес широко употребляемых, «расхожих» вербальных понятий и застраховаться от неизбежных при использовании тестов и интервью расхождений и смещений в их индивидуальном истолковании. По сути дела, речь идет об исследовании индивидуальной «имплицитной теории личности» каждого испытуемого, проникновении в саму сущность личностных особенностей конкретного человека, которая, по мнению

435

автора метода, получает свое отражение в его неповторимой системе «личностных конструктов»<sup>4</sup>.

Итак, в своем классическом варианте методика Дж. Келли никоим образом не может рассматриваться как социально-психологический инструментарий. Исследовательско-диагностические задачи, которые могут быть с ее помощью в той или иной степени решены, носят, скорее, «общепсихологический», а точнее, собственно личностный характер. В то же время рассматриваемый метод позволяет использовать полученный экспериментальный материал вне связи его с собственно теоретическими взглядами Дж. Келли. И еще одно немаловажное обстоятельство, в конечном счете и предопределившее широко использование техники «репертуарных решеток». Измерительная процедура, применяемая в рамках методики «личностных конструктов», легко поддается модификации и может быть адаптирована для решения различных задач исследования, в том числе и задач собственно социально-психологического характера. Здесь мы и остановимся на описании одной из таких возможных модификаций, которая позволяет достаточно глубоко проанализировать особенности процесса взаимовосприятия в реально функционирующих группах, в том числе и в группах подростков-воспитанников различных закрытых учреждений.

Описание методической процедуры и анализ данных. Так же, как и традиционная измерительная процедура, предложенная самим Дж. Келли, излагаемый нами вариант техники сбора информации строится на представлении о биполярном характере оценки: другими словами, на уверенности в том, что анализ любой ситуации осуществляется субъектом восприятия путем определения ее сходства и особенностей по сравнению с другими, уже известными ему ситуациями и явлениями. Сама методическая процедура не представляет собой особой сложности и осуществляется в один экспериментальный этап.

Обследование может проводиться в форме как индивидуального, так и группового обследования. В случае индивидуального опроса экспериментатор заранее подготавливает набор пронумерованных карточек, число которых соответствует списочному количеству членов обследуемой группы. При этом на каждой из этих карточек фиксируется лишь одна фамилия. В ходе эксперимента испытуемому предъявляются три карточки и его просят выбрать из поименованных людей двоих, схожих по какому-либо качеству и в то же время отличающихся от третьего. Когда выбор осуществлен, экспериментатор просит назвать то качество, по которому определено сходство, и фиксирует его. Затем фиксируется качество, по которому третий отличается от первых двоих. После этого аналогичным образом рассматривается следующая триада,

составленная экспериментатором, и т. д. Количество предлагаемых триад диктуется нуждами каждого конкретного исследования, но, как показывает опыт, во избежание утомления испытуемого их число в любом случае не должно превышать двадцати. Заметим, что данная процедура предусматривает непосредственный и постоянный на протяжении всего опроса контакт экспериментатора и испытуемого и, будучи практически одним из видов интервью, не позволяет исследователю одновременно работать с несколькими людьми.

Понятно, что подобная индивидуальная по своему характеру работа позволяет экспериментатору получить путем непосредственного наблюдения за интервьюируемым испытуемым несомненно важную дополнительную информацию, которая нередко имеет не только «фоновое» значение, но и определенную самостоятельную ценность. В то же время ни для кого не секрет, что экспериментатор, как правило, не располагает достаточным для индивидуального опроса испытуемого временем. В этом случае может быть использована не «карточная система», а процедура, построенная на заполнении «Классификационной решетки», что, кстати, принципиально не меняет хода эксперимента, не считая лишь тех поправок, которые связаны с особенностью работы с бланком матричной формы.

*Экспериментальный бланк — «Классификационная решетка»*

Исп. А.	Исп. Б.	Исп. В.	Исп. Г.	Исп. Д.	Исп. Е.	Исп. Ж.	Ф. И. О.	
							Дата	
							Сходство	Различие
о	о	о						
			о	о	о			
				о	о	о		
	о	о	о					
о					о	о		
	о		о	о				
О		о				о		

Как мы видим, в этом варианте методической процедуры список обследуемой группы оказывается внесенным непосредственно в экспериментальный бланк таким образом, что каждый вертикальный столбец в его левой части соответствует одной из фамилий в этом списке. На каждой горизонтальной строке экспериментатором отмечаются по три кружка, обозначающие предлагаемые для оценки уже описанным способом триады. Кружки, соответствующие двоим схожим по выделенному качеству людям, зачеркиваются, а в графу «Сходство» заносится слово или несколько слов, характеризующих этот признак. Оставшийся в этой горизонтальной строке кружок не зачеркивается, а признак, позволяющий отличить третьего члена триады от двоих схожих, находит отражение в графе «Различие». Таким образом, извлекается «личностный конструкт», важной характеристикой которого является его биполярность, т. е. обязательное наличие как полюса «Сходство», так и полюса «Различие». Путем последовательного рассмотрения всех горизонтальных строк бланка заполняется вся матрица. Заметим, что использование матричной формы вместо нумерованных карточек позволяет экспериментатору работать одновременно с целой группой испытуемых.

Этим в принципе и исчерпывается собственно экспериментальный этап исследования, после чего экспериментатор может приступать непосредственно к обработке полученных эмпирических данных.

И все же описание собственно процедурных моментов применения техники «репертуарных решеток» было бы неполным, если бы мы оставили в стороне вопрос о критериях, которых придерживается экспериментатор при формировании конкретных триад. Другими словами, мы должны разобраться в том, почему каждую отдельную триаду составляют именно эти члены группы, а не другие. Однозначный

ответ здесь попросту невозможен. Дело в том, что в исследовательской практике используются самые различные способы комплектования триад, и выбор в каждом конкретном случае того или иного критерия определяется не какими-то личными пристрастиями или вкусами экспериментатора, а жестко задается спецификой самих исследовательских задач. При этом понятно, что характер получаемого эмпирического материала во многом зависит именно от того, что за основание было взято при формировании триад<sup>1</sup>.

Рассмотрим хотя бы два наиболее интересных именно в социально-психологическом плане варианта составления триад.

1. Предположим, что необходимо выяснить, насколько характер внутригрупповой структуры власти предопределяет особенности взаимоотношения членов сообщества, в какой степени реальный статус партнеров по взаимодействию и общению влияет на их взаимооценку, а также на способность и желание разглядеть собственно личность друг друга. Понятно, что в этой ситуации нельзя при составлении триад не учитывать и саму внутригрупповую структуру в целом, и конкретные места, которые занимают в ней входящие в триады члены группы.

То, как в реальной исследовательской практике должен быть осуществлен такой учет, попытаемся продемонстрировать на конкретном примере. В качестве данных для него используем результаты обследования группы из семи человек, которые уже были приведены нами в подразделе «Методический прием определения неформальной интрагрупповой структуры власти в контактном сообществе». Напомним, что интрагрупповая структура власти в группе выглядела следующим образом:

- высокостатусных — трое: испытуемый В. (ранговый показатель — 1,86), испытуемый Б. (ранговый показатель — 2) и испытуемый А. (ранговый показатель — 2,14);
- среднестатусных — трое: испытуемые Д., Г., Ж. (ранговые показатели, соответственно, — 4,86; 5; 5,14);
- низкостатусных — один: испытуемый Е. (ранговый показатель — 6,86).

Таким образом, в данном случае мы имеем дело с многоуровневой («трехслойной») статусной структурой. Какой же принцип формирования триад должен быть здесь реализован, если перед экспериментатором стоит задача выяснить меру «жесткости» интрагрупповой структуры и проанализировать степень ориентированности членов группы при оценке партнеров по взаимодействию и общению на принадлежность последних к той или иной статусной категории?

Совершенно очевидно, что при составлении конкретных триад в этих обстоятельствах экспериментатор должен руководствоваться стремлением достичь максимально возможного количества сочетаний представителей различных уровней данной иерархии статусов. Например, для групп, имеющих трехуровневую статусную структуру:

- высокостатусные (обозначим — 1),
- среднестатусные (обозначим — 2),
- низкостатусные (обозначим — 3).

Возможны следующие варианты триад: 1:2:3; 1:1:2; 1:1:3; 1:1:1; 2:2:1; 2:2:3; 2:2:2; 3:3:1; 3:3:2; 3:3:3.

Что касается рассматриваемой нами условной группы из семи человек, то число таких вариантов еще более ограничено, так как триады типа 3:3:1; 3:3:2; 3:3:3 попросту не могут быть скомпонованы в связи с тем, что в данном сообществе наличествует лишь один представитель третьего статусного слоя. Таким образом, классификационная решетка в этом случае может выглядеть следующим образом:

*Экспериментальный бланк — «Классификационная решетка» с триадами, составленными с учетом внутригрупповой статусной иерархии*

Список группы	Исп. Исп. Исп. Исп. Исп. Исп. Исп.							Ф. И. О.	
	А. Б. В. Г. Д. Е. Ж.							Дата	
№	№ статусной категории							Сходство	Различие
триады	1	1	1	2	2	3	2		
1	о			о		о			
2	о	о			о				
3		о	о			о			
4	о	о	о						
5			о		о		о		
6				о	о		о		
7				о		о	о		

Анализ решений таким образом составленных триад может позволить экспериментатору определить, с группой какого типа он в данном случае имеет дело. Для этого необходимо помнить, что на сегодняшний день экспериментально доказано, что в корпоративных группировках с отрицательной направленностью, отличающихся жестко фиксированной статусной иерархией, статусные характеристики членов группы, входящих в триаду, выступают практически единственным основанием для определения «сходства-различия». Что же касается высокоразвитых в социально-психологическом плане групп типа коллектива, то здесь основания для решения подобной задачи оказываются разнообразны — в частности, наряду со статусными характеристиками, в первую очередь, определяющими являются собственно личностные качества. Наличие этой однозначно зафиксированной в уже проведенных исследованиях закономерности, в конечном счете и превращает излагаемую методическую процедуру в по-настоящему диагностическое средство, с помощью которого можно вполне аргументированно классифицировать обследуемые группы, и в случае достаточно эмпирически выраженной картины с уверенностью говорить о совершенно определенной в каждой конкретной ситуации степени их социально-психологического развития. На что же должен в первую очередь обратить внимание экспериментатор для того, чтобы проводимый им анализ полученных данных позволил аргументированно оценить степень и направленность группового развития?

Здесь следует еще раз вернуться к вопросу о типах предлагаемых испытуемым триад. Как уже указывалось выше, это определенное многообразие типов. В то же время все эти варианты триад могут быть сведены к трем основным типам:

а) все три члена, составляющие триаду, принадлежат к одному и тому же уровню статусной иерархии (обозначим как тип ААА);

б) все три члена, составляющие триаду, принадлежат к разным уровням статусной иерархии (обозначим как тип АВС);

в) два члена триады принадлежат к одному уровню статусной иерархии, а третий — к другому (обозначим как тип ААВ).

Для того чтобы определить, по какому принципу члены конкретной обследуемой группы подходят к оценке своих партнеров по взаимодействию, основное внимание следует обратить на триады типа ААВ. Это связано с тем, что сам принцип составления триад этого типа заранее как бы разделяет триаду в требуемом соотношении 2:1 (АА:В). Таким образом, экспериментатор как бы с самого начала предлагает вариант решения задачи «сходство-различие» с точки зрения реальной статусной дифференциации. Испытуемый может либо принять «подсказку» и решить триаду этим способом, либо выбрать свое направление анализа, выдвинув самостоятельный признак — основание классификации.

Для большей наглядности приведем два матричных примера решения одного и того же набора триад. Первый из них отражает способ решения «статусных» триад, типичный для корпоративной группировки, а второй — характерный для достаточно высокоразвитого в социально-психологическом плане сообщества.

*Вариант решения «статусных» триад, типичный для корпоративной группировки*

Список группы	Исп.	Исп.	Исп.	Исп.	Исп.	Исп.	Исп.	Ф. И. О. _____ Дата	
	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж		
№ триады	№ статусной категории							Сходство	Различие
	1	1	1	2	2	3	2		
1	О			θ		θ			
2	θ	θ			О				
3		θ	θ			О			
4	θ	О	θ						
5			О		θ		θ		
6				θ	θ		О		
7				θ		О	θ		

Итак, в двух приведенных классификационных решетках триады под № 2, 3, 5, 7, которые относятся к типу ААВ, как видим, решены принципиально по-разному. В первом случае условный испытуемый все четыре раза, как бы приняв «подсказку», декларировал сходство двоих одностатусных членов триады (решение по способу АА:В). Что же касается второй классификационной решетки, то она отразила отсутствие у испытуемого преимущественной ориентации на статус своих товарищей по группе при их оценке. По сути дела, только так можно интерпретировать эмпирический факт решения всех четырех триад ААВ не на основе реальной внутригрупповой статусной дифференциации (решение по способу АВ:А). Понятно, что в реальной экспериментальной практике нечасто встречаются случаи столь ярко выраженной преимущественной ориентации испытуемых. Нередко один и тот же испытуемый некоторые триады типа ААВ решает способом АА:В, а некоторые — способом АВ:А. В этой ситуации уже соотношение этих двух видов решения бывает информативным для определения собственно преимущественной ориентации членов группы.

И еще на одном немаловажном моменте следует остановиться. Применение вышеизложенного варианта техники «репертуарных решеток» позволяет экспериментатору

не только получить общегрупповой показатель ориентированности на статус, а тем самым и определить, с сообществом какого типа он имеет дело, но и выяснить степень индивидуальной ориентации на статус каждого испытуемого. Здесь также крайне важной дополнительной информацией для экспериментатора могут стать те характеристики, с помощью которых данный конкретный испытуемый определяет сходство и различие в рамках триады. Правда, в данном случае, по-видимому, имеет смысл анализировать полученные данные не как набор биполярных конструктов, а рассматривать каждый из полюсов в качестве отдельных характеристик (полюс «сходство» — два идентичных признака, полюс «различие» — один признак). «Знак» и частота применения отдельных оценочных суждений и общая направленность всей их совокупности, как правило, оказываются незаменимым материалом, учет которого позволяет экспериментатору наиболее полно охарактеризовать не только тех, кого оценивает испытуемый, но и его самого как личность.

*Вариант решения «статусных» триад, типичный для групп высокого уровня социально-психологического развития*

Список группы	Исп.	Исп.	Исп.	Исп.	Исп.	Исп.	Исп.	Ф. И. О. _____ Дата	
	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж		
№ триады	№ статусной категории							Сходство	Различие
	1	1	1	2	2	3	2		
1	О			θ		θ			
2	О	θ			θ				
3		О	θ			θ			
4	θ	θ	θ						
5			θ		θ		О		
6				θ	θ		О		
7				О		θ	θ		

2. Вряд ли у кого бы то ни было вызовет сомнение тот факт, что сколько-нибудь обоснованная программа любых коррекционных или поддерживающих воздействий может быть построена лишь при условии исчерпывающего знания психологом не только уровня группового развития конкретного сообщества и индивидуально-психологических особенностей отдельных его членов, но и позиции каждого из них в системе внутригрупповых межличностных отношений. При этом, в любом случае для полноты реальной картины информация о внутригрупповом статусном «раскладе» должна быть дополнена экспериментально проверенными данными о том, на какой стадии вхождения в группу находится тот или иной ее член. Для получения же этих данных может быть использован один из вариантов техники «репертуарных решеток», ключевым моментом которого, как в уже описанной нами выше модификации метода «личностных конструктов», является особый принцип составления триад. В рассматриваемом случае для каждого испытуемого комплектуется свой, неповторимый их набор. Главная задача, которую при этом должен решить экспериментатор, — это возможно чаще «задействовать» самого спрашиваемого в



рамках различных триад. Понятно, что при этом условии совпадение наборов триад в двух различных бланках — «классификационных решетках» — попросту невозможно.

Приведем пример подобным образом оформленного экспериментального бланка испытуемого А.

441

*Экспериментальный бланк — «Классификационная решетка», подготовленный для заполнения испытуемым А. с целью выяснения того, на какой стадии вхождения в группу он находится*

Исп. А.	Исп. Б.	Исп. В.	Исп. Г.	Исп. Д.	Исп. Е.	Исп. Ж.	Ф. И. О. _____	
							Дата	
							Сходство	Различие
О	О	О						
О		О	О					
О			О	О				
О				О	О			
О					О	О		
О	О		О					
О	О			О				
О	О				О			
О	О					О		
О		О		О				
О		О			О			
О		О				О		
О			О		О			
О			О			О		
О				О		О		

Итак, как видно, «хозяин» бланка, испытуемый А., поставлен в ситуацию, при которой он вынужден, решая каждую из 15 предложенных ему триад, осуществить сравнительную оценку себя и тех или иных членов группы. Исследовательская практика показывает, что результаты таким образом построенного опроса позволяют экспериментатору с большой степенью уверенности судить о том, на какой стадии вхождения в группу находится данный испытуемый.

В рамках современной социально-психологической науки в настоящее время уже достоверно известно, что любой человек, входя в какую-либо социальную общность, в том числе и малую группу, проходит три основные стадии становления в ней в качестве ее члена, тем самым утверждая себя в личностном плане в глазах своих товарищей по сообществу. Напомним буквально в нескольких предложениях основную социально-психологическую специфику этих трех фаз, так как без этого будет совершенно непонятен сам принцип анализа эмпирических данных.

На первом этапе внутригрупповой жизни индивида (эту стадию традиционно обозначают как фазу адаптации) основные его усилия направлены, как правило, на усвоение господствующих в данном конкретном сообществе норм и правил; при этом у него возникает в большей или меньшей степени выраженная потребность «быть таким, как все», стремление не отличаться от других, в определенном смысле раствориться в группе. Каким же образом подобная позиция испытуемого может отразиться на способе решения триад в рамках интересующей нас методической процедуры? Как показывает экспериментальная практика, находящийся на адаптационном этапе развития своих взаимоотношений с группой испытуемый в подавляющем большинстве случаев решает «классификационную решетку» весьма специфическим образом.

442

*Вариант решения «статусных» триад испытуемым А., находящимся в стадии адаптации*

Исп. А.	Исп. Б.	Исп. В.	Исп. Г.	Исп. Д.	Исп. Е.	Исп. Ж.	Ф. И. О. _____	
							Дата	
							Сходство	Различие
θ	θ	О						
θ		О	θ					
θ			О	θ				

θ				О	θ		
θ					О	θ	
θ			О	θ			
θ	О			О			
θ		θ			О		
θ	О		θ				
θ				О		θ	
θ		О	θ				
θ				θ		О	
θ			О		θ		
θ			О			θ	
θ				θ		О	

Как видно, решая самые разнообразные триады, испытуемый неуклонно реализует свою установку на поиск собственного сходства со всеми остальными членами группы, неизменно стремясь подчеркнуть, что он такой же, как все. Легко проследить, что в приведенном примере (здесь мы, конечно, взяли абсолютно выраженный случай поиска сходства) испытуемый А. обнаружил у себя общие черты без исключения с каждым в отдельности членом группы. Более того, в данном варианте заполнения «квалификационной решетки» мы сталкиваемся с проявлением явного стремления А. во что бы то ни стало подчеркнуть свою «похожесть» на других, невзирая даже на то, что сами эти «другие» заметно различаются между собой. Итак, экспериментально фиксируемый факт безапелляционного декларирования испытуемым своего сходства хоть по какому-то даже малозначительному качеству с каждым из членов группы может расцениваться как весомый аргумент в пользу вывода о том, что он находится на адаптационной стадии вхождения в обследуемое сообщество и потому стремится во что бы то ни стало доказать и себе, и другим свою к нему принадлежность.

В то же время решение чисто адаптационных задач на определенном этапе вступает в явное противоречие со свойственным каждой личности стремлением подчеркнуть свою индивидуальность, неповторимость, утвердиться теми своими особенностями, которые она расценивает как наиболее для себя ценные и значимые, т. е. в определенном смысле порождает потребность у индивида «быть не таким, как все», что, в конечном счете, и является психологической сутью второго этапа вхождения личности в группу, стадии индивидуализации. Понятно, что подобная личностная ориентация не может не сказаться и на особенностях заполнения «классификационной решетки» испытуемым, находящимся на индивидуализационном этапе развития своих возможностей с группой.



*Вариант решения «статусных» триад испытуемым А., находящимся в стадии индивидуализации*

Исп. А.	Исп. Б.	Исп. В.	Исп. Г.	Исп. Д.	Исп. Е.	Исп. Ж.	Ф. И. О.	
							Дата	
							Сходство	Различие
О	θ	θ						
О		θ	θ					
О			θ	θ				
О				θ	θ			
О					θ	θ		
О			θ	θ				
О	θ			θ				
О		θ			θ			
О	θ		θ					
О		θ	θ					
О			θ		θ			
О			θ			θ		

О		θ		θ			
О				θ		θ	

Как видно, типичный для индивидуализирующегося члена группы способ решения триад, можно сказать, прямо противоположен тому, который, как правило, избирает индивид, ставящий своей целью, в первую очередь, успешную адаптацию в обследуемом сообществе. Причиной тому являются принципиально различные личностные задачи, которые перед ними стоят. Именно поэтому, если на стадии адаптации индивид во что бы то ни стало стремится подчеркнуть свое сходство с каждым без исключения партнером по взаимодействию и общению, то на стадии индивидуализации он настойчиво отстаивает свои отличия от остальных членов группы.

Интегрированный же в сообществе индивид, как правило, достаточно избирательно подходит к определению своих сходств и различий с членами группы, подчеркивая совпадение некоторых своих личностных характеристик с индивидуально-психологическими особенностями одних товарищей по группе и указывая на свою несхожесть с другими. В связи с этим в данном случае вряд ли было бы правомерно рассматривать технику «репертуарных решеток» как диагностическое средство, позволяющее констатировать факт интеграции той или иной личности в обследуемой группе. Что же касается членов сообщества, находящихся на адаптационной или индивидуализационной стадии вхождения в него, то они могут быть, как было показано, достаточно легко выявлены с помощью только что описанной социально-психологической модификации методики «личностных конструкторов».

444

### 3.2. Интерпретационно-коррекционный алгоритм профессиональной деятельности социального психолога-практика

По-видимому, изложив в сжатом виде батарею социально-психологических методик и методических приемов, позволяющих хотя бы контурно, «эскизно» нарисовать социально-психологической портрет реально функционирующей контактной группы, в рамках «Азбуки» вряд ли этим можно ограничиться и не остановиться хотя бы вкратце на том, каким образом получаемый с помощью описанных методик массив собственно эмпирических данных должен не только учитываться, но и использоваться в реальной психологической практике.

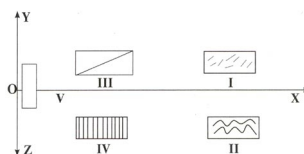
Прежде всего, следует подчеркнуть, что в результате использования вышеописанных методик и методических приемов экспериментатор оказывается в состоянии на основе достоверных экспериментально полученных данных ответить на два блока вопросов. Во-первых, полученная информация дает возможность довольно точно определить, к какому типу групп относится обследованное сообщество. Во-вторых, наряду с общегрупповыми показателями, применение социометрии, референтометрии, двух вариаций методики определения ценностно-ориентационного единства, методики мотивационного ядра выборов, техники «репертуарных решеток», методики «подставной» самооценки, методического приема взаимооценки по степени властного влияния в группе вооружает психолога необходимыми данными о том, какую позицию во внутригрупповой системе межличностных отношений занимает, по сути дела, каждый из участников обследования. При этом понятно, что коррекционно-поддерживающая работа как с группой в целом, так и с каждым ее членом в отдельности может осуществляться хоть сколько-нибудь продуктивно лишь с опорой на оба эти взаимосвязанных информационных блока.

Итак, первый информационный блок — эмпирические данные об уровне социально-психологического развития группы. Понятно, что в каждом конкретном случае экспериментатор сталкивается с неповторимой комбинацией групповых показателей, отражающей специфику именно этого и никакого другого сообщества. В то же время, несмотря на такую поистине бесконечно широкую вариативность сочетаний эмпирических данных, получаемых в результате применения описанного комплекса методических процедур, все же можно выделить число наиболее типичных их «раскладов», каждый из которых соответствовал бы определенному типу групп. Все это позволяет более подробно рассмотреть хотя бы четыре варианта сочетания групповых показателей, характеризующих группу высокого уровня социально-психологического развития, просоциальную ассоциацию, асоциальную ассоциацию и корпоративную группировку.

Специально отметим, что подобный выбор продиктован не какими-то случайными обстоятельствами. Дело в том, что именно указанные типы малых групп и являются качественными точками в континууме группового развития. Здесь, по-видимому, вполне правомерно было бы подкрепить этот вывод наглядной иллюстрацией.

Поясним приведенную схему. Изображенное на данном рисунке условное локальное пространство образовано тремя векторами — OY, OZ, OX. При этом, если по вектору OX «откладывается» степень опосредованности межличностных отношений целями и задачами групповой деятельности, то векторы OY и OZ отражают социальный «знак» этих опосредствующих факторов: OY — просоциальную, а OZ — антисоциальную их направленность.

445



Группы разного уровня развития в рамках условного локального пространства

Наиболее последовательно и подробно классификация реально функционирующих контактных групп, построенная на основе уровня их социально-психологического развития, обоснована в рамках теории деятельностного опосредствования межличностных отношений (см., например: Психологическая теория коллектива / Под ред. А. В. Петровского. М., 1979; Психология развивающейся личности / Под ред. А. В. Петровского. М., 1987; и др.).

С этих позиций легко поддаются качественной характеристике каждая из пяти<sup>1</sup> общностей, размещенных на приведенном межвекторном пространстве.

Теперь попытаемся вслед за автором данного подхода А. В. Петровским дать каждому из указанных типов групп краткую социально-психологическую характеристику, а главное, указать при этом, какие комбинации экспериментальных данных позволяют нам отнести конкретную обследованную общность к тому или иному типу группы.

Фигура под номером «1» представляет собой группу высокого уровня социально-психологического развития. Межличностные отношения в этой общности в максимальной степени опосредствованы целями и задачами совместной групповой деятельности, при этом сама эта деятельность носит ярко выраженный просоциальный характер. Группам такого типа свойственны высокая деловая сплоченность, благоприятный психологический климат, взаимоотношения членов такого сообщества, как правило, строятся преимущественно по принципу равноправного сотрудничества и носят действительно гуманный характер. Другими словами, речь идет о подлинном коллективе.

Понятно, что в реальной жизненной практике столкновение экспериментатора

со столь «идеальной» группой — случай, скорее, исключительный, нежели рядовой. В то же время опыт социально-психологических исследований показывает, что некоторое число обследуемых групп может быть отнесено к категории высокоразвитых в социально-психологическом плане сообществ. Какие же экспериментальные данные позволяют оценить таким образом какую-то конкретную группу? Сразу же оговорим, что какими бы «блестящими» ни были групповые показатели, полученные с помощью какой-то одной методической процедуры, этого еще недостаточно для определения уровня развития сообщества. Итак, речь может идти лишь о комбинации экспериментальных данных.

Попытаемся описать такое из сочетаний, которое позволило бы говорить о группе именно высокого уровня социально-психологического развития, а значит, и о коллективистском характере взаимоотношений ее членов. Весомыми аргументами в пользу такого вывода о той или иной группе могут служить следующие зафиксированные в ходе ее обследования социально-психологические показатели межличностных отношений:

- социометрия — отсутствие в группе «изолированных» членов, явное численное превосходство высокостатусных («социометрические звезды» и «предпочитаемые») над социометрически низкостатусными членами группы, незначительное число межличностных отклонений (отвержений) и высокий показатель взаимности выборов;
- референтометрия — высокий уровень взаимной референтности, отсутствие или крайне незначительное число членов группы, с одной стороны, не имеющих в данном сообществе референтных для себя лиц, а с другой — не являющихся ни для кого из своих товарищей референтными;
- методика выявления мотивационного ядра выборов — преимущественно «деловая» ориентация при выборе и оценке партнера по взаимодействию;
- методический прием самооценки по степени властного влияния в группе — непрерывность внутргруппового статусного ряда и отсутствие противостоящих статусных слоев (страт);
- методика определения ценностно-ориентационного единства — высокая степень внутргрупповой сплоченности и согласованности мнений по поводу жизненно значимых для группы явлений, событий и лиц;
- техника «репертуарных решеток» — значительное число членов группы, уже прошедших стадии адаптации и индивидуализации и успешно интегрированных в ней, способность к «личностному видению» друг друга членами сообщества, преимущественная ориентация при оценке другого на его собственно личностные качества и характеристики, а не на властно-статусную позицию.

Фигура под номером «2» представляет собой группу, межличностные отношения в которой так же, как и в группе высокого уровня социально-психологического развития, в максимальной степени опосредствованы деятельностными факторами, но по своей содержательной сути деятельность эта в наивысшей степени антисоциальна. Примером такой группировки может служить, в частности, реально функционирующее криминальное сообщество.

При этом уже сам факт значительного уровня опосредствования межличностных отношений членов такой группы говорит о ее хорошей организованности, отлаженности функционально-ролевых связей, что в конечном счете позволяет охарактеризовать подобное сообщество как психологически развитое. Группам такого типа свойствен целый ряд социально-психологических показателей, являющихся

как бы своего рода знаковыми «перевертышами» характерных для подлинного коллектива феноменов межличностных отношений. Подлинной сплоченности и готовности взять на себя основной груз ответственности, что характерно для членов групп высокого уровня социально-психологического развития, в корпоративных группировках соответствуют «круговая порука» и приоритет узкогрупповых интересов; альтернативной осознанной дисциплине выступает жесткая иерархия статусов, поддерживаемая силой и жесткостью корпоративной «элиты» и т. д.

Весомым аргументом в пользу вывода о корпоративном характере какого-то конкретного сообщества может служить следующее сочетание эмпирических данных, полученных в ходе его обследования:

- социометрия — структурное деление группы на четко очерченные подгруппы, рамками которых и ограничиваются взаимные выборы, в целом низкий показатель взаимности выборов и высокий показатель межличностных отклонений (отвержений), явное несовпадение социометрических выборов по «эмоциональному» и «деловому» критериям, в целом более низкий уровень эмоционального внутргруппового притяжения по сравнению с деловой межличностной привлекательностью;
- референтометрия — жестко вертикально выстроенная структура внутргрупповой референтности, наличие ярко выраженного референтометрического лидера (при этом нередко негативно оцениваемого в личностном плане) и значительного числа членов группы, нереперентных ни для кого из своих товарищей по сообществу;
- методика выявления мотивационного ядра выборов — преимущественная ориентация на «дело» при выборе и оценке партнеров по взаимодействию и общению;
- методический прием самооценки по степени властного влияния в группе — диспозиционно-ранговый характер внутргрупповой структуры власти, качественные различия ранговых показателей членов сообщества, принадлежащих к разным статусным внутргрупповым категориям;
- методика определения степени ценностно-ориентационного единства — высокий уровень внутргрупповой сплоченности и согласованности мнений по поводу жизненно значимых для группы явлений, событий и лиц;
- техника «репертуарных решеток» — значительное число членов группы, прошедших стадии адаптации и индивидуализации и уже интегрированных в ней; «эффект нисходящей слепоты», т. е. неспособность высокостатусных членов сообщества к «личностному различению» низкостатусных членов группы, однозначная ориентация при оценке другого на его властно-статусную позицию в ущерб анализу его личностного своеобразия.

Легко заметить, что некоторые экспериментальные данные, характеризующие особенности межличностных отношений в корпоративных группах, на первый взгляд, как будто совпадают с соответствующими групповыми показателями сообществ высокого уровня социально-психологического развития. В первую очередь это касается эмпирического материала, получаемого с помощью методик выявления мотивационного ядра выборов и определения степени ценностно-ориентационного единства, а

также частично и техники «репертуарных решеток». Но это лишь внешняя, количественная сторона дела. В содержательном, качественном плане эти результаты могут быть проинтерпретированы не иначе, как прямо противоположные. Решающим в данном случае является социальный «знак» основной для этой группы деятельности, в конечном счете, и определяющей само направление группового развития. Как только мы принимаем в расчет этот важнейший критерий качественной оценки цифрового экспериментального материала, не остается ни малейших сомнений в принципиальном содержательно-смысловом различии на первый взгляд схожих показателей сплоченности корпоративной группировки и сообщества высокого уровня социально-психологического развития или демонстрируемой членами обоих таких сообществ преимущественной ориентации на «дело» при выборе партнеров по взаимодействию и общению. Ведь цели, задачи, и само содержание этого «дела» в каждом из двух рассматриваемых случаев не просто нетождественны, а диаметрально противоположны.

Фигуры под номерами «3» и «4» представляют собой соответственно асоциальную и просоциальную ассоциацию<sup>1</sup>. В обоих этих случаях мы имеем дело с общностями, межличностные отношения в которых в равной слабой степени опосредствованы какими бы то ни было деятельностными факторами. Что же касается целей и задач жизнедеятельности этих двух типов групп, то они качественно различны. Уже сами названия этих сообществ отражают «знак» направленности группового развития каждого из них. По сути дела, говоря о просоциальной, и об асоциальной ассоциациях, мы имеем в виду группы, не завершившие процесс своего психологического становления и находящиеся на определенной стадии своего развития в направлении либо коллектива (просоциальная ассоциация), либо корпорации (асоциальная ассоциация). Таким образом, за исключением социального «знака» этого развития такие общности по своим собственно психологическим параметрам достаточно близки, а в цифровом выражении экспериментальные данные, получаемые при обследовании просоциальных и асоциальных ассоциаций, как правило, по целому ряду показателей вообще практически совпадают.

Весомым аргументом в пользу вывода о том, что данная конкретная группа может быть оценена как ассоциация, служат следующие фиксируемые в ходе экспериментального обследования социально-психологические особенности межличностных отношений:

- социометрия — возможное отсутствие сколько-нибудь ярко выраженной «социометрической звезды», значительное преобладание в группе «среднестатусных» членов, невысокие показатели как взаимности выборов, так и межличностных отклонений (отвержений);
- референтометрия — отсутствие ярко выраженного референтометрического лидера, низкий показатель взаимной референтности, наличие членов группы, которые в рамках сообщества не имеют референтных для себя лиц;
- методика выявления мотивационного ядра выборов — преимущественная ориентация на эмоциональные факторы (в ущерб деятельностным) при выборе и оценке партнеров по взаимодействию и общению;
- методический прием взаимооценки по степени властного влияния в группе — непрерывность внутригруппового статусного ряда, отсутствие противостоящих

статусных слоев (страт), наличие лишь количественных, но не качественных различий ранговых показателей разностатусных членов сообщества;

- методика определения степени ценностно-ориентационного единства — невысокая внутригрупповая сплоченность в отношении жизненно значимых для сообщества явлений, событий, лиц, в том числе, значительный разброс мнений по поводу перспектив, целей и задач групповой деятельности, несогласованность позиций в отношении средств и способов совместных действий;
- техника «репертуарных решеток» — значительное число лиц, еще не решивших задач своей адаптации и индивидуализации в группе.

Итак, мы рассмотрели те комбинации экспериментальных данных, которые позволяют с достаточной долей уверенности диагностировать уровень социально-психологического развития обследованного сообщества, т. е. отнести его к одному из четырех основных типов групп, оценив либо как группу высокого уровня социально-психологического развития, либо как корпорацию, либо как асоциальную или просоциальную ассоциацию.

И все же столь трудоемкая работа по определению уровня социально-психологического развития конкретных групп, проводить которую периодически должен в силу своих профессиональных обязанностей психолог-практик, вряд ли была бы в достаточной мере оправдана, если бы ее самоцелью была лишь констатация самого факта дифференциации. Тем более, не будем забывать, что роль экспериментатора в данном случае, когда им является социальный психолог-практик, выполняет человек, для которого это, если так можно выразиться, «работа по совместительству». Понятно, что основные усилия любого профессионала, имеющего дело с проблематикой группового образования и личностного развития, должны быть акцентированы на решение коррекционных задач. В этой логике, а ее справедливость вряд ли может быть подвергнута хоть сколько-нибудь аргументированному сомнению, ценность констатационно-диагностического материала обусловлена не столько его самостоятельным, чисто исследовательским интересом, сколько тем, что лишь с опорой на него может быть грамотно выстроена достаточно объективно обоснованная развивающе-коррекционная программа. При этом совершенно очевидно, что конкретное содержательное наполнение такой программы определяется столь же конкретными особенностями сложившейся в каждом отдельном случае ситуации. И в этом смысле попросту невозможным оказывается создание каких-то универсальных схем психологического воздействия как на группу в целом, так и на отдельных ее членов. В то же время в реальной психологической практике и в специальных исследованиях апробированы определенные принципы, однозначно дающие требуемый эффект в ряде более или менее типичных ситуаций.

Так, например, более чем очевидно, что содержание собственно коррекционных задач, которые призван решать психолог-практик в рамках своей профессиональной деятельности, имеет ярко выраженную специфику в зависимости от того, с группой какого типа он взаимодействует. По-видимому, не требует специальных доказательств тот факт, что комплекс мер и приемов психологического воздействия, который позволяет добиться необходимого эффекта в группе высокого уровня социально-психологического развития, будучи в неизменной форме реализован в работе, например, с корпоративной группировкой, может привести к самым нежелательным последствиям и плачевным результатам.

Понятно, что в подлинных коллективах, да и в достаточно «продвинутых» просоциальных ассоциациях психолого-коррекционные проблемы существенно «смягчены» за счет позитивной направленности общегруппового развития и в отношении общности в целом носят, скорее, поддерживающе-стабилизирующий, чем собственно коррекционный характер. В этом случае психолог освобожден от необходимости принципиальной перестройки сложившейся в таких группах системы отношений межличностной значимости и изменения внутригруппового эмоционального настроя, а должен сконцентрировать свои усилия в основном на организации собственного взаимодействия с группой, на налаживании такого рода отношений с ее членами, которые бы не шли вразрез с органичной для самой группы ориентацией на сотрудничество. Говоря о приоритете поддерживающе-стабилизирующей функции психолога в работе с группами высокого уровня социально-психологического развития, мы, конечно же, ни в коей мере не имеем в виду, что он должен полностью отказаться от содержательно-коррекционного воздействия на такие общности. В данном случае речь идет лишь о том, что коррекционная деятельность в просоциальных сообществах несет по преимуществу не общегрупповую, а индивидуальную направленность, хотя подобное влияние опосредственным образом, несомненно, сказывается и на группе в целом.

Что же касается асоциальных ассоциаций, а тем более корпоративных группировок, то в работе с ними именно коррекционная деятельность, и притом проводимая в достаточно жесткой форме, может и должна рассматриваться как первостепенная психологическая задача. Подобная акцентировка усилий диктуется необходимостью не только принципиально переориентировать такие сообщества в социальном плане, но и кардинально изменить саму психологическую сущность господствующих в них межличностных отношений. Понятно, что успех в столь сложном деле может быть достигнут не путем какого-то одномоментного мероприятия, как бы психологически выверенно оно ни было отрежиссировано, а путем последовательной и планомерной реализации на практике многоаспектного комплекса взаимосвязанных и взаимообусловленных психологических воздействий. Не менее очевидно и то, что содержательным стержнем такой коррекционной программы является индивидуально ориентированное психологическое воздействие на каждого члена группы<sup>1</sup>. Но было бы неверным упускать из вида и коррекционные меры «общегруппового» характера. Несомненно, «местные» условия в решающей степени влияют на конкретную тактику воздействия и на выбор того или иного «набора» процедурных методов ее осуществления.

В то же время можно выделить ряд принципов построения «общегрупповой» коррекционной работы, без соблюдения которых на успех рассчитывать не приходится, какими бы ни были конкретные методы воздействия. В сущности, речь идет о ключевых требованиях к организации жизнедеятельности группы.

В связи с тем, что корпоративная группировка характеризуется наличием ярко выраженных антисоциальных целей, особой узкогрупповой «моралью» и жесткой внутригрупповой дисциплиной, а асоциальная ассоциация в конечном счете отражает определенный этап ее становления, психолог-практик поставлен в ситуацию необходимости разорвать сложившиеся межличностные связи и тем самым, по существу, разрушить уже сформировавшуюся общность. Если относительно

451

явно криминальных по своей направленности группировок такая позиция, по сути дела, однозначно подразумевает фактическое прекращение существования подобного сообщества, то применительно к группам, антисоциальная направленность которых не столь явно выражена, особенно когда дело касается не корпоративных группировок, а асоциальных ассоциаций, роспуск групп — далеко не единственно возможный путь коррекционного воздействия (хотя в определенных ситуациях эта крайняя мера и необходима). В данном случае необходимо иметь в виду лишь тот неоспоримый факт, что «наработанный» в подобной группе опыт функционального, а в своем большинстве и эмоционального взаимодействия не может служить той основой, на которой должно строиться и социальное, и собственно психологическое перерождение общности. В то же время «разрушительная» для асоциальной группировки активность психолога, конечно же, не является самоцелью. Одновременно с усилиями, нарушающими антисоциальные по своей сути внутригрупповые «связки», должно целенаправленно и последовательно осуществляться формирование новой, просоциальной системы отношений межличностной значимости. Решение подобной многосложной задачи может быть лишь результатом принципиальной перестройки внутригрупповой структуры.

Напомним, что одной из важнейших отличительных черт корпоративных группировок является господство в них монодеятельности, при этом антисоциальной по своему характеру. Такая «одноканальная» активность совершенно закономерно приводит к внутригрупповому моноструктурированию. Наличие столь сверхстабильной внутригрупповой «табели о рангах» порождает явное и при этом устойчивое неравенство членов корпорации, приводит к созданию ярко выраженной «элитарной» прослойки, главная задача которой — удержать и укрепить свою власть в общности. Понятно, что решить эту задачу высокостатусному меньшинству значительно легче при условии неизменности властной структуры в любых ситуациях внутригрупповой жизни.

Итак, предельно ясно, что связка «монодеятельность — моноструктура» является стержнем существования корпоративной группировки, и что без разрушения этого стабилизирующего антисоциальную общность фактора крайне осложнена ее кардинальная переориентация. Сама постановка проблемы именно в таком ключе предопределяет и однозначный выбор основного средства ее решения — наряду и параллельно с разрушением условий для концентрации усилий группы на выполнение антисоциальной монодеятельности психологом должна быть специально организована многоплановая просоциальная полидеятельность.

Явная очевидность такого вывода, казалось бы, гарантирует неукоснительное следование этому подходу и в реальной психолого-управленческой практике. Но, к сожалению, в действительности ситуация нередко складывается принципиально по-иному. Рассмотрим это на примере реальной психолого-педагогической управленческой деятельности, в рамках которой ролевая непаритетность отношений межличностной значимости, как правило, выражена особенно ярко. Стремясь во что бы то ни стало и при этом как можно быстрее добиться переориентации уже сложившейся группировки с отрицательной направленностью, психологи порой делают ставку на какую-то вполне просоциальную, но именно монодеятельность, пытаясь, что называется, «выбить клин клином». Но в этом случае, даже если и удастся добиться смены деятельностной ориентации такой общности, она все равно оказывается в «тисках» моноструктуры, так как жесткая «привязка» к одному-единственному, пусть и просоциальному, каналу активности не создает условий для формирования различных внутригрупповых ранговых структур, позволяющих

практически каждому, успешно индивидуализировавшись в какой-то одной из равноправных сфер групповой деятельности, занять благоприятную межличностную позицию. Другими словами, непоколебимой остается все та же, во многом определяющая характер группы, связка «монодеятельность — моноструктура».

Опасность здесь заключается еще и в том, что внешне нередко факт смены основной групповой деятельности создает иллюзию принципиального психологического перерождения группы, ее позитивной переориентации. Так, например, довольно

часто, вовлекая трудных подростков в занятия спортом (в последнее время особенно распространенным направлением в этом плане является создание атлетических клубов и клубов боевых единоборств) и расценивая уже сам факт такой увлеченности в качестве неоспоримого доказательства позитивной направленности как группового, так и личностного развития своих подопечных, многие психологи не учитывают возможности лишь внешнего, показного изменения сущности недавней противоправной группировки подростков. Но даже и в том случае, если характеризующий ее ранее моноструктурный статусный «расклад» нарушен или, более того, реально произошло перераспределение властных полномочий между членами группы, сам тип ее структурирования, скорее всего, не претерпел изменений. Попросту на базе новой определяющей всю жизнедеятельность общности монодеятельности образовалась новая устойчивая моноструктура, выдвинулись новые высокостатусные, сформировалась новая сверхстабильная «табеля о рангах». Понятно, что в данных условиях, несмотря на в целом просоциальную направленность монодеятельности, антигуманная сущность межличностных отношений в группе осталась неизменной. Кардинальная же перестройка корпоративной группировки достижима лишь с опорой на многоплановую совместную деятельность, позволяющую разрушить устойчивое внутригрупповое неравенство и предоставляющую шанс практически каждому реализовать себя в рамках какой-то из равнозначных сфер жизнедеятельности сообщества. Кроме того, лишь при условии полидеятельностной ориентации группы возможна реализация еще одного психологического принципа организации внутригрупповой жизни — принципа всеобщего участия, сменяемости и взаимоподчинения членов группы в системе ее самоуправления.

В то же время любая коррекционная работа психолога в реально функционирующем сообществе предполагает необходимость баланса двух векторов направленности профессиональных усилий: коррекции процесса группообразования и индивидуальной работы по обеспечению эффективности личностного развития каждого из членов вверенного его попечению и сопровождению сообщества.

Итак, второй информационный блок — эмпирические данные о социально-психологической позиции индивида в системе межличностных отношений в обследованной общности.

Прежде всего следует сразу оговорить тот факт, что индивидуальная позиция каждого человека во внутригрупповой структуре, его место в системе межличностных отношений, другими словами, его реальный личностный статус всегда неповторим, по-своему уникален, а поэтому и выбор конкретных приемов и методов личностноориентированного коррекционного воздействия не должен быть подчинен какой-то «окаменелой» схеме. В то же время было бы, конечно, ошибочно считать, что в связи с этим не могут быть выделены определенные общие принципы построения личностноориентированных коррекционных программ, рассчитанных на работу с разностатусными членами группы. При этом, как показывают реальная психологическая практика, особое внимание, как правило, привлекают

представители двух полярных статусных категорий — лидеры и низкостатусные. Подобный акцент внимания не случаен, и дело здесь не в каких-то личных симпатиях к тому или иному конкретному индивиду. В основе такого повышенного интереса лежат нередко попросту бросающиеся в глаза неблагоприятие одних и столь же явная межличностная успешность других, их способность самым решающим образом влиять на жизнь группы. Понятно, что в этих обстоятельствах концентрация внимания именно на представителях этих двух внутригрупповых статусных категорий, если не оправдана, то вполне объяснима.

Какие же эмпирические данные позволяют экспериментатору с достаточной долей уверенности отнести какого-то конкретного члена группы к одной из двух полярных статусных категорий и в своей дальнейшей собственно коррекционной работе однозначно рассматривать его либо как лидера общности, либо как ее аутсайдера? Попробуем ответить на этот вопрос, подразумевая при этом, что располагаем тем экспериментальным материалом, который может быть получен с помощью уже описанного комплекса социально-психологических методик. Но прежде, чем приступить к непосредственному описанию комбинаций эмпирических данных, позволяющих провести требуемую дифференцирующую работу, отметим, что в группах разного уровня развития психологическая сущность и лидерства, и низкостатусности так же различна: и набор эмпирических характеристик лидера корпоративной группировки не совпадает с социально-психологическим портретом лидера группы высокого уровня социально-психологического развития, и экспериментальные доказательства низкостатусной позиции члена просоциальной общности выглядят иначе, чем те эмпирические данные, которые характеризуют неблагоприятное положение индивида в асоциальном сообществе.

Весомым аргументом в пользу вывода о высоком личном статусе конкретного члена сообщества может служить следующее сочетание эмпирических данных, полученных в ходе социально-психологического обследования группы его членства:

- а) лидер группы высокого уровня социально-психологического развития:
  - социометрия: «социометрическая звезда», т. е. член группы, получивший наибольшее число межличностных выборов: практически полное отсутствие межличностных отклонений (отвержений); использование им самим максимального числа разрешенных экспериментатором выборов; высокий показатель взаимности выборов;
  - референтометрия: самый высокий в группе показатель референтометрических выборов;
  - методика выявления ; мотивационного ядра выборов: преимущественная ориентация на «дело» при выборе и оценке партнера по взаимодействию и общению;
  - методический прием взаимооценки по степени властного влияния в группе: устойчиво первое место во внутригрупповой структуре власти;
  - методика определения степени ценностно-ориентационного единства: либо наиболее последовательная среди членов общности приверженность внутригрупповым нормам и ценностям, либо некоторая несогласованность с позицией большинства членов группы, при этом не противоречащая общей линии ее развития (реализация «кидиосинкразического кредита»);
  - техника «репертуарных решеток»: преимущественная ориентация при оценке другого на личностные характеристики вне зависимости от его властно-статусной позиции; интегрированность в сообществе;
- б) лидер корпоративной группировки:
  - социометрия: не обязательно самый высокий в группе социометрический статус; возможны межличностные отклонения (отвержения), особенно — со стороны низкостатусных членов группы; не обязательно полное использование им самим максимально разрешенного экспериментатором числа выборов; высокий показатель взаимности выборов;

- референтометрия: самый высокий в группе показатель референтометрических выборов; возможно отсутствие в группе референтных для него самого лиц;
- методика выявления мотивационного ядра выборов: жестко однозначная ориентация на «дело» при выборе и оценке партнера по взаимодействию и общению;
- методический прием самооценки по степени властного влияния в группе: устойчиво первое место во внутригрупповой структуре власти; качественное отличие по ранговому показателю от «второго» по влиятельности члена сообщества;
- методика определения степени ценностно-ориентационного единства: наиболее последовательная среди членов общности приверженность внутригрупповым ценностям и нормам;
- техника «репертуарных решеток»: преимущественная ориентация при оценке другого на реальный статус; неспособность к «личностному различению» низкостатусных; интегрированность среди высокостатусных членов сообщества;
- методический прием «подставной» самооценки: в целом высокая самооценка; наличие существенного сдвига собственной самооценки в случае предъявления ее экспериментатором под видом самооценки низкостатусного члена группы.

Весомым аргументом в пользу вывода о низком личном статусе конкретного члена сообщества может служить следующее сочетание эмпирических данных, полученных в ходе социально-психологического обследования группы его членства:

а) низкостатусный член группы высокого уровня социально-психологического развития:

- социометрия: наименьшее число межличностных выборов в обследованной группе; наличие межличностных отклонений (отвержений); низкий показатель взаимности выборов;
- референтометрия: число референтометрических выборов явно ниже среднего по группе; низкий показатель их взаимности;
- методика выявления мотивационного ядра выборов: преимущественная ориентация на эмоциональную сторону взаимоотношений при выборе и оценке партнера по взаимодействию и общению;
- методический прием самооценки по степени властного влияния в группе: одно из самых последних мест во внутригрупповой структуре власти;
- методика определения степени ценностно-ориентационного единства: неполное совпадение его индивидуальной и общегрупповой позиций по жизненно важным для сообщества вопросам;

- техника «репертуарных решеток»: как правило, преимущественная ориентация при оценке другого на личностные характеристики вне зависимости от его властно-статусной позиции, но возможен и нехарактерный для остальных членов сообщества выбор именно властно-статусных ориентиров при оценке другого; нахождение на адаптационной или индивидуализационной стадии вхождения в группу;
- методический прием «подставной» самооценки: либо низкая, либо неадекватно высокая, но при этом нестабильная самооценка.

б) низкостатусный член корпоративной группировки:

- социометрия: невысокий показатель межличностных выборов, при этом имеющиеся выборы исключительно со стороны низкостатусных членов сообщества; аналогичные данные и по такому показателю, как взаимность выборов; значительное число межличностных отклонений (отвержений), особенно со стороны высокостатусных членов группы;
- референтометрия: отсутствие референтометрических выборов: «нулевой показатель» их взаимности;
- методика выявления мотивационного ядра выборов: преимущественная ориентация на эмоциональную сторону взаимоотношений при выборе и оценке партнера по взаимодействию и общению;
- методический прием самооценки по степени властного влияния в группе: одно из самых последних мест во внутригрупповой структуре власти; качественные различия в ранговых показателях не только с высокостатусными, но и со среднестатусными воспитанниками;
- методика определения степени ценностно-ориентационного единства: несогласованность индивидуальной и общегрупповой позиций по жизненно важным для сообщества вопросам;
- техника «репертуарных решеток»: преимущественная ориентация при оценке другого на его властно-статусную позицию; способность к «личностному различению» всех членов группы; нахождение на адаптационной или интеграционной (в развитых корпорациях) стадиях вхождения в группу;
- методический прием «подставной» самооценки: низкая и при этом нестабильная самооценка.

Итак, диагностические возможности описанного комплекса социально-психологических методик и методических приемов позволяют достаточно четко и обоснованно определить не только уровень социально-психологического развития группы, но и статусную позицию практически каждого члена обследованного сообщества. Это особенно важно в связи с тем, что никакая личностноориентированная программа коррекционного воздействия не может быть разработана без тщательного учета содержательно развернутой информации о группе в целом и о статусном положении ее отдельных членов. Конечно, в каждом случае при выборе, а тем более при реальном проведении в жизнь конкретной тактики должно быть принято во внимание столь значительное число факторов, оказывающих самое существенное влияние на развитие ситуации, что было бы по меньшей мере наивным пытаться «расписать» все возможные личностноориентированные модели психолого-коррекционной работы. В то же время, безусловно, целесообразно хотя бы в самом обобщенном виде обрисовать психолого-педагогическую сущность коррекционных подходов к решению наиболее типичных и часто возникающих проблем, требующих собственно психологического вмешательства.

Кратко охарактеризуем некоторые исходные позиции любого психолога-практика при планировании им своей коррекционной работы с лидером и низкостатусным членом группы высокого уровня социально-психологического развития, а также с лидером и аутсайдером корпоративной группировки.

Что касается лидера группы высокого уровня социально-психологического развития, как, впрочем, и любого другого высокостатусного члена подобного сообщества, то здесь психолог, как правило, не сталкивается с острой необходимостью постоянного собственно коррекционного вмешательства. Правда, такая относительно спокойная ситуация складывается и остается устойчиво благополучной лишь в случае последовательно осуществляемой психологически выверенной программы воздействия на группу в целом. По сути дела, лишь в условиях реальной групповой просоциальной полидеятельности существует определенная гарантия того, что высокостатусные члены группы не уверуют в свою исключительность и



незаменимость, их в целом высокая самооценка не превратится в неадекватно завышенное самомнение, а личностное развитие не будет тормозиться самодовольством и чувством избыточной самодостаточности. В подобных обстоятельствах психолог может позволить себе недопустимую в других случаях «роскошь» без опаски опереться на неформальную структуру группы, использовать личностный авторитет неофициального лидера и других высокостатусных членов группы для стимулирования просоциальной активности их партнеров по взаимодействию. Более того, в такой межличностной ситуации оказывается вполне оправданным использование такого действенного способа влияния, каким является прием косвенного воздействия.

Еще раз приведем в качестве примера ситуацию, в условиях образовательных учреждений, где ролевая позиция психолога позволяет наиболее ярко продемонстрировать специфику рассматриваемой ситуации.

Сама специфика профессиональной деятельности психолога, его постоянный и тесный контакт со своими подопечными предполагает необходимость довольно частого использования прямого воздействия на них, т. е. непосредственного обращения к объекту влияния с целью предъявления ему каких-либо требований и предложений. В то же время в целом ряде случаев подобная тактика может оказаться недостаточно гибкой и слишком прямолинейной. Порой неоправданно настойчивое применение прямого воздействия вызывает равное по силе противодействие, создает конфликтную ситуацию, серьезно осложняет взаимодействие. Здесь более эффективным оказывается прием косвенного воздействия, суть которого заключается в следующем. Психолог направляет свои усилия не непосредственно на того, на кого и стремится в конечном счете оказать влияние, а на его окружение, преследуя цель — изменив обстоятельства жизнедеятельности интересующего его лица, изменить в нужном направлении и его самого. В этой ситуации роль высокостатусного члена высокоразвитой группы трудно переоценить. Напомним, что именно неофициальный лидер группы высокого уровня социально-психологического развития и другие высокостатусные ее члены, как правило, обладают личностной референтностью в глазах остальной части сообщества. И поэтому в случае, когда психолог по каким-либо причинам лишен возможности добиться желаемого результата путем прямого воздействия на того или иного члена группы, он может использовать прием воздействия через референтное лицо. Если с помощью специально организованного воздействия удастся превратить такого высокостатусного (и при этом референтного для остальных членов группы) в своего союзника, то и основная задача может быть легко решена. Это референтное лицо станет тем «каналом», по которому будет нетрудно

осуществлять косвенное воздействие как на группу в целом, так и на отдельных ее членов, а в результате добиться необходимого влияния.

Итак, в условиях четко поставленной и психологически корректной по содержанию работы психолога-практика с группой высокого уровня социально-психологического развития ее неофициальный лидер и другие высокостатусные члены лишь с явной «натяжкой» могут рассматриваться в качестве непосредственных объектов собственно коррекционных усилий. Более того, есть все основания акцентировать внимание, скорее, на их своеобразной «посреднической» функции в рамках взаимодействия психолога и основной части группы.

Что же касается низкостатусных членов подобного сообщества, то в данном случае психолог сталкивается с необходимостью собственно коррекционного вмешательства с целью качественного изменить социальную ситуацию развития таких членов группы<sup>4</sup>. Назовем лишь некоторые из возможных приемов, позволяющих повысить их личный статус в условиях высокоразвитой группы, создать им более благоприятные условия личностного развития, помочь успешно преодолеть обязательные стадии вхождения в сообщество и успешно интегрироваться в нем.

Как показывает реальная практика, успешное решение этой задачи в определенной степени зависит от того, удастся ли психологу отыскать в деятельности структуры группы ту сферу активности, в рамках которой данный конкретный член сообщества сможет наиболее полно раскрыть свою индивидуальность, утвердиться в личностном плане, добиться заметных для своих партнеров по взаимодействию и общению результатов. Понятно, что нахождение такой «деятельностной ниши» напрямую зависит от широты группового деятельностного спектра, другими словами — от того, насколько многопланова и многоаспектна деятельность данного сообщества. Если же по тем или иным причинам низкостатусный член группы не может добиться необходимого успеха ни в одной из традиционных для этой группы сфер ее жизнедеятельности, необходимо, пусть даже искусственно, расширить групповой деятельностный спектр за счет такого вида активности, в котором бы данный конкретный член группы мог, что называется, «стать первым». Более того, в описываемой ситуации психолог призван по мере своих возможностей стремиться поднять в глазах группы значимость именно этого вида активности, тем самым косвенно укрепляя личный статус недавнего низкостатусного.

Кроме того, немаловажным фактором, существенно влияющим на статусный рост индивида в группе его членства, является его успешная партнерская активность. В связи с этим, коль скоро речь идет о низкостатусном члене сообщества, нельзя пускать этот процесс на «самотек». Крайне важно не допустить в данном случае стихийного и, главное, неконтролируемого формирования партнерских связей аутсайдера. Более того, целенаправленная организация его взаимодействия с окружением должна стать объектом особо пристального внимания. При этом один из наиболее действенных способов расширения и углубления личностнообразующих контактов членов высокоразвитого сообщества является формирование разностатусных партнерских пар и подгрупп, такая организация совместной групповой деятельности, при которой оказывается неизбежным самое тесное и взаимозависимое взаимодействие высокостатусных и низкостатусных членов общности. Более того, как показывает сама практика, особенно благотворно влияют на повышение личного

статуса индивида, находящегося в неблагоприятной межличностной позиции в группе высокого уровня развития, такие ситуации его взаимодействия с высокостатусными партнерами, в рамках которых обязательным условием достижений последних является его успех. Понятно, что в подобных обстоятельствах психологу надлежит особенно тщательно следить за развитием событий, так как неудача низкостатусного, если она при этом является непосредственной причиной неуспеха его высокостатусных партнеров, может не только помешать ему улучшить свою внутригрупповую позицию, но и окончательно и бесповоротно разрушить даже и те немногие слабые межличностные связи, которые все же держали его, что называется, «на плаву».

Личностноориентированная коррекционная деятельность в условиях корпоративной группировки по понятным причинам как в собственно содержательном, так и в чисто тактическом планах заметно отличается от работы психолога с разностатусными членами групп высокого уровня социально-психологического развития. Реальность этих различий объясняется принципиально иной психологической сущностью феноменов лидерства и низкостатусности в антисоциальных группах по сравнению с просоциальными сообществами.

Так, планируя свою коррекционную деятельность в отношении корпоративной группировки, психолог, опираясь на характеризующие ее экспериментально полученные данные и результаты своих собственных наблюдений, должен определить,

возможна ли вообще переориентация этого сообщества без изначального изменения его композиционной структуры. Другими словами, прежде, чем реально приступить к активному воздействию, необходимо решить, имеет ли смысл «изъятие» из группы ее неофициального лидера с отрицательной направленностью. От того, верно ли будет в конкретной ситуации решен этот вопрос, во многом зависит не только успех «общегруппового» коррекционного воздействия, но и тех психолого-организационных мероприятий, непосредственным объектом которых является конкретный высокостатусный член корпорации — ее лидер.

Здесь следует в первую очередь иметь в виду следующие обстоятельства. Активно функционирующее антисоциальное сообщество отличается тем, что «связь» с более широким социумом в конечном счете в силу постоянного противопоставления себя обществу, ведет к дальнейшей автономии. Кроме того, каналы этой «связи» жестко контролируются лидером. Как правило, это — ярко выраженный единоличный лидер, что ни в коей мере не исключает иерархию статусов остальных членов группы.

На практике мы чаще всего сталкиваемся с двумя основными типами ситуаций. Предположим, что лидеру удалось минимизировать внутригрупповые связи между членами группы: только он один обладает исчерпывающей информацией о результатах ее активности, лишь через него одного осуществляются ее «деловые» контакты с социальным окружением. Понятно, что в этих условиях «исчезновение» лидера может стать причиной распада группы, во всяком случае, ее реального организационного ослабления. Если же ситуация складывается так, что кто-либо из членов группы или даже личность извне имеет возможность захватить контроль над жизненно важными сферами групповой деятельности, то изоляция лидера от группы практически ничего не дает.

В то же время, в случае, когда принимается решение сохранить группу в неизменном составе, психолог должен предпринять все возможные меры для того, чтобы лишить неофициального лидера привычной для него поддержки «приближенных»,

целенаправленно разрушить уже наработанные на предшествующих этапах групповой жизни партнерские связи между высокостатусными членами сообщества, так как наличие неофициального лидера, обладающего реальными властными полномочиями в условиях корпорации, является одним из самых мощных стабилизирующих ее антисоциальную направленность факторов.

В этой связи особенно важно не допустить в ходе работы с корпоративной группировкой слияния статусов официального и неофициального лидеров. В противном случае неформальный лидер, получив высокий официальный статус, неизбежно будет использовать дополнительное, связанное с ним влияние в первую очередь для сохранения и укрепления жестко фиксированной внутригрупповой статусной моноструктуры, само наличие которой уже является серьезным препятствием на пути решения задач как по переориентации группы в целом, так и по коррекции личностной направленности отдельных ее членов.

Что касается коррекционной работы с низкостатусными членами антисоциальных группировок, то здесь также необходимо в каждом конкретном случае решать вопрос о том, следует ли начинать работать с данным индивидом, предварительно не «изъязв» его из этого сообщества. В некоторых случаях, когда межличностный «пресс» уже надломил его индивидуальность, когда надежда на какое-то личностное распрямление в рамках сложившихся межиндивидуальных связей потеряна безвозвратно, когда требуется незамедлительное и при этом не только поддерживающее, но и восстанавливающее, возрождающее личность психотерапевтическое вмешательство, изоляция, «изъятие» из группы становится попросту необходимым организационно-психологическим воздействием.

В любом случае, даже если психолог-практик считает возможным проводить личностноориентированную коррекционную работу с низкостатусным членом корпоративной группировки, оставив его в составе сообщества, можно рассчитывать на эффективность позитивного воздействия на него лишь на фоне успешной общегрупповой деятельности психолога. Другими словами, хоть сколько-нибудь заметное улучшение межличностной позиции низкостатусного в данных обстоятельствах достижимо только на определенном этапе разрушения характерной для корпорации статусной моноструктуры. Если же эта ключевая задача общегрупповой коррекционной работы решена, то можно использовать в отношении низкостатусного ту же, что и в просоциальном сообществе, программу психологического воздействия.

Итак, в рамках третьей части настоящей «Азбуки», предварительно описав комплекс социально-психологических методик, позволяющих получить достаточно выверенную информацию и об уровне развития конкретной группы, и о статусных характеристиках ее отдельных членов, мы попытались обозначить некоторые, пусть самые общие, принципы построения практической психолого-коррекционной работы. По сути дела, речь здесь идет не столько о каких-то конкретных приемах психологического воздействия, сколько об общей канве подобной работы и ее генеральных направлениях. При этом в данном случае основной акцент был сделан не на собственно психологической стороне вопроса, а, скорее, на организационно-психологическом аспекте его решения.

## **Заключение, или «не ставя точки...»**

В заключении данной книги хотелось бы отметить лишь одно: никогда и никто не смог стать грамотным человеком, а тем более, грамотным профессионально, освоив лишь «Азбуку». С помощью «Азбуки» можно научиться лишь складывать из букв слова, зная слова, можно научиться формулировать предложения. Более того, можно понимать их значение, но смысл этих слов и фраз способен осознать лишь тот, кто черпает их из реальной жизни и профессиональной практики. Было бы неоправданным и необоснованным оптимизмом считать, что знакомство с «Азбукой социального психолога-практика» позволит человеку стать полноценным социальным психологом-практиком. Эта книга лишь одна из многих, которые ему предстоит прочитать для того, чтобы понять, что такое социальная психология и какое место в реальном социальном взаимодействии должен занимать социальный психолог-практик. Если в этом направлении после знакомства с этим изданием будет сделан кем-то хотя бы один шаг, авторы будут считать свою задачу успешно выполненной...



## Указатель статей

<a href="#"><u>Аналитическая психология</u></a>	8
<a href="#"><u>Бихевиоризм</u></a>	10
<a href="#"><u>Гештальтпсихология</u></a>	12
<a href="#"><u>Гуманистическая психология</u></a>	14
<a href="#"><u>Научающее направление в психологии</u></a>	16
<a href="#"><u>Психоаналитическое направление</u></a>	20
<a href="#"><u>Теории личностных черт</u></a>	24
<a href="#"><u>Авторитет</u></a>	27
<a href="#"><u>Авторитарность</u></a>	30
<a href="#"><u>Агрессивность</u></a>	34
<a href="#"><u>Активность личности</u></a>	38
<a href="#"><u>Атрибуция</u></a>	42
<a href="#"><u>Барьеры психологические</u></a>	45
<a href="#"><u>Близость</u></a>	51
<a href="#"><u>Бродяжничество</u></a>	54
<a href="#"><u>Бюрократизм</u></a>	59
<a href="#"><u>Взаимодействие межличностное</u></a>	62
<a href="#"><u>Виктимность</u></a>	66
<a href="#"><u>Власть</u></a>	70
<a href="#"><u>Влияние</u></a>	74
<a href="#"><u>Воздействие</u></a>	78
<a href="#"><u>Гамбургский счет (в социальной психологии)</u></a>	82
<a href="#"><u>Тендер</u></a>	86
<a href="#"><u>Группа</u></a>	89
<a href="#"><u>Групповая динамика</u></a>	94
<a href="#"><u>Гуманность</u></a>	99
<a href="#"><u>Депривация</u></a>	102
<a href="#"><u>Деятельность</u></a>	105
<a href="#"><u>Диспозиция</u></a>	110
<a href="#"><u>Дистанция социальная</u></a>	113
<a href="#"><u>Дружба</u></a>	116
<a href="#"><u>Зависимость</u></a>	120
<a href="#"><u>Закрытость</u></a>	125
<a href="#"><u>Защищенность психологическая</u></a>	129
<a href="#"><u>Значимый другой</u></a>	133
	
<a href="#"><u>Зона ближайшего развития</u></a>	142
<a href="#"><u>Идентичность</u></a>	146
<a href="#"><u>Идентификация групповая</u></a>	151

<u>Имидж</u>	153
<u>Индивид</u>	157
<u>Инфантилизм личностный</u>	160
<u>Климат социально-психологический</u>	164
<u>Контроль социальный</u>	172
<u>Конфликт межличностный</u>	175
<u>Конформизм</u>	180
<u>Лидерство</u>	184
<u>Лиминальность</u>	191
<u>Личностный конструкт</u>	195
<u>Личность</u>	198
<u>Локус контроля</u>	202
<u>Манипуляция психологическая</u>	205
<u>Межличностная ситуация развития</u>	209
<u>Менталитет</u>	216
<u>Мотивация достижения</u>	220
<u>Мотивация межличностных выборов</u>	225
<u>Настроение общественное</u>	226
<u>Научение социальное</u>	229
<u>Нововведение (инновация)</u>	233
<u>Нонконформизм</u>	237
<u>Нормы групповые</u>	241
<u>Общение</u>	244
<u>Ответственность</u>	249
<u>Отношения межгрупповые</u>	252
<u>Отношения межличностные</u>	255
<u>Организация</u>	259
<u>Паника массовая</u>	263
<u>Персонализация</u>	265
<u>Перцепция социальная</u>	269
<u>Плюрализм</u>	273
<u>Полезависимость</u>	277
<u>Референтность</u>	281
<u>Ригидность</u>	283
<u>Риск</u>	287
<u>Роль</u>	291
	
<u>Руководитель и лидер</u>	294
<u>Самоопределение личности</u>	298
<u>Совместимость групповая</u>	302
<u>Социализация</u>	304
<u>Статус</u>	309

<a href="#">Стереотип социальный</a>	312
<a href="#">Терроризм</a>	316
<a href="#">Толерантность</a>	320
<a href="#">Толпа</a>	323
<a href="#">Тревога</a>	327
<a href="#">Трудолюбие</a>	331
<a href="#">Удовлетворенность трудом</a>	335
<a href="#">Уровень группового развития</a>	339
<a href="#">Уровень притязаний</a>	343
<a href="#">Установка</a>	347
<a href="#">«Утечка умов»</a>	351
<a href="#">Фаворитизм групповой</a>	355
<a href="#">Фанатизм</a>	358
<a href="#">Фасилитация социальная</a>	362
<a href="#">Феномен Цахеса</a>	365
<a href="#">Фрустрация</a>	369
<a href="#">Харизма</a>	373
<a href="#">Цель</a>	376
<a href="#">Ценностные ориентации</a>	381
<a href="#">Центрация</a>	384
<a href="#">Черты личности</a>	388
<a href="#">Эгоизм</a>	392
<a href="#">Экспектации</a>	395
<a href="#">Эффективность групповой деятельности</a>	398
<a href="#">Эффекты социально-психологические</a>	401
<a href="#">Юмор, чувство юмора</a>	404



*Справочно-энциклопедическое издание*

**Кондратьев Михаил Юрьевич, Ильин Валерий Александрович**

Азбука социального психолога-практика

Художник: П. П. Ефремов  
Компьютерная верстка: Ю. В. Балабанов

Лицензия ИД №01018 от 21 февраля 2000 г.  
Издательство «ПЕР СЭ»  
129366, Москва, ул. Ярославская, 13, к.120  
тел./факс: (495) 682-60-95. e-mail: aperse@psychol.ras.ru

Подписано в печать 29.05.07. Формат 70×100<sup>1</sup>/<sub>16</sub>.  
Печать офсетная. Гарнитура Таймс. Бумага офсетная.  
Усл. печ. л. 37,41. Тираж 2000 экз. Заказ № 384.  
Отпечатано в ОАО «ИПП «Уральский рабочий»  
620041, ГСП-148, г. Екатеринбург, ул. Тургенева, 13.  
<http://www.uralprint.ru>  
e-mail: book@uralprint.ru

Список замеченных опечаток

Страница	Абзац сверху	Опечатка	Предполагаемое верное написание
3	3	Часть 1. Основные концепции теоретико-исследовательские направления.	Часть 1. Основные концепции и теоретико-исследовательские направления.
5	2	специализарованные	специализированные
8	7	экстравесия	экстраверсия
17	1	Решая данную задачу. Д. Доллард и Н. Миллер выделили	Решая данную задачу, Д. Доллард и Н. Миллер выделили
56 и далее по тексту	2	самоосознования	самоосознавания
83	Сноска 1	Социальная психологии	Социальная психология
88	3	исследующих сенситивность мужчин и женщин	исследующих сензитивность мужчин и женщин
94	3	отдавать себя полный отчет в том,	отдавать себе полный отчет в том,
102	2	ни эффективность групповой деятельность не могут	ни эффективность групповой деятельности не могут
110	2	без чего ни с планировать,	без чего ни спланировать,
137	2	экспериментировавшим ... и определявшем	экспериментировавшим ... и определявшим
147	3	нарциссическое отвержения.	нарциссическое отвержение.
147	5	безисходность	безысходность
151	1	У группах высокого уровня	а) В группах высокого уровня б) У групп высокого уровня
168	4	по иерархии сверх вниз	по иерархии сверху вниз
172	1	существующий	существующий
182	2	анализ вышыбленных стекол	анализ вышибленных стекол
211	4	с индивидуальном чувством инициативы	с индивидуальным чувством инициативы
212	4	ситуация разития	ситуация развития
212	4	поглащены	поглщены
250	2	причиной катострофы стала	причиной катастрофы стала
263	1	на одной моменте	на одном моменте

275	пункт 4	Периодически	Периодически
280	1	топ-менеджеров	топ-менеджеров
281	1	является онтогенетическим источником	является онтогенетическим источником
281	3	подход к пониманию феномена	подход к пониманию феномена
299	8	в рассматриваемом примере	в рассматриваемом примере
Там же	Там же	(зачастую не осознаваемые.	(зачастую не осознаваемые).
318	3	и нередко таковой являющихся,	и нередко таковой являющейся,
323	5	то решающий фактором формирования	то решающим фактором формирования
324	1	за обладание каким-либо ценностями	за обладание какими-либо ценностями
325	5	с последующим поиском решения	с последующим поиском решения
329	3	с предстоящим экзаменом	с предстоящим экзаменом
333	1	была свойственно именно первая из этих двух крайностей,	была свойственна именно первая из этих двух крайностей,
338	2	при оценки	при оценке
343	2	конъюнктуры	конъюнктуры
343	2	противопоставлялась	противопоставлялась
346	1	нереалистично	нереалистично
346	4	об актуальном уровне притязаний,	об актуальном уровне притязаний,
347	3	достаточно адекватно прогнозировать способы и форм	достаточно адекватно прогнозировать способы и формы
348	Сноска 2	когнитивного	когнитивного
349	Сноска 1	когнитивного	когнитивного
351	1	согласованности между знаниями и чувствами,	согласованности между знаниями и чувствами,
351	3	даже минимальных средства для поддержания	даже минимальных средств для поддержания
Там же	Там же	высоко-квалифицированных специалистов	высококвалифицированных специалистов
353	1 снизу	Он придавал огромное значение	Он придавал огромное значение
361	2	инцидент	инцидент
365	2	отчетливо выраженное фасилитирующее влияния	отчетливо выраженное фасилитирующее влияние
366	1	в совместно деятельности.	в совместной деятельности.
367	2	он вообще ничем ни интересовался.	он вообще ничем не интересовался.
369	4	и для каждого из чего членов в	и для каждого из его членов в

		<i>отдельности.</i>	<i>отдельности.</i>
369	1 снизу	на субъективно оценке в качестве	на субъективной оценке в качестве
370	окончание 1-го	позволяет эти личностям,	позволяет этим личностям,
371	1	как и в ряде других. было получено	как и в ряде других, было получено
372	4	в самой идиотизированной их форме,	в самой идиотизированной их форме,
380	2	не оказывает большого влияние	не оказывает большого влияния
381	2	прямо противоположных	прямо противоположных
386	2	таких как Dell, Apple и им подобные,	таких как Dell, Apple и им подобных,
390	2	компьютеризированной оценки	компьютеризированной оценки
394	1	ассоциированных с нарциссической организации личности.	ассоциированных с нарциссической организацией личности.
398	2	внутренних экспектаций	внутренних экспектаций
401	3	диагностировать уровень	диагностировать уровень
Там же	Там же	Наиболее известными в социально-психологической науки	Наиболее известными в социально-психологической науке
414	1	в обследованный группе	в обследованной группе
414	2	неоднократно и притом квалифицированного сделано	неоднократно и притом квалифицированно сделано
430	Пункт 6	6. Доброта:	6. Доброта;
443	Заголовок таблицы	<i>Вариант решения «статусных триад</i>	<i>Вариант решения «статусных» триад</i>
457	4	насколько многопланова и многоаспектна деятельность	насколько многопланова и многоаспектна деятельность

#### Сноски

Сноски к стр. 8

<sup>1</sup> Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб., 2004. С. 20.

Сноски к стр. 29

<sup>1</sup> Милграм С. Эксперимент в социальной психологии. СПб., 2000. С. 143.

<sup>2</sup> Чалдини Р. Психология влияния. СПб., 2001. С. 196.

Сноски к стр. 30

<sup>1</sup> Милграм С. Эксперимент в социальной психологии. СПб., 2000. С. 160—161.

Сноски к стр. 31

<sup>1</sup> Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. М., 2006. С. 186—187.

Сноски к стр. 32

<sup>1</sup> Фромм Э. Анатомия человеческой деструктивности. М., 1994. С. 323.

<sup>2</sup> Флетчер Дж. О государстве российском // Россия XI века. Воспоминания иностранцев. Смоленск, 2000. — С. 150.

<sup>3</sup> Забелин И. Е. Домашний быт русских цариц. М., 2001. С. 64—65.

Сноски к стр. 33

<sup>1</sup> Гоулман Д. Лидерство, приносящее результаты. С чего начинается лидер? М., 2005. С. 72, 74.

<sup>2</sup> Фостер Р., Каплан С. Созидательное разрушение. М., 2005. С. 254.

Сноски к стр. 35

<sup>1</sup> Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб., 2004. С. 398.

Сноски к стр. 36

<sup>1</sup> Клонингер С. Теории личности: познание человека. СПб., 2003. С. 412.

<sup>2</sup> Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб., 2004. С. 398—399.



---

Сноски к стр. [37](#)

<sup>1</sup> Клоингер С. Теории личности: познание человека. СПб., 2003. С. 411.

<sup>2</sup> Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 487.

<sup>3</sup> Там же. С. 505.

<sup>4</sup> Там же. С. 526.

---

Сноски к стр. [38](#)

<sup>1</sup> Социальная психология // Психологический лексикон в 6-ти т. М., 2005. Т. 3 С. 32.

---

Сноски к стр. [39](#)

<sup>1</sup> Морено Дж. Психодрама. М., 2001. С. 134.

---

Сноски к стр. [40](#)

<sup>1</sup> Морено Дж. Психодрама. М., 2001. С. 143.

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> Там же. С. 144.

<sup>4</sup> Там же.

---

Сноски к стр. [41](#)

<sup>1</sup> Морено Дж. Психодрама. М., 2001. С. 144—145.

<sup>2</sup> Амбайл Т. Как убить творческую инициативу // Креативное мышление в бизнесе. М., 2006. С. 10.

---

Сноски к стр. [42](#)

<sup>1</sup> Лейтц Г. Психодрама: теория и практика. М., 1994. С. 113.

---

Сноски к стр. [43](#)

<sup>1</sup> Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. СПб., 2001. С. 106.

---

Сноски к стр. [44](#)

<sup>1</sup> Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. СПб., 2001. С. 110—111.

---

Сноски к стр. [45](#)

<sup>1</sup> Берн Э. Игры, в которые играют люди. СПб., 1992. С. 106.

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> Там же. С. 107.

---

Сноски к стр. [46](#)

<sup>1</sup> Джуэлл Л. Индустриально-организационная психология. СПб., 2001. С. 566.

<sup>2</sup> Степанов А. Н. Порт-Артур. М., 1982. С. 462.

<sup>3</sup> Крегер О., Тьюсон М. Типы людей. М., 1995. С. 232.

---

Сноски к стр. [47](#)

<sup>1</sup> Крегер О., Тьюсон М. Типы людей. М., 1995. С. 300.

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> Там же. С. 302.

---

Сноски к стр. [49](#)

<sup>1</sup> Бурлачук Л. Ф., Морозов С. М. Словарь-справочник по психологической диагностике. Киев, 1989. С. 106.

<sup>2</sup> Клоингер С. Теории личности: познание человека. СПб., 2003. С. 67.

<sup>3</sup> Там же. С. 90.

---

Сноски к стр. [50](#)

<sup>1</sup> Хвелл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб., 2004. С. 143—144.

---

Сноски к стр. [52](#)

<sup>1</sup> Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. М., 1996. С. 177—178.

---

Сноски к стр. [53](#)

<sup>1</sup> Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. М., 1996. С. 178.

<sup>2</sup> Там же. С. 178—179.

---

Сноски к стр. [54](#)

<sup>1</sup> Фромм Э. Кризис психоанализа. СПб., 2000. С. 81.

<sup>2</sup> Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 582.

---

Сноски к стр. [55](#)

<sup>1</sup> Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. М., 1996. — С. 191.

---

Сноски к стр. [56](#)

<sup>1</sup> Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. М., 1996. С. 192.

<sup>2</sup> Там же. С. 193.

<sup>3</sup> В слове сохранена орфография авторов — прим. редакции библиотеки.

<sup>4</sup> Там же.

---

Сноски к стр. [57](#)

<sup>1</sup> Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. М., 1996. С. 194.

<sup>2</sup> Там же. С. 195.

---

Сноски к стр. [58](#)

<sup>1</sup> Глаголева А. В. Беспризорность. Социально-психологические и педагогические аспекты. М., 2004. С. 17.

<sup>2</sup> Там же. С. 20.

<sup>3</sup> Там же. С. 144.

<sup>4</sup> Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. — М., 1996. — С. 113.

---

Сноски к стр. [59](#)

<sup>1</sup> Глаголева А. В. Беспризорность. Социально-психологические и педагогические аспекты. М., 2004. С. 259—260.

---

Сноски к стр. [60](#)

<sup>1</sup> Паркинсон С. Законы Паркинсона. М., 1989. С. 13.

<sup>2</sup> Там же. С. 13—14.

---

Сноски к стр. [61](#)

<sup>1</sup> Фромм Э. Здоровое общество. Догмат о Христе. М., 2005. С. 149—150.

---

Сноски к стр. [62](#)

<sup>1</sup> Фромм Э. Анатомия человеческой деструктивности. М., 1994. С. 256—257.

---

---

Сноски к стр. [63](#)

<sup>1</sup> Социальная психология // Психологический лексикон в 6-ти томах. М., 2005. Т. 3. С. 107.

---

Сноски к стр. [64](#)

<sup>1</sup> Бери Э. Игры, в которые играют люди. Л., 1992. С. 16—17.

<sup>2</sup> Лопухина Е. В., Лопатин Г. С. Видеотренинг трудных ситуаций в деловом общении хозяйственных руководителей. М., 1986. С. 24.

---

Сноски к стр. [65](#)

<sup>1</sup> Бери Э. Игры, в которые играют люди. Л., 1992. С. 21.

<sup>2</sup> Там же. С. 24—25.

---

Сноски к стр. [66](#)

<sup>1</sup> Бери Э. Трансактный анализ в психотерапии: Системная индивидуальная и социальная психиатрия. М., 2001. С. 112.

---

Сноски к стр. [68](#)

<sup>1</sup> Глаголева А. В. Беспризорность. Социально-психологические и педагогические аспекты. М. — Воронеж, 2004. С. 99.

<sup>2</sup> Там же. С. 117—118.

<sup>3</sup> Фромм Э. Анатомия человеческой деструктивности. М., 1994. С. 254—255.

---

Сноски к стр. [69](#)

<sup>1</sup> Глаголева А. В. Беспризорность. Социально-психологические и педагогические аспекты. М. — Воронеж, 2004. С. 194.

<sup>2</sup> Там же.

---

Сноски к стр. [71](#)

<sup>1</sup> Донелон Э. Власть, политика и влияние: суть и сущность организации // Курс MBA по менеджменту / Под ред. А. Коэна. М., 2004. С. 192.

<sup>2</sup> Там же. С. 182—183.

---

Сноски к стр. [72](#)

<sup>1</sup> Донелон Э. Власть, политика и влияние: суть и сущность организации // Курс MBA по менеджменту / Под ред. А. Коэна. М., 2004. С. 183—184.

<sup>2</sup> Там же. С. 184—185.

---

Сноски к стр. [73](#)

<sup>1</sup> Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Власть, влияние, лидер // Социальная психология: хрестоматия. М., 2000. С. 300—301.

---

Сноски к стр. [74](#)

<sup>1</sup> Донелон Э. Власть, политика и влияние: суть и сущность организации // Курс MBA по менеджменту / Под ред. А. Коэна. М., 2004. С. 192—194.

---

Сноски к стр. [75](#)

<sup>1</sup> Чалдини Р. Психология влияния. СПб., 2001. С. 13.

---

Сноски к стр. [76](#)

<sup>1</sup> Чалдини Р. Психология влияния. СПб., 2001. С. 36—37.

<sup>2</sup> Там же. С. 35.

<sup>3</sup> Там же. С. 67—68.

---

Сноски к стр. [77](#)

<sup>1</sup> Чалдини Р. Психология влияния. СПб., 2001. С. 68.

<sup>2</sup> Милграм С. Эксперимент в социальной психологии. СПб., 2000. С. 201.

---

Сноски к стр. [78](#)

<sup>1</sup> Чалдини Р. Психология влияния. СПб., 2001. С. 161—162.

<sup>2</sup> Там же. С. 217.

<sup>3</sup> Там же. С. 228.

---

Сноски к стр. [79](#)

<sup>1</sup> Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. СПб., 2001. С. 154.

---

Сноски к стр. [80](#)

<sup>1</sup> Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. СПб., 2001. С. 162.

<sup>2</sup> Там же. С. 165.

<sup>3</sup> Там же. С. 166.

<sup>4</sup> Там же. С. 166—167.

---

Сноски к стр. [81](#)

<sup>1</sup> Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. СПб., 2001. С. 168.

<sup>2</sup> Там же. С. 190.

---

Сноски к стр. [82](#)

<sup>1</sup> Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. СПб., 2001. С. 195.

<sup>2</sup> Там же. С. 196.

---

Сноски к стр. [83](#)

<sup>1</sup> Социальная психология // Психологический лексикон в 6-ти томах. М., 2005. Т. 3. С. 37.

---

Сноски к стр. [85](#)

<sup>1</sup> Фостер Р., Каплан С. Созидательное разрушение. М., 2005. С. 75.

---

Сноски к стр. [86](#)

<sup>1</sup> Социальная психология // Психологический лексикон в 6-ти томах. М., 2005. Т. 3. С. 8.

---

Сноски к стр. [87](#)

<sup>1</sup> Клонингер С. Теории личности: познание человека. СПб., 2003. С. 235.

<sup>2</sup> Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб., 2004. С. 261.

<sup>3</sup> Клонингер С. Указ. соч. С. 233.

---

Сноски к стр. [88](#)

<sup>1</sup> Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 229.

<sup>2</sup> Там же. С. 229—230.

---

Сноски к стр. [91](#)

<sup>1</sup> Кричевский Р. Л., Дубовская Е. М. Исследования малой группы в отечественной и зарубежной психологии // Социальная психология: Хрестоматия. М., 2000. С. 214.

<sup>2</sup> Там же. С. 215.

---

Сноски к стр. [92](#)

<sup>1</sup> Левин К. Теория поля в социальных науках // Динамическая психология: Избранные труды. М., 2001. С. 335.

---

Сноски к стр. [93](#)

<sup>1</sup> Брэдфорд Д. Вызов командной работы // Курс МВА по менеджменту / Под ред. А. Козна. М., 2004. С. 70.

<sup>2</sup> Там же. С. 72—73.

---

Сноски к стр. [95](#)

<sup>1</sup> Левин К. Теория поля в социальных науках // Динамическая психология: Избранные труды. М., 2001. С. 341—342.

---

Сноски к стр. [96](#)

<sup>1</sup> Кратохвил С. Групповая психотерапия неврозов. Прага, 1978. С. 8—9.

---

Сноски к стр. [100](#)

<sup>1</sup> Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 587.

<sup>2</sup> Там же. С. 590.

<sup>3</sup> Там же. С. 591.

---

Сноски к стр. [101](#)

<sup>1</sup> Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 592—593.

---

Сноски к стр. [102](#)

<sup>1</sup> Сенкевич Г. Камо грядеши. Л., 1990. С. 224.

---

Сноски к стр. [104](#)

<sup>1</sup> Макиртумов Б. Е. и др. Клиническая психиатрия раннего детского возраста. СПб., 2001. С. 49.

---

Сноски к стр. [105](#)

<sup>1</sup> Макиртумов Б. Е. и др. Клиническая психиатрия раннего детского возраста. СПб., 2001. С. 50—51.

<sup>2</sup> Э. Эриксон. Идентичность: юность и кризис. М., 1996. С. 53.

<sup>3</sup> Там же. С. 113.

---

Сноски к стр. [107](#)

<sup>1</sup> Психологическая наука в России XX столетия: проблемы теории и истории / Под ред. А. В. Брушлинского. М., 1997. С. 213.

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> Там же. С. 213—214.

---

Сноски к стр. [109](#)

<sup>1</sup> Психологическая наука в России XX столетия: проблемы теории и истории / Под ред. А. В. Брушлинского. М., 1997. С. 221.

<sup>2</sup> Андреева Г. М. Социальная психология. М., 2006. С. 235.

---

Сноски к стр. [110](#)

<sup>1</sup> Андреева Г. М. Социальная психология. М., 2006. С. 237-238.

---

Сноски к стр. [112](#)

<sup>1</sup> Андреева Г. М. Социальная психология. М., 2006. С. 286—288.

---

Сноски к стр. [114](#)

<sup>1</sup> Лабунская В. А. Невербальное поведение: структура и функции // Социальная психология: Хрестоматия / Под ред. Е. П. Белинской и О. А. Тихомандрицкой. М., 2000. С. 105—106.

<sup>2</sup> Там же. С. 106.

<sup>3</sup> Там же. С. 107.

---

Сноски к стр. [115](#)

<sup>1</sup> Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. М., 1996.— С. 147.

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 210—211.

<sup>4</sup> Лейтц Г. Психодрама: теория и практика. Классическая психодрама Дж. Л. Морено. М., 1994. С. 41.

---

Сноски к стр. [116](#)

<sup>1</sup> Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 211.

---

Сноски к стр. [117](#)

<sup>1</sup> Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 533.

<sup>2</sup> Там же. С. 535.

<sup>3</sup> Там же. С. 535—536.

<sup>4</sup> Там же. С. 540.

---

Сноски к стр. [118](#)

<sup>1</sup> Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 540—541.

<sup>2</sup> Там же. С. 538.

---

Сноски к стр. [119](#)

<sup>1</sup> Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 551—552.

<sup>2</sup> Там же. С. 544—545.

<sup>3</sup> Там же. С. 545.

---

Сноски к стр. [122](#)

<sup>1</sup> Фромм Э. Революция надежды. СПб., 1999. С. 63—64.

<sup>2</sup> Фромм Э. Здоровое общество. Догмат о Христе. М., 2005. С. 143.

<sup>3</sup> Там же. С. 144.

---

Сноски к стр. [123](#)

<sup>1</sup> Фромм Э. Здоровое общество. Догмат о Христе. М., 2005. С. 145—146.

<sup>2</sup> Мак-Вильямс Н. Психоаналитическая диагностика: Понимание структуры личности в клиническом процессе. М., 2001. С. 362.

<sup>3</sup> Кэ де Ври М. Мистика лидерства. Развитие эмоционального интеллекта. М., 2003. С. 96.

---

Сноски к стр. [124](#)

<sup>1</sup> Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. М., 1996. С. 119.

---

Сноски к стр. [126](#)

<sup>1</sup> Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. М., 1996. С. 90.

---

Сноски к стр. [127](#)

<sup>1</sup> Сатир В. Как строить себя и свою семью. М., 1992. С. 69.

<sup>2</sup> Там же. С. 70.

---

Сноски к стр. [128](#)

<sup>1</sup> Сатир В. Как строить себя и свою семью. М., 1992. С. 70.

---

---

Сноски к стр. 129

<sup>1</sup> Финкельштейн С. Ошибки топ-менеджеров ведущих корпораций: анализ и практические выводы. М., 2004. С. 216.

<sup>2</sup> Там же. С. 198.

---

Сноски к стр. 130

<sup>1</sup> Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб., 2004. С. 129.

<sup>2</sup> Мак-Вильямс Н. Психодинамическая диагностика: Понимание структуры личности в клиническом процессе. М., 2001. С. 132.

<sup>3</sup> Там же. С. 135.

---

Сноски к стр. 131

<sup>1</sup> Мак-Вильямс Н. Психодинамическая диагностика: Понимание структуры личности в клиническом процессе. М., 2001. С. 136.

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> Там же. С. 137.

<sup>4</sup> Там же. С. 140.

---

Сноски к стр. 132

<sup>1</sup> Мак-Вильямс Н. Психодинамическая диагностика: Понимание структуры личности в клиническом процессе. М., 2001. С. 141—142.

<sup>2</sup> Там же. С. 144.

<sup>3</sup> Там же. С. 145.

<sup>4</sup> Там. С. 147.

---

Сноски к стр. 133

<sup>1</sup> Мак-Вильямс Н. Психодинамическая диагностика: Понимание структуры личности в клиническом процессе. М., 2001. С. 151.

<sup>2</sup> Там же. С. 153.

---

Сноски к стр. 134

<sup>1</sup> Кролик А. А., Кролик Е. А. В главных ролях: Вы, Мы, Он, Ты, Я. Психология значимых отношений. М., 1989.

---

Сноски к стр. 135

<sup>1</sup> Кролик А. А., Кролик Е. А. В главных ролях: Вы, Мы, Он, Ты, Я. Психология значимых отношений. М., 1989. С. 25.

<sup>2</sup> Дубов И. Г. Проблема «значимого другого»: терминологический аспект // Индивидуальность педагога и формирование личности школьников. Даугавпилс, 1988. С. 8.

---

Сноски к стр. 136

<sup>1</sup> Дубов И. Г. Проблема «значимого другого»: терминологический аспект // Индивидуальность педагога и формирование личности школьников. Даугавпилс, 1988. С. 6—7.

<sup>2</sup> Андреева Г. М. Социальная психология. М., 2002. С. 179.

<sup>3</sup> В этой связи следует отметить, что в настоящее время говорить о каком-то принципиальном собственно парадигмальном противостоянии в вопросе изучения отношений значимости, было бы явной натяжкой.

---

Сноски к стр. 137

<sup>1</sup> Шкопоров Н. Б. Феноменология, динамика и психологические механизмы субъективной значимости другого человека для старших подростков в условиях школы-интерната: Дисс. ... канд. психол. наук. М., 1980.

<sup>2</sup> Хорошилова Е. А. Феномен субъективной значимости другого человека: Дисс. ... канд. психол. наук. М., 1984.

<sup>3</sup> Князев В. Н. Психологические особенности понимания личности значимого другого как субъекта общения: Дисс. ... канд. психол. наук. М., 1983.

<sup>4</sup> Дубов И. Г. Проблема «значимого другого»: терминологический аспект // Индивидуальность педагога и формирование личности школьников. Даугавпилс, 1988; Дубов И. Г. и др. Особенности восприятия значимых других старшеклассниками // Вопросы психологии. 1991. №3.

<sup>5</sup> Кролик А. А., Кролик Е. А. В главных ролях: Вы, Мы, Он, Ты, Я. Психология значимых отношений. М., 1989.

<sup>6</sup> Леонтьев Д. А. Грани проблемы индивидуальности // Психологические проблемы индивидуальности. Вып. 3. Л. — М., 1985. С. 21—22.

---

Сноски к стр. 138

<sup>1</sup> Кролик А. А. и др. В главных ролях: Вы, Мы, Он, Ты, Я. Психология значимых отношений. М., 1989. С. 71; Уайлдер Т. Теофил Норд // Иностранная литература. 1986. №8. С. 111.

<sup>2</sup> Андреева Г. М. Социальная психология. М., 2002. С. 164.

---

Сноски к стр. 139

<sup>1</sup> Психологическая теория коллектива / Под ред. А. В. Петровского. М., 1979; Психология развивающейся личности / Под ред. А. В. Петровского. М., 1987 и др.

<sup>2</sup> Петровский А. В., Петровский В. А. Индивид и его потребность быть личностью // Вопросы философии. 1982. №3; Петровский В. А. Принцип отраженной субъектности в психологическом исследовании личности // Вопросы психологии. 1985. №4 и др.

<sup>3</sup> Петровский А. В. Авторитет, эмоциональный статус и роль в структуре личности «значимого другого» // Индивидуальность педагога и формирование личности школьников. Даугавпилс, 1988; Петровский А. В. Трехфакторная модель значимого другого // Вопросы психологии. 1991. №1.

<sup>4</sup> Петровский А. В. Трехфакторная модель значимого другого // Вопросы психологии. 1991. №1. С. 7.

---

Сноски к стр. 140

<sup>1</sup> Подробнее на эту тему см., например: Хорошилова Е. А. Феномен субъективной значимости человека: Дисс. ... канд. психол. наук. М., 1984 и др.

---

Сноски к стр. 141

<sup>1</sup> Кондратьев М. Ю. Взаимосвязь авторитета личности и авторитета роли учителя // Вопросы психологии. 1987. №2; Кондратьев М. Ю. Слагаемые авторитета. М., 1988 и др.

<sup>2</sup> Петровский А. В. Авторитет, эмоциональный статус и роль в структуре личности «значимого другого» // Индивидуальность педагога и формирование личности школьников. Даугавпилс, 1988. С. 8—9.

---

Сноски к стр. 143

<sup>1</sup> Психологическая наука в России XX столетия: проблемы теории и истории / Под ред. А. В. Брушлинского. М., 1997. С. 188—189.

<sup>2</sup> Крэйн У. Теории развития. Секреты формирования личности. СПб., 2002. С. 311.

---

Сноски к стр. 144

<sup>1</sup> Психологическая наука в России XX столетия: проблемы теории и истории / Под ред. А. В. Брушлинского. М., 1997. С. 190—191.

<sup>2</sup> Там же. С. 192.

<sup>3</sup> Крэйн У. Теории развития. Секреты формирования личности. СПб., 2002. С. 317.

<sup>4</sup> Там же. С. 318.

---

Сноски к стр. 145

<sup>1</sup> Крэйн У. Теории развития. Секреты формирования личности. СПб., 2002. С. 318—319.

<sup>2</sup> Там же. С. 313.

---

Сноски к стр. 147

<sup>1</sup> Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. М., 1996. С. 32.

<sup>2</sup> Там же. С. 31.

<sup>3</sup> Там же. С. 32.

---

Сноски к стр. 148

<sup>1</sup> Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. М., 1996. С. 142.

<sup>2</sup> Там же. С. 185—186.

---

---

<sup>3</sup> Антонова Н. В. Проблема личностной идентичности в интерпретации современного психоанализа, интеракционизма и когнитивной психологии // Вопросы психологии. 1996. №1. С. 135.

---

Сноски к стр. [149](#)

<sup>1</sup> Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. М., 1996. С. 32—33.

<sup>2</sup> Антонова Н. В. Проблема личностной идентичности в интерпретации современного психоанализа, интеракционизма и когнитивной психологии // Вопросы психологии. 1996. №1. С. 138.

---

Сноски к стр. [151](#)

<sup>1</sup> Андреева Г. М. Социальная психология. М., 2006. С. 303.

---

Сноски к стр. [152](#)

<sup>1</sup> Тейлор Ш., Пипло Л., Сирс Д. Социальная психология. СПб. 2004. С. 167.

<sup>2</sup> Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. М., 1996. С. 169—171.

---

Сноски к стр. [154](#)

<sup>1</sup> Малкин Е., Сучков Е. Основы избирательных технологий. М., 2002. С. 97.

---

Сноски к стр. [155](#)

<sup>1</sup> Малкин Е., Сучков Е. Основы избирательных технологий. М., 2002. С. 187.

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> Там же.

---

Сноски к стр. [156](#)

<sup>1</sup> Лабунская В. А. Невербальное поведение: структура и функции // Социальная психология: Хрестоматия / Под ред. Е. П. Белинской и О. А. Тихомандрицкой. М., 2000. С. 84.

<sup>2</sup> Малкин Е., Сучков Е. Основы избирательных технологий. М., 2002. С. 188.

<sup>3</sup> Там же. С. 189.

<sup>4</sup> Лабунская В. А. Указ. соч. С. 84.

<sup>5</sup> Малкин Е., Сучков Е. Указ. соч. С. 189.

<sup>6</sup> Там же. С. 190.

---

Сноски к стр. [158](#)

<sup>1</sup> Леонтьев А. Н. Индивид и личность // Психология личности в трудах отечественных психологов. СПб., 2002. С. 40—41.

<sup>2</sup> Хвёлл Л. Зиглер Д. Теории личности. СПб., 2004. С. 165.

<sup>3</sup> Там же.

<sup>4</sup> Там же.

<sup>5</sup> Там же. С. 166.

<sup>6</sup> Там же.

---

Сноски к стр. [159](#)

<sup>1</sup> Хвёлл Л. Зиглер Д. Указ. соч. С. 178.

<sup>2</sup> Там же. С. 179.

<sup>3</sup> Там же. С. 165.

<sup>4</sup> Там же.

<sup>5</sup> Там же. С. 166.

---

Сноски к стр. [160](#)

<sup>1</sup> Хвёлл Л. Зиглер Д. Указ. соч. С. 188.

<sup>2</sup> Там же. С. 189.

---

Сноски к стр. [161](#)

<sup>1</sup> Мак-Вильямс Н. Психоаналитическая диагностика: Понимание структуры личности в клиническом процессе. М., 2001. С. 159.

<sup>2</sup> Там же.

---

Сноски к стр. [162](#)

<sup>1</sup> Вульф Т. Мужчина в полный рост. СПб., 2006. С. 526—527.

---

Сноски к стр. [163](#)

<sup>1</sup> Мак-Вильямс Н. Психоаналитическая диагностика: Понимание структуры личности в клиническом процессе. М., 2001. С. 160—161.

---

Сноски к стр. [164](#)

<sup>1</sup> Мак-Вильямс Н. Психоаналитическая диагностика: Понимание структуры личности в клиническом процессе. М., 2001. С. 160.

<sup>2</sup> Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 76.

---

Сноски к стр. [165](#)

<sup>1</sup> Джуэлл Л. Индустриально-организационная психология. СПб., 2001. С. 19.

---

Сноски к стр. [166](#)

<sup>1</sup> Джуэлл Л. Индустриально-организационная психология. СПб., 2001. С. 19.

<sup>2</sup> Финк С. Управление поведением: раскрывая лучшее в людях // Курс МВА по менеджменту. — М., 2004. С. 129.

---

Сноски к стр. [167](#)

<sup>1</sup> Гоулман Д. и др. Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта. М., 2005. С. 98.

<sup>2</sup> Там же. С. 99.

<sup>3</sup> Там же. С. 71.

<sup>4</sup> Там же.

<sup>5</sup> Там же. С. 76.

---

Сноски к стр. [168](#)

<sup>1</sup> Гоулман Д. и др. Указ. соч. С. 78.

<sup>2</sup> Там же. С. 81.

<sup>3</sup> Там же. С. 86.

<sup>4</sup> Там же. С. 90.

---

Сноски к стр. [169](#)

<sup>1</sup> Тейлор Ш. и др. Социальная психология. СПб., 2004. С. 168.

---

Сноски к стр. [170](#)

<sup>1</sup> Тейлор Ш. и др. Указ. соч. С. 168.

<sup>2</sup> Там же. С. 170.

---

Сноски к стр. [171](#)

<sup>1</sup> Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 255.

<sup>2</sup> Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М., 2004. С. 27.

---

---

Сноски к стр. [172](#)

<sup>1</sup>Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М., 2004. С. 27.

---

Сноски к стр. [173](#)

<sup>1</sup>Фостер Р., Каплан С. Созидательное разрушение. М., 2005. С. 252.

<sup>2</sup>Там же. С. 17.

---

Сноски к стр. [174](#)

<sup>1</sup>Фостер Р., Каплан С. Созидательное разрушение. М., 2005. С. 255.

<sup>2</sup>Максвелл Д. Шеф и его команда. СПб., 2000. С. 193.

<sup>3</sup>Левин К. Динамическая психология: Избранные труды. М., 2001. С. 365.

---

Сноски к стр. [178](#)

<sup>1</sup>Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 633.

<sup>2</sup>Там же.

<sup>3</sup>Там же. С. 633—634.

---

Сноски к стр. [179](#)

<sup>1</sup>Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 645.

---

Сноски к стр. [181](#)

<sup>1</sup>Милграм С. Эксперимент в социальной психологии. СПб., 2000. С. 217.

<sup>2</sup>Там же. С. 217—219.

---

Сноски к стр. [182](#)

<sup>1</sup>Милграм С. Эксперимент в социальной психологии. СПб., 2000. С. 217—224.

<sup>2</sup>Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 274.

<sup>3</sup>Оруэлл Дж. Памяти Каталонии. Эссе. М., 2003. С. 105.

---

Сноски к стр. [183](#)

<sup>1</sup>Оруэлл Дж. Памяти Каталонии. Эссе. М., 2003. С. 105.

---

Сноски к стр. [184](#)

<sup>1</sup>Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 291.

---

Сноски к стр. [187](#)

<sup>1</sup>Гоулман Д. и др. Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта. М., 2005. С. 56.

<sup>2</sup>Там же. С. 54.

<sup>3</sup>Там же. С. 57.

<sup>4</sup>Там же. С. 59—60.

<sup>5</sup>Там же. С. 63.

<sup>6</sup>Там же. С. 65.

---

Сноски к стр. [188](#)

<sup>1</sup>Гоулман Д. и др. Указ. соч. С. 66.

<sup>2</sup>Там же. С. 36—37.

<sup>3</sup>Там же. С. 72—73.

---

Сноски к стр. [189](#)

<sup>1</sup>Гоулман Д. и др. Указ. соч. С. 74.

<sup>2</sup>Там же. С. 75.

<sup>3</sup>Там же. С. 78—79.

<sup>4</sup>Там же. С. 82.

---

Сноски к стр. [190](#)

<sup>1</sup>Гоулман Д. и др. Указ. соч. С. 85—89.

<sup>2</sup>Там же. С. 91.

<sup>3</sup>Там же. С. 91—92.

---

Сноски к стр. [192](#)

<sup>1</sup>Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. М., 1996. С. 166.

<sup>2</sup>Там же. С. 167.

---

Сноски к стр. [193](#)

<sup>1</sup>Забелин И. Е. Домашний быт русских цариц. М.: Языки русской культуры, 2001. С. 58.

<sup>2</sup>Гудков Л. Россия — «переходное общество»? // Негативная идентичность. М., 2004. С. 495.

---

Сноски к стр. [195](#)

<sup>1</sup>Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб., 2004. С. 439.

---

Сноски к стр. [196](#)

<sup>1</sup>Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб., 2004. С. 438.

<sup>2</sup>Фостер Р., Каплан С. Созидательное разрушение. М., 2005. С. 76—77.

<sup>3</sup>Там же. С. 79.

---

Сноски к стр. [197](#)

<sup>1</sup>Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб., 2004. С. 448.

<sup>2</sup>Фостер Р., Каплан С. Созидательное разрушение. М., 2005. С. 81.

<sup>3</sup>Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб., 2004. С. 450, 451.

<sup>4</sup>Клонингер С. Теории личности. СПб., 2003. С. 483.

---

Сноски к стр. [199](#)

<sup>1</sup>Андреева Г. М. Социальная психология. М., 2006. С. 257.

<sup>2</sup>Там же. С. 263.

---

Сноски к стр. [200](#)

<sup>1</sup>Тейлор Ш., Пипло Л., Сирс Д. Социальная психология. СПб., 2004. С. 161.

<sup>2</sup>Там же. С. 160.

---

Сноски к стр. [201](#)

<sup>1</sup>Тейлор Ш., Пипло Л., Сирс Д. Социальная психология. СПб., 2004. С. 158.

---

Сноски к стр. [202](#)

<sup>1</sup>Тейлор Ш., Пипло Л., Сирс Д. Социальная психология. СПб., 2004. С. 190.

---

Сноски к стр. [203](#)

---

<sup>1</sup> Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб., 2004. С. 420—421.

<sup>2</sup> Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 76.

---

Сноски к стр. 204

<sup>1</sup> Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб., 2004. С. 421.

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> Там же. С. 419—420.

---

Сноски к стр. 205

<sup>1</sup> Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб., 2004. С. 421.

---

Сноски к стр. 207

<sup>1</sup> Чалдини Р. Психология влияния. СПб., 2001. С. 49—50.

---

Сноски к стр. 209

<sup>1</sup> Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. М., 1996. С. 23.

---

Сноски к стр. 210

<sup>1</sup> Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. М., 1996. С. 113.

<sup>2</sup> Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб., 2004. С. 222.

---

Сноски к стр. 211

<sup>1</sup> Эриксон Э. Указ. соч. С. 123.

<sup>2</sup> Хьелл Л., Зиглер Д. Указ. соч. С. 223.

<sup>3</sup> Эриксон Э. Указ. соч. С. 123.

---

Сноски к стр. 212

<sup>1</sup> Эриксон Э. Указ. соч. С. 123.

<sup>2</sup> Там же. С. 131.

<sup>3</sup> Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис — М., 1996. — С. 133—135.

---

Сноски к стр. 213

<sup>1</sup> Хьелл Л., Зиглер Д. Указ. соч. С. 226—227.

<sup>2</sup> Эриксон Э. Указ. соч. С. 145.

<sup>3</sup> Там же.

<sup>4</sup> Хьелл Л., Зиглер Д. Указ. соч. С. 228.

<sup>5</sup> Там же.

<sup>6</sup> Эриксон Э. Указ. соч. 149.

---

Сноски к стр. 214

<sup>1</sup> Эриксон Э. Указ. соч. С. 149.

<sup>2</sup> Там же. С. 150.

<sup>3</sup> Там же. С. 151.

---

Сноски к стр. 215

<sup>1</sup> Эриксон Э. Указ. соч. 149.

---

Сноски к стр. 218

<sup>1</sup> Гудков Л. Русский неотрадиционализм // Негативная идентичность. М., 2004. С. 676.

<sup>2</sup> Толстых А. В. Опыт конкретно-исторической психологии личности. СПб., 2000. С. 125—126.

---

Сноски к стр. 219

<sup>1</sup> Гудков Л. Идеология «врага» // Негативная идентичность. М., 2004. С. 555—557.

<sup>2</sup> Там же. С. 558.

<sup>3</sup> Гудков Л. Структура и характер национальной идентичности // Негативная идентичность. М., 2004. С. 136—137.

<sup>4</sup> См.: Социальная психология // Психологический лексикон в 6-ти томах. М., 2005. Т. 3.

---

Сноски к стр. 220

<sup>1</sup> Гудков Л. К проблеме негативной идентификации // Негативная идентичность. М., 2004. С. 283—284.

<sup>2</sup> Гудков Л. Структура и характер национальной идентичности // Негативная идентичность. М., 2004. С. 137.

---

Сноски к стр. 222

<sup>1</sup> Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. М., 1996. С. 125.

<sup>2</sup> Там же. С. 125—126.

---

Сноски к стр. 223

<sup>1</sup> Эриксон Э. Указ. соч. С. 129.

<sup>2</sup> Эриксон Э. там же. С. 133—134.

---

Сноски к стр. 224

<sup>1</sup> Эриксон Э. Указ. соч. С. 135.

<sup>2</sup> Там же. С. 137.

<sup>3</sup> Там же. С. 137—138.

<sup>4</sup> Джуэлл Л. Индустрально-организационная психология. СПб., 2001. С. 252.

---

Сноски к стр. 227

<sup>1</sup> Малкин Е., Сучков Е. Основы избирательных технологий. М., 2002. С. 83.

<sup>2</sup> Там же. С. 90—92.

---

Сноски к стр. 228

<sup>1</sup> Гудков Л. «Чеченский тупик»: Прогноз? Диагноз? // Негативная идентичность. М., 2004. С. 137.

---

Сноски к стр. 229

<sup>1</sup> Малкин Е., Сучков Е. Основы избирательных технологий. М., 2002. С. 110.

---

Сноски к стр. 231

<sup>1</sup> Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб., 2004. С. 359—360.

<sup>2</sup> Крэйп У. Теории развития. Секреты формирования личности. СПб., 2002. С. 263—264.

<sup>3</sup> Там же. С. 264—265.

---

Сноски к стр. 232

<sup>1</sup> Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб., 2004. С. 402.

---

Сноски к стр. 233

<sup>1</sup> Хьелл Л., Зиглер Д. Указ. соч. С. 403.

<sup>2</sup> Там же. С. 403—404.

---

---

Сноски к стр. [234](#)

<sup>1</sup> *Фостер Р., Каплан С.* Созидательное разрушение. М., 2005. С. 117—118.

Сноски к стр. [235](#)

<sup>1</sup> *Фостер Р., Каплан С.* Указ. соч. С. 118.

<sup>2</sup> Там же. С. 119.

<sup>3</sup> Там же. С. 131.

Сноски к стр. [236](#)

<sup>1</sup> *Фостер Р., Каплан С.* Указ. соч. С. 127—128.

Сноски к стр. [237](#)

<sup>1</sup> *Финкельштейн С.* Ошибки топ-менеджеров ведущих корпораций: анализ и практические выводы. М., 2004. С. 45.

Сноски к стр. [238](#)

<sup>1</sup> *Милграм С.* Эксперимент в социальной психологии. СПб., 2000. С. 234—235.

Сноски к стр. [239](#)

<sup>1</sup> *Майерс Д.* Социальная психология. СПб., 2000. С. 308.

<sup>2</sup> В слове сохранена орфография авторов — прим. редакции библиотеки.

<sup>2</sup> *Эриксон Э.* Идентичность: юность и кризис. М., 1996. С. 191.

<sup>3</sup> Там же. С. 192.

Сноски к стр. [240](#)

<sup>1</sup> *Эриксон Э.* Указ. соч. С. 192.

<sup>2</sup> *Майерс Д.* Социальная психология. СПб., 2000. С. 292.

<sup>3</sup> Там же. С. 305.

Сноски к стр. [241](#)

<sup>1</sup> *Милграм С.* Эксперимент в социальной психологии. СПб., 2000. С. 54.

<sup>2</sup> Там же. С. 55.

Сноски к стр. [242](#)

<sup>1</sup> *Милграм С.* Эксперимент в социальной психологии. СПб., 2000. С. 61.

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> *Гоулман Д. и др.* Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта. М., 2005. С. 190.

Сноски к стр. [243](#)

<sup>1</sup> *Гоулман Д. и др.* Указ. соч. С. 190—191.

Сноски к стр. [244](#)

<sup>1</sup> *Гоулман Д. и др.* Указ. соч. С. 197.

Сноски к стр. [246](#)

<sup>1</sup> *Майерс Д.* Социальная психология. СПб., 2000. С. 316.

<sup>2</sup> Там же. С. 317—318.

<sup>3</sup> Там же. С. 319.

Сноски к стр. [247](#)

<sup>1</sup> *Андреева Г. М.* Социальная психология. М., 2006. С. 92.

<sup>2</sup> Там же. С. 93.

Сноски к стр. [248](#)

<sup>1</sup> *Андреева Г. М.* Указ. соч. С. 93.

<sup>2</sup> Там же. С. 94—96.

Сноски к стр. [251](#)

<sup>1</sup> *Тейлор Ш. и др.* Социальная психология. СПб., 2004. С. 222.

<sup>2</sup> Там же. С. 546.

Сноски к стр. [253](#)

<sup>1</sup> *Тейлор Ш., Пипло Л., Сирс Д.* Социальная психология. СПб., 2004. С. 289.

<sup>2</sup> Там же. С. 289—290.

Сноски к стр. [254](#)

<sup>1</sup> Психология. Словарь / Под ред. А. В. Петровского и М. Г. Ярошевского. М., 1990. С. 205.

<sup>2</sup> *Тейлор Ш., Пипло Л., Сирс Д.* Указ. соч. С. 279—280.

<sup>3</sup> Там же. С. 280.

Сноски к стр. [256](#)

<sup>1</sup> *Тейлор Ш., Пипло Л., Сирс Д.* Социальная психология. СПб., 2004. С. 398—399.

Сноски к стр. [257](#)

<sup>1</sup> *Тейлор Ш., Пипло Л., Сирс Д.* Указ. соч. С. 398.

<sup>2</sup> Там же. С. 403.

Сноски к стр. [258](#)

<sup>1</sup> *Тейлор Ш., Пипло Л., Сирс Д.* Указ. соч. С. 403.

Сноски к стр. [259](#)

<sup>1</sup> *Тейлор Ш., Пипло Л., Сирс Д.* Указ. соч. С. 431—432.

Сноски к стр. [260](#)

<sup>1</sup> *Фостер Р., Каплан С.* Созидательное разрушение. М., 2005. С. 77—79.

<sup>2</sup> Там же. С. 87.

<sup>3</sup> Там же.

Сноски к стр. [261](#)

<sup>1</sup> *Фостер Р., Каплан С.* Указ. соч. С. 88.

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> Там же. С. 91.

<sup>4</sup> Там же. С. 92.

Сноски к стр. [262](#)

<sup>1</sup> *Фостер Р., Каплан С.* Указ. соч. С. 92.

<sup>2</sup> Там же. С. 93.

<sup>3</sup> Там же. С. 95.



---

<sup>4</sup> Там же.

Сноски к стр. [264](#)

<sup>1</sup> Фостер Р., Каплан С. Созидательное разрушение. М., 2005. С. 451.

<sup>2</sup> Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 361.

<sup>3</sup> Каплан Г., Сэдок Б. Клиническая психиатрия. М., 1998. Т. 1. С. 383.

Сноски к стр. [265](#)

<sup>1</sup> Фенхель О. Психоаналитическая теория неврозов. М., 2005. С. 178.

<sup>2</sup> Там же. С. 178.

Сноски к стр. [267](#)

<sup>1</sup> Петровский В. А. Потребность быть личностью // Психология личности в трудах отечественных психологов. СПб., 2002. С. 358—359.

Сноски к стр. [268](#)

<sup>1</sup> Петровский В. А. Потребность быть личностью // Психология личности в трудах отечественных психологов. СПб., 2002. С. 359.

Сноски к стр. [271](#)

<sup>1</sup> Тейлор Ш. и др. Социальная психология. СПб., 2004. С. 59—60.

<sup>2</sup> Там же. С. 60—61.

Сноски к стр. [272](#)

<sup>1</sup> Тейлор Ш. и др. Социальная психология. СПб., 2004. С. 61.

<sup>2</sup> Майерс Д. Социальная психология. — СПб., 2000. — С. 128—129.

Сноски к стр. [273](#)

<sup>1</sup> Тейлор Ш. и др. Социальная психология. СПб., 2004. С. 147—148.

<sup>2</sup> Там же. С. 146—147.

Сноски к стр. [274](#)

<sup>1</sup> Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 385.

<sup>2</sup> Там же.

Сноски к стр. [275](#)

<sup>1</sup> Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 385.

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> Там же. С. 386.

<sup>4</sup> Там же.

<sup>5</sup> Тейлор Ш. и др. Социальная психология. СПб., 2004. С. 468.

Сноски к стр. [276](#)

<sup>1</sup> Тейлор Ш. и др. Социальная психология. СПб., 2004. С. 462.

<sup>2</sup> Там же.

Сноски к стр. [277](#)

<sup>1</sup> Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 392.

Сноски к стр. [278](#)

<sup>1</sup> Брэдфорд Д. Вызов командной работы // Курс МВА по менеджменту / Под ред. А. Коэна. М., 2004. С. 88.

<sup>2</sup> Леонард Д., Стросс С. Как заставить работать коллективный мозг компании // Креативное мышление в бизнесе. М., 2006. С. 65.

Сноски к стр. [279](#)

<sup>1</sup> Леонард Д., Стросс С. Указ. соч. С. 72—74.

<sup>2</sup> Там же. С. 65.

<sup>3</sup> Там же. С. 65—66.

<sup>4</sup> Гоулман Д. и др. Эмоциональное лидерство: Искусство управлять людьми на основе эмоционального интеллекта. — М., 2005. С. 208.

Сноски к стр. [280](#)

<sup>1</sup> Гоулман Д. и др. указ. соч. С. 209.

<sup>2</sup> Филькенштейн С. Ошибки топ-менеджеров ведущих корпораций: анализ и практические выводы. М., 2004. С. 285.

Сноски к стр. [281](#)

<sup>1</sup> Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. М., 1996. С. 119.

<sup>2</sup> Там же. С. 124.

Сноски к стр. [282](#)

<sup>1</sup> Кузьмина З. В. Соотношение социометрической и референтометрической структуры в группе // Формирование личности школьника в условиях совместной деятельности. Ульяновск, 1985; Янотовская Ю. В. Референтометрическая структура группы в условиях общеобразовательной школы // Личность школьника в координатах деятельности и общения. Кострома, 1982 и др.

Сноски к стр. [283](#)

<sup>1</sup> Трофимова В. В. Особенности референтных отношений подростков в условиях учебной деятельности: автореф. дисс. ... канд. психол. наук. М., 1985.

Сноски к стр. [285](#)

<sup>1</sup> Ли Д. Практика группового тренинга. СПб., 2001. С. 103—104.

<sup>2</sup> Там же. С. 105—106.

<sup>3</sup> Там же. С. 107.

Сноски к стр. [286](#)

<sup>1</sup> Ли Д. указ. соч. С. 108.

<sup>2</sup> Там же. С. 109.

<sup>3</sup> Фостер Р., Каплан С. Созидательное разрушение. М., 2005. С. 98.

Сноски к стр. [287](#)

<sup>1</sup> Фостер Р., Каплан С. Указ. соч. С. 75.

Сноски к стр. [288](#)

<sup>1</sup> Тейлор Ш. и др. Социальная психология. СПб., 2004. С. 463.

<sup>2</sup> Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 376.

Сноски к стр. [289](#)

<sup>1</sup> Тейлор Ш. и др. Социальная психология. СПб., 2004. С. 463.

<sup>2</sup> Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 377.

<sup>3</sup> Фостер Р., Каплан С. Созидательное разрушение. М., 2005. С. 258.

Сноски к стр. [290](#)

<sup>1</sup> Фостер Р., Каплан С. Созидательное разрушение. М., 2005. С. 258—259.

---

<sup>2</sup> Там же. С. 259.

Сноски к стр. [292](#)

<sup>1</sup> Зимбардо Ф., Ляйпне М. Социальное влияние. СПб., 2001. С. 118—119.

<sup>2</sup> Там же. С. 119—120.

Сноски к стр. [293](#)

<sup>1</sup> Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 165.

<sup>2</sup> Там же.

Сноски к стр. [294](#)

<sup>1</sup> Лейтц Г. Психодрама: теория и практика. М., 1994. С. 250.

<sup>2</sup> Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 645.

Сноски к стр. [295](#)

<sup>1</sup> Фостер Р., Каплан С. Созидательное разрушение. М., 2005. С. 200.

Сноски к стр. [297](#)

<sup>1</sup> Фостер Р., Каплан С. Созидательное разрушение. М., 2005. С. 201—202.

Сноски к стр. [299](#)

<sup>1</sup> Милграм С. Эксперимент в социальной психологии. СПб., 2000. С. 151—152.

<sup>2</sup> Там же. С. 152.

<sup>3</sup> Там же. С. 151.

Сноски к стр. [300](#)

<sup>1</sup> Тейлор Ш. и др. Социальная психология. СПб., 2004. С. 344.

Сноски к стр. [304](#)

<sup>1</sup> Ялом И. Групповая психотерапия: теория и практика. М., 2005. С. 282.

<sup>2</sup> Там же.

Сноски к стр. [306](#)

<sup>1</sup> Психология. Словарь. М., 1990. С. 213.

<sup>2</sup> Смелзер Н. Социализация: основные проблемы и направления исследований // Социальная психология: Хрестоматия. М., 2000. С. 332—333.

<sup>3</sup> Психология. Словарь. М., 1990. С. 213.

Сноски к стр. [307](#)

<sup>1</sup> Смелзер Н. Указ. соч. С. 341.

Сноски к стр. [308](#)

<sup>1</sup> Смелзер Н. Указ. соч. С. 340.

Сноски к стр. [309](#)

<sup>1</sup> Тейлор Ш. и др. Социальная психология. СПб., 2004. С. 455.

Сноски к стр. [310](#)

<sup>1</sup> Тейлор Ш. и др. Социальная психология. СПб., 2004. С. 456.

<sup>2</sup> Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 257.

<sup>3</sup> Там же. С. 257—258.

Сноски к стр. [311](#)

<sup>1</sup> Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 296.

<sup>2</sup> Ньюстром Д., Дэвис К. Организационное поведение. СПб., 2000. С. 95.

<sup>3</sup> Там же. С. 96.

Сноски к стр. [312](#)

<sup>1</sup> Ньюстром Д., Дэвис К. Организационное поведение. СПб., 2000. С. 96.

Сноски к стр. [313](#)

<sup>1</sup> Тейлор Ш. и др. Социальная психология. СПб., 2004. С. 266.

<sup>2</sup> Там же.

Сноски к стр. [314](#)

<sup>1</sup> Тейлор Ш. и др. Социальная психология. СПб., 2004. С. 268.

<sup>2</sup> Гудков Л. Антисемитизм и ксенофобия // Негативная идентичность. М., 2004. С. 174.

<sup>3</sup> Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 442—443.

<sup>4</sup> Там же. С. 443.

<sup>5</sup> Тейлор Ш. и др. Указ. соч. С. 268.

Сноски к стр. [315](#)

<sup>1</sup> Тейлор Ш. и др. Социальная психология. СПб., 2004. С. 269.

Сноски к стр. [318](#)

<sup>1</sup> Камю А. Бунтующий человек. М., 1990. С. 216.

<sup>2</sup> Камю А. Там же. С. 248.

<sup>3</sup> Камю А. Там же. С. 249.

<sup>4</sup> Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. М., 1996. С. 87.

Сноски к стр. [319](#)

<sup>1</sup> Эриксон Э. Указ. соч. С. 98.

<sup>2</sup> Там же. С. 99.

<sup>3</sup> Там же.

Сноски к стр. [321](#)

<sup>1</sup> Олпорт Г. Природа предубеждения // Век толерантности. М., 2003. С. 40.

<sup>2</sup> Там же. С. 40—41.

Сноски к стр. [322](#)

<sup>1</sup> Олпорт Г. Указ. соч. С. 41.

<sup>2</sup> Там же. С. 43.

<sup>3</sup> Там же.

Сноски к стр. [323](#)

<sup>1</sup> Олпорт Г. Указ. соч. С. 46.

<sup>2</sup> Там же. С. 47.

---

Сноски к стр. [325](#)

<sup>1</sup> Лебон Г. Душа толпы // Социальная психология: Хрестоматия. М., 2000. С. 42—43.

<sup>2</sup> Там же. С. 43.

---

Сноски к стр. [326](#)

<sup>1</sup> Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 370.

<sup>2</sup> Лебон Г. Указ. соч. С. 43.

<sup>3</sup> Психология. Словарь. М., 1990. С. 121.

<sup>4</sup> Лебон Г. Указ. соч. С. 44.

---

Сноски к стр. [327](#)

<sup>1</sup> Лебон Г. Указ. соч. С. 47.

---

Сноски к стр. [328](#)

<sup>1</sup> Хорни К. Самоанализ. СПб., 2002. С. 261—262.

<sup>2</sup> Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб., 2004. С. 127—128.

---

Сноски к стр. [329](#)

<sup>1</sup> Хорни К. Указ. соч. С. 204.

<sup>2</sup> Хьелл Л., Зиглер Д. Указ. соч. С. 128.

---

Сноски к стр. [330](#)

<sup>1</sup> Хьелл Л., Зиглер Д. Указ. соч. С. 128.

<sup>2</sup> Там же. С. 128—129.

<sup>3</sup> Там же. С. 129.

---

Сноски к стр. [332](#)

<sup>1</sup> Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. М., 1996. С. 136—137.

---

Сноски к стр. [333](#)

<sup>1</sup> Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. М., 1996. С. 137—138.

---

Сноски к стр. [334](#)

<sup>1</sup> Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. М., 1996. С. 138.

<sup>2</sup> Там же. С. 135—136.

---

Сноски к стр. [336](#)

<sup>1</sup> Джозуэл Л. Индустриально-организационная психология. СПб., 2001. С. 250.

---

Сноски к стр. [337](#)

<sup>1</sup> Джозуэл Л. Индустриально-организационная психология. СПб., 2001. С. 249, 253.

<sup>2</sup> Там же. С. 254—255.

---

Сноски к стр. [338](#)

<sup>1</sup> Джозуэл Л. Индустриально-организационная психология. СПб., 2001. С. 256.

<sup>2</sup> Там же. С. 257.

<sup>3</sup> Там же. С. 283.

---

Сноски к стр. [339](#)

<sup>1</sup> Джозуэл Л. Индустриально-организационная психология. СПб., 2001. С. 285.

---

Сноски к стр. [340](#)

<sup>1</sup> Андреева Г. М. Социальная психология. М., 2006. С. 230—231.

---

Сноски к стр. [341](#)

<sup>1</sup> Андреева Г. М. Социальная психология. М., 2006. С. 231—232.

<sup>2</sup> Ялом И. Групповая психотерапия: теория и практика. М., 2005. С. 334.

---

Сноски к стр. [342](#)

<sup>1</sup> Ялом И. Групповая психотерапия: теория и практика. М., 2005. С. 338—339.

<sup>2</sup> Там же. С. 343—344.

---

Сноски к стр. [344](#)

<sup>1</sup> Сатир В. Психотерапия семьи. СПб., 1999. С. 82.

<sup>2</sup> Там же. С. 82.

<sup>3</sup> Там же. С. 83.

<sup>4</sup> Там же.

---

Сноски к стр. [345](#)

<sup>1</sup> Сатир В. Психотерапия семьи. СПб., 1999. С. 84.

<sup>2</sup> Там же. С. 85.

<sup>3</sup> Там же. С. 83.

---

Сноски к стр. [346](#)

<sup>1</sup> Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб., 2004. С. 391.

<sup>2</sup> Там же. С. 390.

---

Сноски к стр. [348](#)

<sup>1</sup> Тейлор Ш. и др. Социальная психология. СПб., 2004. С. 208.

<sup>2</sup> Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса. СПб., 1999. С. 15—16.

<sup>3</sup> Там же. С. 33—34.

---

Сноски к стр. [349](#)

<sup>1</sup> Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса. СПб., 1999. С. 30—31.

---

Сноски к стр. [350](#)

<sup>1</sup> Тейлор Ш. и др. Социальная психология. СПб., 2004. С. 219—220.

<sup>2</sup> Там же. С. 217.

<sup>3</sup> Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 155.

---

Сноски к стр. [351](#)

<sup>1</sup> Тейлор Ш. и др. Социальная психология. СПб., 2004. С. 251—252.

---

Сноски к стр. [352](#)

<sup>1</sup> Уэтлауфер С. Как помочь CuulBurst стать креативной организацией // Креативное мышление в бизнесе. М., 2006. С. 124.

---

Сноски к стр. [354](#)

---

<sup>1</sup> Уэтлауфер С. Как помочь CuulBurst стать креативной организацией // Креативное мышление в бизнесе. М., 2006. С. 125—129.

---

Сноски к стр. [356](#)

<sup>1</sup> Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 473.

<sup>2</sup> Тейлор Ш. и др. Социальная психология. СПб., 2004. С. 291—292.

<sup>3</sup> Там же. С. 292.

<sup>4</sup> Шефер Б., Шедер Б. Социальная идентичность и групповое сознание как медиаторы межгруппового поведения // Идентичность: Хрестоматия. М., 2003. С. 179—180.

---

Сноски к стр. [357](#)

<sup>1</sup> Тейлор Ш. и др. Социальная психология. СПб., 2004. С. 293.

---

Сноски к стр. [358](#)

<sup>1</sup> Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. М., 1996. С. 96.

---

Сноски к стр. [359](#)

<sup>1</sup> Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. М., 1996. С. 94.

---

Сноски к стр. [360](#)

<sup>1</sup> Эриксон Э. Детство и общество. СПб., 2000. С. 334.

<sup>2</sup> Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. М., 1996. С. 115.

---

Сноски к стр. [361](#)

<sup>1</sup> Фромм Э. Анатомия человеческой деструктивности. М., 1994. С. 242—243.

---

Сноски к стр. [363](#)

<sup>1</sup> Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 357.

<sup>2</sup> Там же.

---

Сноски к стр. [364](#)

<sup>1</sup> Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 357—358.

<sup>2</sup> Там же. С. 359.

<sup>3</sup> Там же. С. 360.

---

Сноски к стр. [365](#)

<sup>1</sup> Тейлор Ш. и др. Социальная психология. СПб., 2004. С. 441.

---

Сноски к стр. [366](#)

<sup>1</sup> Фромм Э. Анатомия человеческой деструктивности. М., 1994. С. 324.

---

Сноски к стр. [367](#)

<sup>1</sup> Фромм Э. Анатомия человеческой деструктивности. М., 1994. С. 330.

<sup>2</sup> Там же. С. 334.

<sup>3</sup> Там же. С. 345.

---

Сноски к стр. [368](#)

<sup>1</sup> Фромм Э. Анатомия человеческой деструктивности. М., 1994. С. 367.

<sup>2</sup> Эриксон Э. Детство и общество. СПб., 2000. С. 320.

---

Сноски к стр. [369](#)

<sup>1</sup> Фромм Э. Анатомия человеческой деструктивности. М., 1994. С. 360.

---

Сноски к стр. [371](#)

<sup>1</sup> Тейлор Ш. и др. Социальная психология. СПб., 2004. С. 589.

<sup>2</sup> Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 491.

<sup>3</sup> Тейлор Ш. и др. Указ. соч. С. 589—590.

---

Сноски к стр. [372](#)

<sup>1</sup> Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 491.

---

Сноски к стр. [374](#)

<sup>1</sup> Эриксон Э. Детство и общество. СПб., 2000. С. 321.

<sup>2</sup> Фромм Э. Анатомия человеческой деструктивности. М., 1994. С. 357.

---

Сноски к стр. [375](#)

<sup>1</sup> Кэ де Ври М. Мистика лидерства. Развитие эмоционального интеллекта. М., 2003. С. 254—257.

<sup>2</sup> Там же. С. 259.

---

Сноски к стр. [376](#)

<sup>1</sup> Кэ де Ври М. Мистика лидерства. Развитие эмоционального интеллекта. М., 2003. С. 260.

<sup>2</sup> Там же. С. 266.

---

Сноски к стр. [377](#)

<sup>1</sup> Вейл П. Лидерство, основанное на видении // Курс МВА по менеджменту. М., 2004. С. 29, 33.

---

Сноски к стр. [378](#)

<sup>1</sup> Вейл П. Лидерство, основанное на видении // Курс МВА по менеджменту. М., 2004. С. 34.

<sup>2</sup> Там же. С. 57.

<sup>3</sup> Там же.

---

Сноски к стр. [379](#)

<sup>1</sup> Вейл П. Лидерство, основанное на видении // Курс МВА по менеджменту. М., 2004. С. 57—58.

<sup>2</sup> Там же. С. 58.

<sup>3</sup> Там же.

---

Сноски к стр. [380](#)

<sup>1</sup> Вейл П. Лидерство, основанное на видении // Курс МВА по менеджменту. М., 2004. С. 58—59.

<sup>2</sup> Там же. С. 59.

<sup>3</sup> Там же.

---

Сноски к стр. [382](#)

<sup>1</sup> Андреева Г. М. Социальная психология. М., 2006. С. 188.

<sup>2</sup> Головаха Е. И. Жизненная перспектива и ценностные ориентации личности // Психология личности в трудах отечественных психологов. СПб., 2002. С. 258—259.

---

Сноски к стр. [383](#)

<sup>1</sup> Тейлор Ш. и др. Социальная психология. СПб., 2004. С. 474.

---

<sup>2</sup> Андреева Г. М. Социальная психология. М., 2006. С. 207—208.

Сноски к стр. [384](#)

<sup>1</sup> Андреева Г. М. Социальная психология. М., 2006. С. 210.

Сноски к стр. [385](#)

<sup>1</sup> Фостер Р., Каплан С. Созидательное разрушение. М., 2005. С. 229.

Сноски к стр. [386](#)

<sup>1</sup> Фостер Р., Каплан С. Созидательное разрушение. М., 2005. С. 234—235.

<sup>2</sup> Там же. С. 235.

Сноски к стр. [387](#)

<sup>1</sup> Фостер Р., Каплан С. Созидательное разрушение. М., 2005. С. 236.

<sup>2</sup> Там же. С. 236—237.

<sup>3</sup> Там же. С. 237.

Сноски к стр. [388](#)

<sup>1</sup> Фостер Р., Каплан С. Созидательное разрушение. М., 2005. С. 237.

Сноски к стр. [389](#)

<sup>1</sup> Андреева Г. М. Социальная психология. М., 2006. С. 214.

<sup>2</sup> Там же. С. 207.

Сноски к стр. [390](#)

<sup>1</sup> Хвёлл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб., 2004. С. 296—297.

<sup>2</sup> Там же. С. 297.

Сноски к стр. [391](#)

<sup>1</sup> Хвёлл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб., 2004. С. 311—312.

<sup>2</sup> Там же. С. 312.

<sup>3</sup> Там же. С. 313.

Сноски к стр. [393](#)

<sup>1</sup> Тейлор Ш. и др. Социальная психология. СПб., 2004. С. 541.

<sup>2</sup> Мак-Вильямс Н. Психоаналитическая диагностика. М., 2001. С. 222—223.

Сноски к стр. [394](#)

<sup>1</sup> Мак-Вильямс Н. Психоаналитическая диагностика. М., 2001. С. 224—225.

Сноски к стр. [395](#)

<sup>1</sup> Тейлор Ш. и др. Социальная психология. СПб., 2004. С. 569.

<sup>2</sup> Там же. С. 572—573.

Сноски к стр. [397](#)

<sup>1</sup> Зимбардо Ф., Ляйпте М. Социальное влияние. СПб., 2001. С. 323.

<sup>2</sup> Вайнер А. А., Вайнер А. Г. Эра милосердия. М., 1988. С. 66.

Сноски к стр. [399](#)

<sup>1</sup> Андреева Г. М. Социальная психология. М., 2006. С. 226.

<sup>2</sup> Стюарт Дж. Тренинг организационных изменений. СПб., 2001. С. 122.

Сноски к стр. [400](#)

<sup>1</sup> Стюарт Дж. Тренинг организационных изменений. СПб., 2001. С. 122, 125—126.

<sup>2</sup> Андреева Г. М. Социальная психология. М., 2006. С. 227—228.

Сноски к стр. [402](#)

<sup>1</sup> Андреева Г. М. Социальная психология. М., 2006. С. 126.

Сноски к стр. [403](#)

<sup>1</sup> Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 327.

<sup>2</sup> Андреева Г. М. Социальная психология. М., 2006. С. 126.

<sup>3</sup> Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 326—327.

<sup>4</sup> Там же. С. 327.

Сноски к стр. [404](#)

<sup>1</sup> Андреева Г. М. Социальная психология. М., 2006. С. 125—126.

Сноски к стр. [406](#)

<sup>1</sup> Гоулман Д. и др. Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта. М., 2005. С. 48—49.

<sup>2</sup> Там же. С. 30.

Сноски к стр. [407](#)

<sup>1</sup> Гоулман Д. и др. Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта. М., 2005. С. 26—27.

<sup>2</sup> Там же. С. 48.

Сноски к стр. [410](#)

<sup>1</sup> Морено Дж. Социометрия. М., 1958.

<sup>2</sup> Задаваемые вопросы могут быть отнесены к любой сфере жизнедеятельности группы. Как правило, этот выбор диктуется задачами и целями конкретного исследования. В то же время, как показывает реальная исследовательская практика, все многообразие подобных вопросов может быть условно отнесено к двум основным сферам групповой и личной жизни: «эмоциональной» и «деловой». Указывая на это, еще раз подчеркнем, что подобная дифференциация допустима лишь условно, хотя в научном лексиконе и утвердились (достаточно прочно) такие термины, как «эмоциональный социометрический критерий» и «деловой социометрический критерий». На то, что такое жесткое различие задаваемых при социометрическом обследовании вопросов по «эмоционально-деловому» признаку нередко является попросту смысловой «натяжкой», указывает, в частности, и тот факт, что в исследовательской практике довольно часто используется «смешанный» социометрический критерий. Более того, есть все основания считать, что один из таких «смешанных» критериев (проективная ситуация необходимости межличностного выбора в условиях вынужденного перестроения группы) оказывается чуть ли не самым мощным. В качестве примера приведем один из возможных вариантов соответствующего данной ситуации вопроса: «В случае расформирования или перестроения Вашей группы с кем из ее членов Вы хотели бы оказаться вместе в новом сообществе?»

Сноски к стр. [412](#)

<sup>1</sup> Как правило, цифры, отражающие очередность и направленность отклонения (отвержения), вносятся другим цветом в эту же матрицу.

Сноски к стр. [413](#)

<sup>1</sup> Пути совершенствования практических занятий по психолого-педагогическим дисциплинам в высшей школе. — М., 1979. — С. 18—21.

<sup>2</sup> Бесспорно, такой путь обоснования вывода о характере внутригрупповой дифференциации в конкретном сообществе является наиболее доказательным, хотя и довольно трудоемким. Особенно резко возрастает объем вычислений в том случае, когда в исследовании задействовано большое число групп. В такой ситуации экспериментатор имеет возможность не заниматься столь длительными вычислениями критических границ доверительного интервала, а

воспользоваться уже накопленным до него исследовательским опытом. По сути дела, речь идет об уже выявленных на практике нормах распределения социометрических выборов, позволяющих без дополнительных вычислений определить социометрический статус того или иного конкретного испытуемого. Правда, такие нормы обоснованы далеко не для всех видов групп. Наиболее выверенными на сегодняшний день они являются для школьных классов. Так, например, Я. Л. Коломинский на вполне репрезентативной выборке показал, что в условиях практически любого класса наиболее правомерно выделять как минимум четыре статусные категории школьников: социометрические звезды (шесть и более выборов), принятые, или предпочитаемые (три-пять выборов), непринятые (один-два выбора) и пренебрегаемые, или изолированные (ни одного выбора). Учитывая тот факт, что эти учебные группы, как правило, не превышают по своей численности 30 членов именно этот количественный «формат» и рассматривается как определяющий эти нормы, если речь идет о группах и с иной деятельностной направленностью.

Сноски к стр. 414

<sup>1</sup> Волков И. П. Социометрические методы в социально-психологическом исследовании. Л., 1970; Коломинский Я. Л. Психология личных взаимоотношений в детском коллективе. Минск, 1976; Паниotto В. И. Структура межличностных отношений. Методика и математические методы исследования. Киев, 1975; Социально-психологический климат коллектива: Спецпрактикум по социальной психологии / Под ред. Ю. М. Жукова. М., 1981; и др.

Сноски к стр. 416

<sup>1</sup> Социально-психологический климат коллектива: Спецпрактикум по социальной психологии / Под ред. Ю. М. Жукова. — М., 1981.

<sup>2</sup> Опыт работы с этой методикой в развернутой форме изложен, в частности, в работах Е. В. Щедриной. См., например: Психологическая теория коллектива / Под ред. А. В. Петровского. М., 1979; Щедрина Е. В. Значимый круг общения и способы его экспериментального выявления // Социально-психологические проблемы формирования личности и учебно-воспитательного коллектива. М., 1975; Щедрина Е. В. К возможности сопоставления социометрического и референтометрического выбора в группе // Личность в психологическом эксперименте. Л., 1973; и др.

Сноски к стр. 420

<sup>1</sup> Психологическая теория коллектива / Под ред. А. В. Петровского. М., 1979.

Сноски к стр. 422

<sup>1</sup> Как уже указывалось выше, основания для ранжирования могут быть различны по своему характеру. Так, например, это могут быть и просто названия каких-то личностных свойств и качеств: «доброта», «честность», «трудолюбие», «сила» и т. д.

Сноски к стр. 424

<sup>1</sup> Здесь совершенно сознательно употреблено слово «предположить», так как не всегда даже наличие такого высокого  $r_s$ , каким, несомненно, является показатель 0,79, позволяет безоговорочно утверждать о наличии причинной связи двух переменных. Такой вывод может быть сделан лишь после качественной интерпретации таких количественных данных, как коэффициенты корреляции в рамках комплексного углубленного исследования.

Сноски к стр. 426

<sup>1</sup> Донцов А. И. Проблемы групповой сплоченности. М., 1979; Психологическая теория коллектива / Под ред. А. В. Петровского. М., 1979; Шпалинский В. В. Экспериментальное изучение параметров малых групп // Вопросы психологии. 1972. № 5; Пути совершенствования практических занятий по психолого-педагогическим дисциплинам в высшей школе. М., 1979; и др.

Сноски к стр. 427

<sup>1</sup> Выбор сферы групповой жизнедеятельности, в отношении которой определяется уровень ЦОЕ ее членов, диктуется конкретными исследовательскими задачами.

Сноски к стр. 429

<sup>1</sup> Правда, некоторую информацию описанным способом все же можно получить. Так, например, из табличных данных легко увидеть, что образ желаемого испытуемым В. лидера группы явно отличается от представлений других членов общности об оптимальном ее лидере.

Сноски к стр. 430

<sup>1</sup> Пример вычисления коэффициента ранговой корреляции и степени статистической значимости его конкретной величины уже приведен при описании способа анализа эмпирических данных, получаемых с помощью методики выявления мотивационного ядра межличностных выборов.

Сноски к стр. 431

<sup>1</sup> Данная методика разработана на основе идеи В. А. Петровского об исследовании процессов «Я-конфронтации» и «Я-заимствования». См. Психология развивающейся личности / Под ред. А. В. Петровского. М., 1987.

Сноски к стр. 432

<sup>1</sup> Выбор этих характеристик осуществляется экспериментатором, как правило, на предварительном этапе исследования. Конкретный набор критериев самооценки диктуется целями конкретного исследования.

<sup>2</sup> Уварина Е. Ю. Экспериментальное изучение влияния одного человека на самооценивание другого // Новые исследования в психологии. 1985. № 1.

Сноски к стр. 433

<sup>1</sup> Для того чтобы исключить возможность «узнавания» испытуемым своих ответов, данных на предыдущем экспериментальном этапе, рекомендуется перенести эти оценки на другой экземпляр бланка, предварительно изменив на нем последовательность чередования «радиусов-качеств».

Сноски к стр. 435

<sup>1</sup> Для ознакомления с основными понятиями теории «личностных конструктов» можно рекомендовать широко известную книгу Ф. Франселлы и Д. Банистера «Новый метод исследования личности» (М., 1987). Кроме того, содержательный смысл понятий «имплицитная теория личности», «личностный конструкт», «когнитивная сложность» и других ключевых для данной концепции категорий достаточно полно раскрыт в соответствующих статьях психологических словарей. См., например: Психология. Словарь / Под ред. А. В. Петровского и М. Г. Ярошевского. М., 1990; Психологический лексикон. В 6-ти томах / Под ред. А. В. Петровского. М., 2005 и др.

Сноски к стр. 437

<sup>1</sup> Здесь следует специально оговорить тот факт, что вне зависимости от того, каким критерием при формировании триад пользовался экспериментатор, полученные данные могут быть обработаны крайне трудоемким и сложным, но при этом традиционным для метода «личностных конструктов» способом, в результате чего будут вычислены структурные и содержательные показатели индивидуальных систем «личностных конструктов» испытуемых. Правда, подобные данные собственно социально-психологической информации практически не несут.

Сноски к стр. 445

<sup>1</sup> Фигура, обозначенная на рисунке цифрой «5», представляет собой пример диффузной группы, где и социальная ценность опосредствующих факторов, и сама степень такого опосредствования, по сути дела, равны нулю. Другими словами, это — группа, члены которой лишены реальной совместной деятельности. Именно поэтому в дальнейшем анализе имеет смысл специально не останавливаться на характере этой социальной общности. Появление же на рисунке олицетворяющей ее фигуры продиктовано лишь стремлением отразить все качественные точки континуума группового развития.

Сноски к стр. 447

<sup>1</sup> Подробнее об этом экспериментально зафиксированном эффекте межличностного восприятия в антисоциальных группировках подростков см., например: Кондратьев М. Ю. Эффект «нисходящей слепоты» и концепция персонализации // Активация личности в системе общественных отношений. М., 1989.

Сноски к стр. 448

<sup>1</sup> Развернутую социально-психологическую характеристику малых групп этого уровня развития см., например: Психологическая теория коллектива / Под ред. А. В. Петровского. М., 1979; Социальная психология / Под ред. М. Ю. Кондратьева // Психологический лексикон. В 6-ти томах. Т. 3. М., 2005 и др.

Сноски к стр. 450

<sup>1</sup> Более подробно на характеристике некоторых принципов и приемов индивидуальной работы мы остановимся несколько ниже, когда речь будет идти не о группе в целом, а о различных статусных категориях её членов.

Сноски к стр. 457

---

<sup>1</sup> Подобная работа, как, впрочем, и любая другая личностноориентированная деятельность психолога, должна опираться на исчерпывающее знание им индивидуально-психологических особенностей конкретного лица.