

Министерство образования Российской Федерации  
Южно-Уральский государственный университет  
Факультет психологии

И.М. Марковская

# ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ

Учебное пособие

Челябинск  
2004 г.

Марковская И.М. Основы социально-психологических знаний:  
Учебное пособие. – Челябинск: 2004. – 61 с.

Темы, излагаемые в учебном пособии, представляют все разделы курса социальной психологии. Пособие содержит обзор основных теорий, которые необходимо знать студенту при изучении психологии малых и больших групп. В настоящее время в социальной психологии представлено такое количество теорий и направлений, что изучающему эту науку непросто сориентироваться в их оценке и значимости в практической деятельности. Пособие помогает разобраться в сложной проблематике социально-психологического знания и служит подспорьем для самостоятельной подготовки к экзамену.

Пособие предназначено психологам, аспирантам и студентам.

Список лит. – 13 назв.

Одобрено учебно-методической комиссией факультета психологии.

Рецензенты: Кузьмин А.М., Шакурова З.А.

©Челябинск, 2004 г.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
Раздел 1.СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ – КАК НАУКА.....	5
Раздел 2. ИЗУЧЕНИЕ БОЛЬШИХ ГРУПП В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ	13
.....	
Раздел 3. ПСИХОЛОГИЯ МАЛОЙ ГРУППЫ .....	17
Раздел 4. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ .....	36
Раздел 5.СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ.....	47
ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ.....	57
БИБЛИОГРАФИЯ СПИСОК.....	61

## ВВЕДЕНИЕ

Социальная психология занимает особое место в системе подготовки специалистов-психологов на факультете психологии. Дипломированный специалист должен в результате усвоения дисциплины «Социальная психология» иметь представления о месте социальной психологии в системе психологических наук и научного знания, о ее предмете и методах; знать основные социально-психологические закономерности жизнедеятельности больших и малых социальных групп; понимать и знать особенности общения и взаимоотношений между людьми.

В настоящее время социальная психология представляет собой широко разветвленную науку, которая находит свое применение в практике. Данное пособие является результатом десятилетнего чтения курса по социальной психологии студентам психологических и непсихологических специальностей. В пособии нашли свое отражение большинство тематических блоков указанных в программе для подготовки к экзамену.

Темы, излагаемые в учебном пособии, представляют все разделы курса социальной психологии, в нем отражено содержание многих лекций, читаемых автором на протяжении ряда лет на факультете психологии, однако оно не претендует на полное изложение курса, а призвано помочь студентам заочного отделения в самостоятельной подготовке к экзамену. Некоторые разделы пособия представляют подробное изложение вопроса, а некоторые дают лишь конспективное представление об изучаемом вопросе.

Упомянутая в тексте информация о социально-психологических явлениях или классификациях должна побудить студента к собственным поискам в этом направлении. Пособие помогает студенту сориентироваться в той проблематике курса «Социальная психология», которая выносится на экзамен. К настоящему времени в социальной психологии накоплен столь обширный материал, что это создает для изучающего эту дисциплину определенные трудности.

Пособие представляет собой академический взгляд на социально-психологическую проблематику, а не научно-популярное изложение некоторых закономерностей поведения человека в обществе.

## Раздел 1. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ – КАК НАУКА

### 1.1. Предмет социальной психологии

Социальную психологию интересует человек в обществе. Понимание социальной психологии, рассмотрение ее основной проблематики всегда было тесно связано с междисциплинарным статусом этой науки. Поэтому по традиции изучение курса начинается с осмысления предмета социальной психологии, ее связей с другими науками, в первую очередь со смежными науками: с социологией и общей психологией. Известный историк и философ Б.Ф. Поршнев высказал в свое время предположение, что «социальная психология в своем дальнейшем развитии окажется действительно еще более фундаментальной наукой, еще более «общей», чем сама «общая психология»... До поры до времени в пределах науки психологии останется некоторого рода соревнование: какой из этих составных частей будет принадлежать ведущая роль...»<sup>1</sup>. Тенденции развития современной социальной психологии, использование ее методов в широкой психологической практике (в частности социально-психологического тренинга) действительно свидетельствуют о том, что социальной психологии принадлежит большое будущее.

Определение предмета — первая задача любой науки. Рассмотрим несколько подходов к определению социальной психологии. По мнению Г.М. Андреевой, социальная психология изучает закономерностей поведения и деятельности людей, обусловленных их включением в социальные группы, а также психологические характеристики самих групп<sup>2</sup>.

Е.С. Кузьмин, определяя специфику социальной психологии, писал, что «социальная психология – это область психологии, призванная изучать те психические явления и законы, которые возникают как результат общения людей друг с другом»<sup>3</sup>.

Можно также сказать, что социальная психология изучает влияния на следующих уровнях взаимодействия:

- 1) человек – человек;
- 2) человек – общество (группа);
- 3) группа – группа.

На каждом из этих уровней возникают свои социально-психологические явления, которые являются предметом изучения социальных психологов.

Г. Олпорт предложил следующее понимание социальной психологии в соответствии с американской традицией: «Подавляющее большинство социальных психологов рассматривают свою дисциплину как попытку понять и объяснить, какое влияние оказывает на мысли, чувства и поведение индивидов действительное, воображаемое или предполагаемое присутствие других»<sup>4</sup>.

Развитие социальной психологии у нас в стране имеет свои традиции и свою историю. Задачи формирования собственной методологии советской социальной

---

<sup>1</sup> Поршнев Б.Ф. Социальная психология и история.— М.: Наука, 1979. — 6 с.

<sup>2</sup> Андреева Г.М. Социальная психология. — М.: Наука, 1994. — 7 с.

<sup>3</sup> Социальная психология /Под ред. Е.С.Кузьмина, В.Е.Семенова. — Л.: ЛГУ, 1979. – 65 с.

<sup>4</sup> Цит. по Сихиреву П. Современная социальная психология. – М.: Академический проект, 1999. — 39 с.

психологии и расширения ее выхода в практику были сформулированы в статье А.Г. Ковалева<sup>5</sup> в 1959 г. В работе А.Г. Ковалева было подчеркнуто, что для дальнейшего развития социальной психологии необходимо в корне пересмотреть отношение к прошлому опыту, накопленному в 20–30-х годах, взяв из него все ценное. Эта статья открыла дискуссию о социальной психологии, в которой приняли участие В.Н. Мясищев, В.Н. Колбановский, Е.В. Шорохова, Н.С. Мансуров, К.К. Платонов, Е.С. Кузьмин, Б.Д. Парыгин и др. Основными вопросами дискуссии 50–60 гг. были:

- понимание предмета СП и соответственно круга ее задач;
- соотношения СП с психологией и социологией.

Первая кафедра социальной психологии была организована в 1968 году в ленинградском университете на базе лаборатории социальной психологии научно-исследовательского института комплексных исследований при ЛГУ. В 1972 году создается кафедра социальной психологии в МГУ.

В американском учебнике по социальной психологии, посвященном столетию исследований в этой области знаний, утверждается, что такой дисциплины как социальная психология, не существовало сто лет тому назад. Первая попытка применить экспериментальные методы к социальному поведению была сделана Норманом Трипплеттом в лаборатории Университета Штата Индиана в 1898 г. Авторы учебника подчеркивают, что с тех пор социальная психология развилась в динамическую и эклектическую дисциплину, исследующую различные проявления и причины социального поведения человека.

Основные области, которые являются объектом изучения социальной психологии можно представить следующим образом.

1. Большие группы (социальные стереотипы, массовое сознание, массовые коммуникации, механизмы воздействия и т.д.).
2. Малые группы, организации (структура, лидерство, руководство, развитие группы, сплоченность и т.д.).
3. Общение (структура, типы и виды общения, взаимопонимание и т.д.).
4. Социальная психология личности (установки, ценности, типы личности, Я-концепция, социализация и т.д.).
5. Практическая социальная психология (социально-психологический тренинг, психология рекламы, политики, искусства, семьи, и т.д.).

В настоящее время ни у кого не вызывает сомнения самостоятельный статус социальной психологии. Современные темпы ее развития таковы, что привели к возникновению целых отраслей социально-психологического знания: политической психологии, управленческой психологии, психологии рекламы, психологии семьи и т.д. Социальные психологи работают в самых разных областях общественной науки и практики: в бизнесе, в муниципальном и государственном управлении, принимают участие в планировании социальных программ, в осуществле-

---

<sup>5</sup> Ковалев А.Г. О социальной психологии / Вестник ЛГУ. Экономика, философия, право. — 1959. — №22. — С.70–81.

нии процедур оценки, аттестации и обучения кадрового состава организации, работают в избирательных компаниях, проводят маркетинговые исследования и т.д.

### *1.2. Социальная психология и социология. Место социальной психологии в системе научного знания*

В то время как объектом изучения социологии в первую очередь является общество, для социальных психологов в большей степени интересен человек в обществе. Пограничный характер социальной психологии порожден как спецификой ее предмета, так и особенностями ее происхождения. Первые руководства по социальной психологии были написаны одновременно психологом и социологом.

В американской социальной психологии до сих пор обсуждается вопрос о двойственном статусе социальной психологии. Т. Ньюкому принадлежит высказывание о том, что в США практически существуют две социальные психологии: «социологическая социальная психология» и «психологическая социальная психология». Двойственный статус социальной психологии как науки закреплён в США и организационно, поскольку секции социальной психологии существуют как внутри Американской психологической, так и внутри Американской социологической ассоциаций<sup>6</sup>.

Социальные психологи стремятся прогнозировать поведение людей на основе изучаемых закономерностей общения, массового поведения, особенностей влияния общества на человека и человека на общество. Социологи пытаются прогнозировать развитие общества. Безусловно, это связанные задачи, в русле которых работают и политологи, и историки, и антропологи.

Социологи и социальные психологи часто используют аналогичные методы исследования, однако социальные психологи включают в свой арсенал еще и эксперименты.

Социология и социальная психология относятся к циклу общественных дисциплин, которые всегда испытывают влияние со стороны идеологических течений, представленных в том или ином обществе. По этому поводу можно привести цитату американского психолога Кеннета Гергена<sup>7</sup>. «Как исследователи человеческого взаимодействия, мы втянуты в специфическую двойственность. С одной стороны, мы ценим интеллектуальную бесстрастность в научных вопросах и прекрасно осознаем искажающий эффект сильной приверженности тем или иным ценностям. С другой стороны, как существа социализированные, мы обладаем многочисленными ценностями, касающимися природы социальных отношений. Социальный психолог, чьи ценности не влияют на предмет и методы его исследования или язык описания, которым он пользуется – большая редкость. Генерируя знания о социальном взаимодействии, мы также сообщаем другим о своих личных ценностях. Тот, кто пользуется нашими знаниями, таким образом, получает

---

<sup>6</sup> Андреева Г.М., Богомолова Д.Д., Петровская Л. Современная социальная психология на Западе (теоретические направления). – М.: Изд-во Моек. ун-та, 1978. – С. 6–45.

<sup>7</sup> Герген К. (1998). Социальная психология как история [WWW-документ] URL [http://www.nsu.ru/psych/internet/bits/gergen1\\_1.htm](http://www.nsu.ru/psych/internet/bits/gergen1_1.htm)

двойственное послание: послание, которое бесстрастно *описывает* то, что есть, и послание, которое незаметно *предписывает* то, как оно должно быть».

Место социальной психологии в системе научного знания может быть рассмотрено со стороны двух подходов. С точки зрения интрадисциплинарного подхода социальная психология является частью другой науки: либо социологии, либо психологии. Интердисциплинарный подход гласит о том, что социальная психология возникает на стыке двух наук: социологии и психологии, и в связи с этим носит междисциплинарный характер.

#### Интрадисциплинарный подход

##### Позиция 1.

психо	социальная психология	логия
-------	-----------------------	-------

##### Позиция 2.

социо	социальная психология	логия
-------	-----------------------	-------

#### Интердисциплинарный подход

Позиция 3. Социальная психология возникает “на стыке” двух наук, занимая ничью землю.

психология	социальная психология	социология
------------	-----------------------	------------

Позиция 4. Пересечение интересов двух наук создает поле для развития социальной психологии.

психология	социальная психология	социология
------------	-----------------------	------------

По сравнению с другими психологическими отраслями (психология личности, возрастная психология) социальная психология менее сосредоточена на различиях между индивидами или на особенностях развития личности и более — на том, как люди оценивают друг друга и влияют друг на друга.

#### 1.3. Методы социальной психологии

Все методы социальной психологии могут быть разделены на три группы.

1. Статистические (корреляционный анализ, процентное соотношение, факторный анализ и т.д.).
2. Сбора данных (опрос, анализ документов, эксперимент, тесты, наблюдение).
3. Воздействия (СПТ, консультирование, групповая дискуссия и т.д.).

##### ОПРОСЫ

- анкетирование (индивидуальное, групповое);
- интервьюирование (свободное, стандартизированное, глубинное);
- групповое интервью (фокус-группы, креативные группы, дэльфи-группы и т.д.).



## АНАЛИЗ ДОКУМЕНТОВ

- письменные (архивы, пресса, научные публикации, личные документы, автобиографии);
- иконографические (кино, фото, произведения искусств, видеозаписи);
- фонические (аудиозаписи).

## ЭКСПЕРИМЕНТ

- лабораторный (эксперименты Милграма);
- естественный (эффект Латейна).

## НАБЛЮДЕНИЕ

- структурированное – неструктурированное;
- включенное – невключенное;
- полевое – лабораторное;
- систематическое – случайное.

## ТЕСТЫ

- личностные (оценка качеств);
- достижений (оценка умений);
- интеллекта (оценка уровня развития и структуры);

Интенсивное развитие социальной психологии приводит к совершенствованию методов социальной психологии, а также к междисциплинарному сотрудничеству. В этой связи происходит заимствование методов из других наук — культурантропологии, лингвистики, этологии, микросоциологии.

### *1.4. Краткая история развития социально-психологических знаний.*

История развития социально-психологических знаний включает в себя три этапа.

1. Накопление социально-психологических знаний в сфере философии и общей психологии. ( VI в. до н.э. – середина XIX в.).
2. Выделение описательной социальной психологии из философии (социологии) и общей психологии в самостоятельную область знаний. (50–60-е гг. 19-го века –20-е гг. 20-го века) – эмпирический период.
3. Оформление социальной психологии в экспериментальную науку (20-е гг. 20-го века) и ее современное развитие.

Первые социально-этнические классификации возникли в древней Греции. Так, Гераклиту принадлежит разделение людей на тех, кто руководствуется логосом, разумом, и тех, кто подчинены своим прихотям и потребностям. Платон писал, что у греков – преимущественно развит разум, у северных варваров – мужественная душа, у южан – вожделие. Аристотелю принадлежит определение человека как политического, общественного животного. Попытка психологического объяснения поведения человека в обществе принадлежит многим философам 16 – 18 вв. Так, по мнению Макиавелли (1469–1527), общество аморально по сути, а власть выступает как высшая ценность для человека. В этот период появляются такие направления как френология (Галль), физиогномика (Лафатер). Ломоносову принадлежат первые труды по общению (публичное выступление) и риторике.

Большую роль для становления социологии и социальной психологии сыграл О. Конт (1798–1857). В 1854 г. в последнем своем томе «Системы позитивной политики» Конт заявил о своем намерении создать «систему позитивной морали», однако он не успел осуществить свой замысел. О. Конт обратил внимание на следующий парадокс: как человек может воздействовать на общество и в то же время сам формироваться под его влиянием. О. Конт является основателем методологии позитивизма, в соответствии с которой при изучении поведения человека и явлений общественной жизни необходимо использовать тот же самый научный подход, что и при изучении естественного мира.

Второй этап чаще всего связывают с Германией, в которой: Г. Штейнталь и М. Лацарус (1859) – создатели психологии народов – начали издавать журнал по этнической психологии и языкознанию. В дальнейшем их идеи получили развитие во взглядах В. Вундта (1832—1920) в изданном им 10-томном издании «Психология народов» (1910–1920).

Основной темой этого периода была психология масс, толпы, изучение иррациональных моментов в социальном поведении. К авторам этого направления можно отнести Г. Тарда и Г. Лебона во Франции, Л. Уорда и Э. Росса в США, Г. Спенсера и Мак-Даугола в Англии и Михайловского в России.

Г. Тард движущей силой психологии масс считал подражание, которое в общественной жизни играет такую же роль как наследственность в биологической жизни, Г. Лебон – внушение, У. Джеймс – привычку, Мак-Даугал – инстинкт, Э. Дюркгейм и Леви-Брюль – коллективное сознание. Социальная психология была заявлена как самостоятельная дисциплина, теперь она нуждалась в подведении под нее экспериментальной базы. С точки зрения науки того времени (традиции позитивизма), только та дисциплина могла считаться наукой, которая использует в арсенале своих методов эксперимент.

Третий период. Начало 20 века считается началом превращения социальной психологии в экспериментальную науку, хотя в качестве автора первого эксперимента часто называют Н. Трипплетта (1897, США). Первые запланированные эксперименты были проведены В. Меде (Германия) в 1913-1920 гг., он изучал способность к переносу боли, внимание, счет в группе от 2–8 чел. В подобных экспериментах Ф. Олпорт (США, 1924) пришел к выводу, что группа сглаживает крайности суждений (дискуссия о свойствах предметов), а В. М. Бехтерев (Россия), что коллектив увеличивает объем знаний, исправляет ошибки (проектирование памятников).

Наибольший бум экспериментальных исследований в США пришелся на 30–е годы, в то время были сильны традиции необихевиоризма. особую известность приобрели хотторнские эксперименты (Э. Мэйо), благодаря которым произошло: а) пересмотр роли человеческого фактора, отход от прежней концепции экономического человека; б) открытие неформальной жизни коллектива. Развитие капиталистических форм экономики в Соединенных Штатах выдвигает и перед социальной психологией ряд требований, связанных с необходимостью повышения производительности труда рабочих, развитием средств массовой информации,

усилением значения пропаганды и рекламы, а также разработкой в самом широком плане способов и методов управления.

Психоанализ не получил столь широкого распространения в социальной психологии как бихевиоризм, хотя многие авторы-фрейдисты связывали взаимоотношения родителей и детей с моделью всех отношений в обществе.

Когнитивизм ведет свое начало от теории поля и групповой динамики К. Левина. Благодаря К. Левину в США появилась первая национальная лаборатория тренинга (40–50 гг.)

Большой вклад в социальную психологию малых групп внесло социометрическое направление Дж. Морено (1889–1974).

Проблематика интеракционистской концепции, связанна преимущественно с исследованием проблем символизма, ролей, референтных групп и т. д.

Несмотря на присутствие основных теоретических ориентаций в социальной психологии (поведенческая, когнитивная, гуманистическая, психоаналитическая, интеракционистская), существует смешивание различных принципов в рамках одного и того же исследования. Это стало по существу нормой в американской социальной психологии.

В отличие от социальной психологии США, которая ориентировалась с самого начала на прикладное знание (интересы бизнеса, администрации, армии, пропаганды), социальная психология в Европе начиналась с проблематики больших групп, с попыток исследования крупномасштабных социальных проблем. Эта связь прослеживается по преобладающей тематике исследований, по выбору объектов исследования, по источникам финансирования.

Большое значение для развития западноевропейской социальной психологии имели: теория коллективных представлений Э.Дюркгейма, теория харизматического лидерства и анализ роли этических факторов в экономической жизни (М. Вебер), философия денег и теории социальных форм (Г. Зиммель). Анализ этих работ содержится в трудах известного социального психолога С.Московичи (Франция), автора теории социальных представлений. Среди других социальных психологов можно назвать такие имена как Г. Теджфел, Р. Харре, Дж.Тернер.

Начало истории отечественной социальной психологии связывают с дискуссией 20-х гг. Основные причины спора были в борьбе между материалистической и идеалистической идеологией. Психологи дуалистического толка (их называли идеалистами) – Челпанов и Нечаев полагали, что индивидуальная психология (собственно психология) должна быть дополнена социальной (разрабатываемой в рамках марксизма). Из психологов марксистов наиболее активно выступал Артемов — он всю психологию сводил к социальной, предлагая все явления рассматривать с точки зрения марксизма.

По пути Бехтерева, автора коллективной рефлексологии, в 20-е гг. шли Беляев, Залужный. Так, Б.В. Беляев дал весьма широкое определение предмета социальной психологии – она должна изучать психологию коллектива, масс, толпы. Проблемы коллектива, влияние коллектива на личность, взаимоотношения коллектива и личности, поднятые вначале 20-х годов рефлексологами, получили дальней-

шее развитие в многочисленных работах представителей педологии, реактологии, психотехники в 1930–1940-е годы.

Так, А.С. Залужным разрабатывались вопросы лидерства в коллективе, динамичности взаимоотношений коллектива и личности, организации коллектива, обусловленности поведения вожаков и всего коллектива, развития коллектива и стадий этого развития. Е.А. Аркин изучал характер социальной установки, которая по его мнению может меняться в зависимости от облика того коллектива, в состав которого включается индивид. Б.В. Беляев обратил внимание на необходимость изучения внутренней (неофициальной) структуры коллектива. Он пытался дифференцировать понятия «группа» и «коллектив».

В конце 20-х годов В.Н. Мясищев предпринимал попытки изучать психологические характеристики рабочей молодежи в зависимости от отношений рабочего к коллективу, обществу и труду, им была предложена типология личности по социальной активности и направленности.

В 1950–60-е годы многие известные психологи посвятили свои работы социально-психологическим проблемам: Б.Г. Ананьев (формирование самооценки и самоконтроля), Л.И. Божович («внутренняя позиция» и ее роль в овладении новыми видами деятельности), А.Г. Ковалев (своеобразие отношений в семье, и их влияние на формирование характера детей).

Безусловно, отечественная социальная психология развивалась под влиянием марксистской философии. Ковалев, Предвечный, Парыгин, Кузьмин, Свенцицкий, Андреева – авторы первых учебников по социальной психологии 1970–80-е годы. Традиционные проблемы советской социальной психологии – коллектив, влияние коллектива на личность, взаимоотношения коллектива и личности, общение.

В настоящее время российская социальная психология представляет собой эклектичную, бурно развивающуюся науку, с выраженной прикладной ориентированностью своих исследований.

## Раздел 2. ИЗУЧЕНИЕ БОЛЬШИХ ГРУПП В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

### 2.1. Классификация больших групп в социальной психологии. Основные методы исследования больших групп

Первые попытки изучения психологических явлений в больших социальных группах были предприняты во второй половине XIX века. Именно с этими попытками обычно связывают возникновение самой науки социальной психологии. Исследованию этнопсихологии, души народа, поведению толпы посвящали свои труды М. Лацарус, Г. Штейнталь в Германии, Г. Тард и Г. Лебон во Франции, С. Сигеле в Италии, Н.К. Михайловский в России.

Начиная с 20-х годов XX века, усилия социальных психологов сместились в сферу изучения малых групп, микроструктуры общества, при этом часто выводы, полученные при исследовании малых групп, стали неправомерно распространяться на большие группы. По традиции в зарубежной социальной психологии основное внимание уделяется большим неорганизованным общностям людей, которые именуются массой, толпой, аудиторией и т.п. Проводя классификацию больших групп, большинство исследователей выделяют дихотомию: неорганизованные – организованные.

**Организованные группы** сложились в ходе социально исторического процесса, они результат развития общества. Выделяют группы по территориальному, этническому, классовому и различным демографическим признакам. Как отмечает Г.Г. Дилигенский, «под это понятие попадают группы совершенно разного порядка, исследование которых трудно объединить каким-либо общим принципом». Для более четкой дифференциации он предлагает выделить «в качестве особого объекта познания группы, которые функционируют в масштабе общества (в отличие от социальных групп, которые могут быть объединены общностью по месту проживания, по принадлежности к какой-то локальной организации и т.д.)»<sup>8</sup>.

**Стихийные группы** возникают случайно, они, как правило, кратковременны и некоторые авторы объединяют их общим названием – толпа. Толпа образуется из случайных лиц. В случае не разрешения общественных проблем толпа может начать беспорядки.

В социальной психологии выделяют разновидности стихийных групп: аудитория, митинг, публика, толпа, массы (см. схему 1).

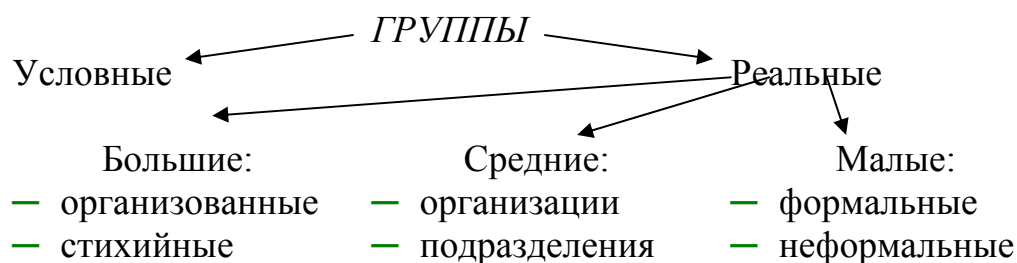


Схема 1. Классификация групп в социальной психологии

<sup>8</sup> Дилигенский Г.Г. Некоторые методологические проблемы исследования психологии больших социальных групп / Методологические проблемы социальной психологии. — М.: Наука, 1975. — 198 с.

Общение в больших группах носит опосредованный (через средства массовой коммуникации) характер. К структурным явлениям психологии большой группы, которые становятся предметом изучения социальных психологов и социологов относят: менталитет, профессиональную мораль, национальный характер, нравы, обычаи, традиции, вкусы

Обычно под **менталитетом** понимается интегральная характеристика некоторой культуры, в которой отражено своеобразие видения и понимания мира ее представителями, их типичных «ответов» на картину мира (Г.М. Андреева). По профессиональной моралью понимают обычно систему моральных требований, норм, ценностей, свойственных людям, профессионально занятым определенным видом деятельности.

При изучении подобных явлений социальные психологи используют методы этнографии, к анализу продуктов культуры. Полноту информации обеспечивают сравнительные, кросскультурные исследования, приемы, принятые в языкознании, а также методы традиционные для социологии.

Особую известность в связи с изучением массового сознания приобрела концепция социальных представлений С. Московичи. Социальные представления — основной элемент группового сознания, в них выражено отношение определенной группы к тому или иному объекту. Поэтому социальное представление выражает не индивидуальное мнение человека, а его мнение как члена группы, класса, культуры. Структура социального представления состоит из трех компонентов: информации (знание об объекте), поля представления (образный и смысловой аспект) и установки (отношение, оценка объекта).

Другое направление в изучении больших групп — исследование социальных стереотипов. Проблематика социальных стереотипов развивалась в связи с изучением межэтнических отношений. **Социальный стереотип** — это схематизированный эмоционально окрашенный образ какой-либо социальной группы (учителя, американцы и т.д.) с легкостью распространяемый на всех ее представителей.

Г. Тэджфел выделяет две функции социальных стереотипов на индивидуальном и две — на групповом уровне<sup>9</sup>. К индивидуальному уровню относятся: 1) когнитивная (схематизация, упрощение и т.д.); 2) ценностно-защитная (создание и сохранение положительного «Я-образа»). К социальному — 3) идеологизирующая (формирование и сохранение групповой идеологии, объясняющей и оправдывающей поведение группы) и 4) идентифицирующая (создание и сохранение положительного группового «Мы-образа»).

Теджфел (1978) суммировал главные выводы в области исследования социальных стереотипов.

1. Люди с легкостью проявляют готовность характеризовать обширные человеческие группы (или «социальные категории») недифференцированными, грубыми и пристрастными признаками.

---

<sup>9</sup> Шихирев П. Современная социальная психология. — М.: Академический проект, 1999 — С. 269–270.

2. Такая категоризация стремится оставаться совершенно стабильной в течение очень длительного времени.

3. Социальные стереотипы в некоторой степени могут изменяться в зависимости от социальных, политических, экономических изменений, но это происходит крайне медленно.

4. Социальные стереотипы становятся более отчетливыми и враждебными, когда возникает социальная напряженность между группами.

5. Они усваиваются очень рано и используются детьми задолго до возникновения ясных представлений о тех группах, к которым они относятся.

6. Социальные стереотипы не представляют большой проблемы, когда не существует явной враждебности в групповых отношениях.

## *2. 2. Стихийные группы. Трансформация личности в толпе*

Г. Лебон в работе «Психология народов и масс» отмечал, что в толпе всегда преобладает бессознательное – «Измененные чувства могут быть лучше или хуже тех, которые присущи отдельным индивидам, составляющим вместе толпу. – Толпа так же легко становится героичной, как и преступной».

Под словом «толпа» подразумевается в обыкновенном смысле собрание индивидов, какова бы ни была их национальность, профессия или пол и каковы бы ни были случайности, вызвавшие это собрание. Но с психологической точки зрения слово это получает уже совершенно другое значение. При известных условиях – и притом только при этих условиях – собрание людей имеет совершенно новые черты, отличающиеся от тех, которые характеризуют отдельных индивидов, входящих в состав этого собрания. Сознательная личность исчезает, причем чувства и идеи всех отдельных единиц, образующих целое, именуемое толпой, принимают одно и то же направление. Образуется коллективная душа, имеющая, конечно, временный характер, но и очень определенные черты.

Одним из общих свойств толпы является необыкновенная податливость внушению. Сила чувств толпы еще более увеличивается отсутствием ответственности, особенно в толпе разнокалиберной. Уверенность в безнаказанности, тем более сильная, чем многочисленнее толпа, и сознание значительного, хотя и временного, могущества, доставляемого численностью, дает возможность скопищам людей проявлять такие чувства и совершать такие действия, которые невозможны для отдельного человека.

Исчезновение сознательной личности и ориентирование чувств и мыслей в известном направлении – главные черты, характеризующие толпу, вступившую на путь организации, не требуют неперемennого и одновременного присутствия нескольких индивидов в одном и том же месте. Вот как характеризует Г. Лебон психологические особенности толпы в своем труде «Душа толпы»<sup>10</sup>.

Элементы бессознательного, образующие душу расы, именно и являются причиной сходства индивидов этой расы, отличающихся друг от друга главным обра-

---

<sup>10</sup> Лебон Г. Психология народов и масс. — С-Пб.: Макет, 1995. — С. 156–185.

зом элементами сознательного, – тем, что составляет плод воспитания или же результат исключительной наследственности. Самые несходные между собой по своему уму люди могут обладать одинаковыми страстями, инстинктами и чувствами; и во всем, что касается чувства, религии, политики, морали, привязанностей и антипатий и т.п., люди самые знаменитые только очень редко возвышаются над уровнем самых обыкновенных индивидов. Между великим математиком и его сапожником может существовать целая пропасть с точки зрения интеллектуальной жизни, но с точки зрения характера между ними часто не замечается никакой разницы или же очень небольшая.

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

*Что свойственно толпе по мнению Г. Лебона*

1. *Импульсивность, изменчивость и раздражительность толпы.* – Импульсы, которым повинуетя толпа, достаточно сильны, чтобы уничтожить личные интересы. – Толпа никогда не поступает преднамеренно.

2. *Податливость внушениям и легкоеверие толпы.* – Исчезновение различия между ученым и глупцом в толпе. – Невозможность верить показаниям толпы. – Единогласность показаний многочисленных свидетелей менее всего годится для подтверждения какого-нибудь факта. – Малоценность исторических сочинений.

3. *Преувеличение и односторонность чувств толпы.*

4. *Нетерпимость, авторитетность и консерватизм толпы.* – Временное проявление революционных инстинктов в толпе не мешает ей быть глубоко консервативной.

*Вопрос 3. Основные способы психологического воздействия: убеждение, внушение, заражение, подражание.*

■ **Внушение** – целенаправленное эмоционально-волевое воздействие, основанное на некритическом восприятии. Суггестор – человек, осуществляющий внушение. Условия внушающего воздействия: авторитетность источника внушения и доверие к нему. Внушение может быть направлено как на отдельного человека, так и на группу в целом

■ **Убеждение** – способ психологического воздействия, который основан на логике, на обращении к разуму. Слагаемые убеждения: постановка фраз, аргументы, факты, доказательства, логические рассуждения.

■ **Заражение** – бессознательная невольная подверженность индивида определенным психическим состояниям. Заражение носит автоматический характер и плохо поддается сознательному контролю. Это один из наиболее древних механизмов воздействия. Одним из наиболее ярких примеров заражения является распространение панических настроений. Высокая энергетика собственного поведения, артистизм в исполнении действий способствуют передаче своего состояния другому человеку.



■ Подражание – способ психологического воздействия, который основан на воспроизведении индивидом черт и образцов демонстрируемого другими поведением. Публичная известность способствует стремлению подражать у других людей.

К видам психологического влияния относят также просьбы, принуждения, критику, игнорирование, самопродвижение и манипулирование (см. Психология / Под ред. А.А. Крылова. — М.: Проспект, 1999. — С. 339 – 347.

### Раздел 3. ПСИХОЛОГИЯ МАЛОЙ ГРУППЫ

Традиционно исследования в социальной психологии сосредоточены были на поведении человека в группе. Характерная для первых десятилетий XX века популярность проблематики малых групп была связана, конечно, с развитием самой социальной психологии как системы научного знания. Внедрение экспериментального метода в социальную психологию закономерно обусловило лидирующую роль малой группы как объекта научных исследований. Однако решающим фактором фокусировки социальной психологии на проблеме малых групп выступили не внутринаучные, а социально-практические обстоятельства, обусловленные увеличившейся значимостью малых групп в больших социальных процессах (производство, воспитание, управление и т.п.). Исследования малых групп в большой мере связаны с той теоретической моделью, которой придерживаются авторы того, или иного направления. Г.М. Андреева определяет три таких основных направления в западной психологии: социометрическое, социологическое и школа «групповой динамики». Более развернутой классификацией можно считать выделение следующих теоретических ориентаций исследования малых групп: теория подкрепления, интеракционизм, теория поля, психоаналитическая ориентация, социометрический подход, организационный подход, деятельностный подход, параметрический подход, теория систем. В отечественной психологии существуют свои традиции исследования малой группы. Так, основная масса прикладных исследований, выполненных в 60–70-е годы в нашей стране, концентрировалась вокруг двух главных проблем: коллектив — личность и малая группа — личность.

#### *3.1. Понятие малой группы в социальной психологии. Классификация малых групп*

Чем объясняется постоянный интерес к малой группе? Во-первых, малая группа выступает важнейшим фактором изучения в психологии личности, во-вторых, исследования малой группы дают возможности в постановке строго контролируемого эксперимента, в-третьих, изучение малой группы позволяет понять процессы, протекающие в больших социальных общностях, в-четвертых, запросы практики связаны с коллективным характером человеческой деятельности. Психология МГ в настоящий момент представляет собой разработанную область научного знания, включающую в себя различные феноменологические, динамиче-

ские и структурные аспекты. Социальные группы не существуют вне времени и пространства.

Под малой группой понимается немногочисленная по составу группа, члены которой объединены общей социальной деятельностью и находятся в непосредственном личном общении, что является основой для возникновения эмоциональных отношений, групповых норм и групповых процессов. Такое определение дается в учебнике Г.М. Андреевой.

Французские социальные психологи Д. Анзье и Ж. Мартен полагают, что группа характеризуется:

а) ограниченным числом членов, таким, чтобы каждый был способен выработать представление обо всех остальных и аналогичным образом быть воспринятым каждым из них;

б) совместным активным достижением относительно постоянной общей цели;

в) эмоциональными взаимоотношениями;

г) сильной взаимозависимостью образующих группу лиц, связанных чувством солидарности и морального единства даже вне совместных действий;

д) дифференциацией ролей между членами группы;

е) выработкой общих норм и специфической групповой культуры.

Ни в первом, ни во втором списке, ни разу не упомянуты объективные предпосылки возникновения группы. Решающим критерием выдвигается четкость и детализированность представлений друг о друге.

Идея о том, что принадлежность к группе побуждается надеждой найти в ней средство удовлетворения личных запросов, чрезвычайно характерна для американской психологии. Согласно Б. Бассу, группа может быть определена как «такое собрание индивидов, существование которого чем-либо их вознаграждает». «Наше определение группы, – пишет Р. Кэттел, – совокупность индивидов, в которой существование всех используется для удовлетворения каких-либо потребностей каждого»<sup>11</sup>.

Наиболее часто используемые дихотомии при классификации малых групп: формальные — неформальные, референтные — группы членства.

Формальная группа принадлежит какой-либо организации и отношения в ней продиктованы не только личными симпатиями, но и нуждами этой социальной организации.

Неформальная группа возникает стихийно, либо сама по себе (круг друзей, соседей и т.д.), либо существует внутри какой-либо формальной группы или организации.

Понятия референтные группы и группы членства введены Г. Хайменом — часть членов определенных малых групп разделяет нормы поведения, применяемые не в данной группе, а в какой-то другой. Такие группы, в которые индивиды не включены реально, но нормы которых они принимают, Хаймен назвал рефе-

---

<sup>11</sup> Цит. по Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Психология малой группы: теоретический и прикладной аспекты. — М.: МГУ, 1991.

рентными группами. В дальнейшем референтными группами стали называть и реально существующие группы.

Г. Келли выделил две функции: нормативную и сравнительную (эталонную).

Референтная группа — любая реальная или воображаемая группа со стандартами и убеждениями, с которыми идентифицирует себя индивид, чьи нормы и ценности используются им как система эталонов при выборе и оценке своих поступков.

### 3.2. Структура малой группы

Структура: элементы и связи между ними. Связи — это взаимодействия и взаимоотношения. Элемент — часть структуры группы — это индивид, а также его поведение, которое связано с проигрыванием определенных ролей в группе.

Сложившаяся социальная группа почти всегда принадлежит более широкой социальной организации, и это порождает так называемую *систему официальных отношений*. Активно действующими элементами этой системы являются члены группы, чьи роли заданы отношениями власти и подчинения, предписанными на формальном уровне (начальник, заведующий, староста, капитан и т.д.). Обычно отношения в этой системе диктуются структурой иерархии и связаны с обязанностями и правами участников социальной деятельности.

Но одновременно в ходе развертывания этой деятельности возникают функциональные образования, заранее социальной организацией не предписанные. Таковы, например, роли, которые можно встретить в большинстве коллективов: критик, организатор, эрудит, генератор идей, саботажник и т.д. Связи между реализующими эти роли индивидами образуют *систему неофициальных деловых отношений*. Позиция делового лидера является центральным элементом этой системы, при этом далеко не всегда руководство группой осуществляется лидером коллектива, а распределение ролей в группе происходит в зависимости от возможностей, потенциала, личностных и деловых особенностей каждого индивида.

Наряду с упомянутыми системами официальных и неофициальных деловых отношений в группе существуют *отношения эмоционального типа*. Здесь связи между элементами возникают как следствие возникающих в группе симпатий и антипатий, чувств любви, ненависти, зависти, ревности, желаний оказать кому-то поддержку или чинить препятствия и т.д. Центральным элементом является эмоциональный лидер, человек, который оказывает наибольшее влияние на эмоциональную атмосферу в группе. Он наиболее предпочитаемый участник различного рода неформальных ситуаций жизнедеятельности группы. Среди ролей этой системы: весельчак, нытик, оптимист, зануда, завистник, угодник, шут и т.д.

Р. Шиндлер (1957) выделяет следующие наиболее распространенные роли в группе, используя для обозначения греческие буквы:  $\alpha$  — альфа (лидер),  $\beta$  — бета (эксперт),  $\gamma$  — гамма (рядовой),  $\omega$  — омега (аутсайдер, отвергаемый), Р (противник). Лидер импонирует группе, побуждает ее к действиям. Эксперт имеет специальные знания, навыки способности, которые группе всегда требуются или которые группа просто уважает. Он рассматривает ситуацию с нескольких сторон, его поведение самокритично и рационально. Гамма — легко приспосабливающиеся

члены группы, большинство из них отождествляется с лидером. Омега — самый «крайний» индивид, который отстает от группы в силу какого-то отличия от всех остальных, иногда он отождествляется с противником, чем провоцирует группу. Противник, оппозиционер, активно выступает против лидера.

Р. Бейлс указывает на следующее весьма существенное для успешного функционирования группы обстоятельство: групповая структура (в инструментальном ее измерении), наиболее эффективная для решения поставленной перед группой задачи, может оказаться неудовлетворительной в межличностном (экспрессивное измерение) плане. И, следовательно, необходима соответствующая сбалансированность этих структурных измерений.

Для изучения групповой структуры обычно применяются следующие методы:

- 1) социометрические (используются для изучения неформальных отношений в группе);
- 2) методы изучения лидерских позиций и влияния в группе (ранжирование, дискуссии, ролевые игры и т.д.);
- 3) методы изучения коммуникативных сетей (система передачи информации в группе и информационного влияния);
- 4) наблюдение (в естественных условиях жизнедеятельности группы или в лабораторных условиях);
- 5) экспертное оценивание и групповая оценка личности (ГОЛ);
- 6) формально-статусный метод (например, изучение штатного расписания и должностных инструкций).

### *3. 3. Роль и статус*

Роль и статус — этими понятиями оперируют социальные психологии, описывая положение индивида в группе и обществе. Психологическая роль — построение поведения в соответствии с тем, чего от тебя ждут. Во всяком организованном действии роли находятся в обязательном взаимодействии друг с другом. Игнорирование роли заключается в том, чтобы исполнять обязанности, которые накладываются ролью и осуществлять свои права по отношению к другим.

Формальная социальная роль — поведение, которое мы строим в соответствии с усвоенными нами ожиданиями общества, выполняя ту или иную социальную функцию. Выработанная обществом и усвоенная нами индивидуальная система мыслей, чувств, намерений и действий.

Внутригрупповая роль — поведение, которое строится с учетом ожиданий со стороны данной группы на основе сложившихся в ней взаимоотношений.

Межличностная роль — поведение, которое строится с учетом ожиданий, предъявляемых знакомым человеком на основе сложившихся с ним отношений.

Индивидуальная роль — поведение, которое строится в соответствии с собственными ожиданиями.

Статус — положение личности в обществе, устанавливаемое в терминах прав, обязанностей, привилегий и свобод, которые она получает благодаря своему положению. Действия большинства людей направлены на сохранение или повышение своего личного статуса.

Социальный статус – относится к позиции человека в обществе: уважение которым он пользуется и его престиж основываются на том, к какой категории он относится и как оценивается эта категория в социальной системе.

Личный статус возникает в связи с взаимоотношениями в группах. Сохранение личного статуса состоит в том, чтобы действовать так, чтобы обеспечить свое положение.

Можно сказать, что роль — это ожидаемое поведение, связанное с определенным статусом.

Роли человек усваивает и присваивает в ходе социализации, под влиянием ближайшего социального окружения

### *3.4. Развитие малой группы*

При изучении группы психологи пользуются термином «групповая динамика». Свое начало это понятие ведет от основателя «школы групповой динамики» Курта Левина. Впервые термин «групповая динамика» был использован в статье К. Левина «Эксперименты в социальном пространстве» в журнале «Гарвардское педагогическое обозрение» в 1939 г. в США. По определению К. Левина групповая динамика – это дисциплина, исследующая положительные и отрицательные силы, которые действуют в данной группе<sup>12</sup>. При описании и объяснении принципов групповой динамики Левин опирался на законы гештальт-психологии: а). целое доминирует над частями; б). отдельные элементы объединяются в целое.

В современном понимании групповая динамика — это развитие или движение группы во времени, обусловленное взаимодействием и взаимоотношениями членов группы между собой, а также внешними воздействиями на группу.

В групповой психотерапии существует также отдельное направление, в основании которого лежит психоанализ, оно также называется «групповая динамика» или «групподинамический подход».

Анализ развития группы обычно происходит на основании пяти элементов.

1. Цели группы.
2. Нормы группы.
3. Структура группы и проблема лидерства.
4. Сплоченность группы.
5. Фазы развития группы.

### **Модели коллективообразования и двухфакторные модели**

В настоящее время существует несколько моделей группообразования. Задачами их теоретического осмысления выступают для нас, во-первых, их соотнесение и классификация, во-вторых, анализ возможностей применения в различных областях психологической практики. Р.Л. Кричевский и Е.М. Дубовская предлагают теоретические конструкции, создаваемые в рамках групповой динамики, разделить на модели коллективообразования (Петровский А.В., Л.И. Уманский, А.Н. Лутошкин), двухфакторные модели (Г. Стенфорд, А. Роарк, Б. Такмен), од-

---

<sup>12</sup> Сидоренко Е.В. Психодраматический и недирективный подход в групповой работе людьми. – Санкт-Петербург, Питер, 1995.

нофакторные (И.П.Волков, Е. Мабри) и частные модели (М.А. Новиков). В основе такой классификации лежат различные критерии для выделения этапов жизнедеятельности группы.

Так, в стратометрической концепции критериями группового развития являются степень опосредования межличностных отношений в группе содержанием совместной деятельности и общественная значимость, позитивность – негативность с точки зрения общественного прогресса. Развитие группы — это движение от диффузной группы к коллективу или к корпорации. Выделенные страты представлены в такой обобщенной форме, что не поддаются операционализации в эмпирическом исследовании.

В основу параметрического подхода, близкого к стратометрическому, но более раннего по времени создания (г.Курск, 70-е годы), положены представления Л.И. Уманского о социально-психологических параметрах (отсюда название подхода) развития группы как коллектива. Возможность выделения конкретных опорных, возможных для диагностики пунктов сделала модель популярной для последователей. Среди изучаемых групповых критериев: единство целей, мотивов, ценностных ориентаций, групповая подготовленность в сфере какой-либо деятельности, межличностное познание, межличностные контакты и стрессоустойчивость группы.

Схема развития группы по Л.И. Уманского – это движение от конгломерата к коллективу или антиколлективу. Групповая изоляция, на которой может развиваться высокий уровень корпоративности, может привести к антиколлективу. Антиколлективы — группы отличающиеся внутригрупповой антипатией, межличностным эгоцентризмом и эгоизмом, активной дезинтеграцией, конфликтностью и агрессивностью. Схема образно-символического соответствия группового развития по А.Н. Лутошкину сделала эту модель известной в педагогической среде и применяемой в ситуации самодиагностики молодежного коллектива.

В двухмерной (двухфакторной) модели развития группы источником движения группы выступает противоречие между деловой и эмоциональной активностью группы. В результате анализа 50 публикаций Б. Такмен выделил наиболее часто называемые четыре стадии в сфере эмоциональной активности группы, рассматриваемые в русле этой модели:

- «проверка зависимости» — ориентировка в характерах и поиск взаимоприемлемого поведения;
- «внутренний конфликт» — нарушение взаимодействия и отсутствие единства;
- «развитие групповой сплоченности»;
- «функционально-ролевая соотнесенность»;

Отдельно выделяются стадии в сфере деловой активности группы:

- 1) ориентировка в задаче;
- 2) противодействие, если задача не совпадает личным целям участников группы;
- 3) открытый информационный обмен;
- 4) принятие решений — конструктивные попытки решения задачи.

На основе двухфакторной модели группы английские психологи Г. Стенфорд и А. Роарк выделили следующие семь стадий развития группы.

1. Этап формирования представлений учащихся о классе и друг друге. Первые межличностные взаимодействия в это время еще очень осторожны, и ведут к образованию диад. Учитель воспринимается как основной авторитет в классе.

2. Вторая стадия – период формирования групповых норм, начало складывания группового самосознания.

3. Стадия конфликта – наблюдаются столкновения между отдельными членами класса в силу переоценки ими своих возможностей и стремление решать все проблемы самостоятельно, не консультируясь с учителем.

4. Четвертая стадия – переход от состояния конфликта к состоянию сбалансированности между учащимися. Общение становится более конструктивным и открытым. Появляются элементы групповой солидарности и сплоченности.

5. Возникновение чувства «Мы», в котором проявляются забота всех учащихся о классе, интерес к нему и сплочения на этой стадии заметна тенденция к интеграции групповой и индивидуальной цели, причем ведущими становятся учебные цели. Это наиболее удобный для учителя этап.

6. На шестом этапе, картина мира меняется и доминирующую роль теперь играет не деловая, а эмоциональная активность, личные взаимодействия становятся особенно тесным («Я–Ты»), происходит переоценка групповых норм.

7. Актуализация – высший этап групповой зрелости, когда уровни эмоциональной и деловой сферы выровнены и сплоченность высока. Группа открыта для проявления и разрешения конфликта.

Наличие двух сфер жизнедеятельности группы: деловой и межличностной (эмоциональной), не противоречит моделям коллективообразования. Однако в моделях коллективообразования больше уделяется внимания деятельности группы, а в двухфакторных моделях — эмоциональной. Такое различие обусловлено, по всей видимости, различным происхождением этих двух парадигм. Развитие двухфакторной модели в большой степени связано с существованием психотерапевтических и тренинговых групп, создатели различных вариантов этих моделей известные психотерапевты: И. Ялом, К. Хек, Б.Д. Карвасарский.

Всестороннее рассмотрение моделей группообразования и особенностей их применения позволило выделить следующие области психологической практики. Во-первых, параметрический подход наиболее часто используется в области управленческого консультирования и психологической диагностики организации и коллективов. Во-вторых, образно-символическое представление этапов прохождения группового развития делает доступными для решения задачи самодиагностики и самооценки группы. В-третьих, двухфакторная модель группообразования наиболее часто применяется для диагностики группового процесса, служит для понимания и выстраивания стратегии ведения тренинговой или психотерапевтической группы. В первом случае субъектом применения модели является оргконсультант, социальный психолог или социолог, во втором — сама группа, в третьем — ведущий, психотерапевт, модератор.

## Механизмы групповой динамики

Можно выделить следующие основные теории, которые призваны объяснить механизмы развития группы:

- разрешение внутригрупповых противоречий (см. двухфакторную теорию);
- идеосинкразический кредит;
- психологический обмен.

**Идеосинкразический кредит** – понятие, предложенное в работах Е. Холландера, означает ситуацию, когда лидеру (или другому высокостатусному члену группы) позволяет нарушать групповые нормы, в то время как за такое нарушение к любому другому члену группы будут применены групповые санкции.

**Психологический обмен** – процесс развития можно представить следующим образом: в контексте групповой деятельности для людей значимым является и тот вклад, который каждый член группы делает в общую групповую копилку, и тот статус, та позиция, которую человек занимает в группе. Активное участие в жизни группы, в достижении групповой цели, реализации групповых ценностей, как бы обменивается на высокий групповой статус. Развитие через статусную дифференциацию.

Динамика группового процесса предполагает этапность прохождения группой ряда стадий, одновременно связанных и с интегративными тенденциями и с дифференциацией.

**Теория группового развития**<sup>13</sup> У. Бенниса и Г. Шепарда. Эта теория основана главным образом на наблюдениях, проводимых в течение пятилетнего периода при обучении студентов «групповой динамике». Основной задачей этого семинара, как это объявлялось руководителем, являлось улучшение системы коммуникации в группе самоанализа.

При анализе взаимосвязанных свойств группы необходимо установить критерии, с помощью которых может быть установлено развитие, приобретение или движение к зрелости. С этой точки зрения группы в чем-то аналогичны личности: зрелая группа отчетливо осознает, что она делает. Такая группа способна разрешать свои внутренние конфликты, мобилизовывать свои ресурсы и предпринимать преднамеренные действия, только если они имеют смысл с точки зрения согласованного знания. Личность способна разрешить свои внутренние конфликты, мобилизовывать свои ресурсы и предпринимать разумные действия только тогда, когда тревожность не нарушает способности извлекать уроки из личного опыта, анализировать, дифференцировать и делать прогнозы. Тревожность препятствует адекватному функционированию внутриличностной системы коммуникации, а улучшение способности извлекать пользу из собственного опыта связано с преодолением тревожности как источника нарушений. Аналогичным образом развитие группы включает в себя преодоление препятствий эффективной коммуникации.

---

<sup>13</sup> Приводится по Беннис У., Шепард Г. Теория группового развития // Современная зарубежная социальная психология. Тексты / Под ред. Г.М.Андреевой, Н.Н.Богомоловой, Л.А.Петровской. – М.: Москита, 1984. – С. 142–161.



ции между членами группы или совершенствованию методов достижения согласия и выработке критериев согласованности. Отталкиваясь от салливиновского определения личностной зрелости, авторы говорят, что группа достигла стадии эффективной коммуникации, когда члены группы обладают «адекватными средствами анализа группового опыта, такими, которые позволяют отличать или устанавливать соответствие прошлому опыту, а также предвидеть события близкого будущего, что позволяет поддерживать уверенность в себе и обеспечивать удовлетворение потребностей без угрозы потери самооценки».

Исходя из повседневного опыта могут быть выделены две главные области внутренней неопределенности. Первой из них является область ориентаций членов группы на власть или, говоря более обобщенно, на взятие и распределение власти в группе. Другой областью является область ориентации членов группы друг на друга. Эти области не являются независимыми друг от друга: определенная часть ориентаций членов группы друг на друга будет связана с определенной структурой власти. В то же время эти два вида ориентаций различны, как различны понятия власти и любви. Многие авторы использовали их в качестве исходной точки для анализа группового поведения.

Шутц сделал эти два параметра основными в своей теории групповой совместимости. Согласно Шутцу, основной детерминантой совместимости является определенная гармонизация ориентаций на власть и ориентаций на личностную близость.

### *3.5. Нормы группы. Конформное поведение: типы конформности*

Нормами являются реакции на других людей, стандартные и стереотипные. В целом могут быть выделены следующие типы норм: национальные, социально-слоевые, профессиональные, женские, мужские, связанные с типом деятельности, нормы на уровне контакта группы. Последние приобретают групповую окраску и выступают как правила поведения в группе. Нормы являются той конструкцией, которая отделяет одну группу от другой. Соблюдение групповых норм необходимый признак принадлежности человека к группе. Если две группы соседствуют, каждая из них будет стараться выработать нормы отличные от других.

Очень мало норм, выполняя которые люди будут единодушно одобрять. Сама система норм противоречива. Часто нормы выполняют функцию не эффективности деятельности, а упорядочивания. Нормы дают возможность совершать поступки и не задумываться о последствиях.

Появление групповых норм объясняется несколькими аспектами жизни группы.

1. Преследование общих целей.
2. Стремление к сохранению стабильности группы.
3. Общие представления, возникающие в результате жизни в группе.
4. Подражание другим членам.
5. Страх перед санкциями.

Следование групповым нормам есть проявление конформного поведения. Иногда человек проявляет конформизм под давлением большинства, однако, часто принятие норм является необходимым условием для достижения согласия в группе. Различают два вида конформного поведения: внутреннее и внешнее.

Анализ многообразия групповых норм, порожденных системами официальных и неофициальных отношений, ролевых предписаний позволяет Р.Л. Кричевскому и Е.М. Дубовской сделать следующие выводы.

Во-первых, нормы есть продукты социального взаимодействия, возникающие в процессе жизнедеятельности группы, а также вводимые в нее 'более крупной социальной общностью (например, организацией).

Во-вторых, группа не устанавливает нормы для каждой возможной ситуации; нормы формируются лишь относительно действий и ситуаций, имеющих некоторую значимость для группы.

В-третьих, нормы могут прилагаться к ситуации в целом, безотносительно к отдельным участвующим в ней членам группы и реализуемым ими ролям, а могут регламентировать реализацию той или иной роли в разных ситуациях, т. е. выступать как сугубо ролевые стандарты поведения.

В-четвертых, нормы различаются по степени принятия их группой: некоторые нормы одобряются почти всеми ее членами, тогда как другие находят поддержку лишь у незначительного меньшинства, а иные не одобряются вовсе.

В-пятых, нормы различаются также по степени и широте допускаемой ими девиантности и соответствующему ей диапазону применяемых санкций.

Автором первых классических экспериментов по конформности (метод подставной группы) явился английский психолог С. Аш (эксперименты со сравнением длины отрезков). Основные аргументы критиков предложенной С. Ашем исследовательской парадигмы сводятся к подчеркиванию незначимости для испытуемых экспериментальной ситуации, случайности подбора испытуемых и отрыва их от естественной для них социальной среды, отсутствия какого бы то ни было намека на совместную деятельность и, хотя бы рудиментарные признаки социальной группы.

Согласно М. Шоу и Ф. Костанзо, между возрастом и конформностью имеет место криволинейная зависимость, причем своего максимума конформность достигает 12–13 годам, затем постепенно снижаясь (были взяты четыре возрастные группы испытуемых: 7–9, 11–13, 15–17 лет, 19–21 год). Несколько иные данные получены А. Л. Сопиковым (он работал с испытуемыми в возрасте 7–18 лет): в его экспериментах степень конформности с возрастом снижалась и наименьшие ее проявления приходились на 15–16 лет, после чего заметных изменений в падении конформности не наблюдалось. Приведенные различия, по-видимому, объясняются как спецификой использовавшихся экспериментальных процедур, так и социокультурными особенностями испытуемых (советских и американских).

Показано также, что конформность возрастает с увеличением единодушного в своих ответах группового большинства (имея в виду экспериментальную ситуацию, предложенную С. Ашем), как правило, до 3–4 человек. Однако стоило в этом большинстве хотя бы одному человеку проявить инакомыслие (оно выражалось в противоречии его ответа с мнением остального большинства), как процент конформных реакций тотчас же резко падал (с 33 до 15,5%).

В опытах А. В. Баранова, проведенных со студентами педагогического и технического вузов, оказалось, что будущие педагоги вели себя в экспериментальных ситуациях более конформно, чем будущие инженеры.

М. Дойч и Г. Джерард указали на два типа социального влияния в группе: нормативное и информационное. В первом случае конформность вызывается желанием личности действовать в соответствии с групповыми предписаниями, во втором – поведение большинства используется как источник информации, помогающей личности принять наиболее подходящее для нее в данной ситуации решение.

В. Э. Чудновский выделил два типа конформного поведения: внешнее и внутреннее подчинение индивидуума группе. Внешнее подчинение проявляется в двух формах: во-первых, в сознательном приспособлении к мнению группы, сопровождающемся острым внутренним конфликтом, и, во-вторых, в сознательном приспособлении к мнению группы без сколько-нибудь ярко выраженного внутреннего конфликта. Внутреннее подчинение состоит в том, что часть индивидуумов воспринимает мнение группы как свое собственное и придерживается его не только в данной ситуации, но и за ее пределами. Автором были выявлены следующие виды внутреннего подчинения: а) бездумное принятие неверного мнения группы на том основании, что «большинство всегда право», и б) принятие мнения группы посредством выработки собственной логики объяснения сделанного выбора. По мнению автора, подобная логика выполняет функцию примирения двух противоречивых тенденций: стремления индивидуума быть в согласии с группой и вместе с тем в согласии с самим собой.

### *3.6. Совместимость в группе.*

Социально-психологическая совместимость означает, что данный состав группы возможен для обеспечения группой ее функций, что члены группы могут взаимодействовать. Это один из важнейших внутренних факторов, влияющих на психологический климат в группе.

По мнению Н.Н. Обозова, совместимость – такой эффект сочетания людей, который дает максимальный результат деятельности при минимальных психологических «затратах» взаимодействующих лиц. Совместимость можно рассматривать в связи с двумя основными типами групповой жизнедеятельности: деловой (инструментальной) и эмоциональной (межличностной). По сути, в случае инструментальной совместимости, речь идет о сработанности, которая связана с успешностью деятельности.

Выявлением совместимости занимаются специалисты в области организационной, авиационной, космической психологии. Эти вопросы поднимаются также в семейной психологии. Разработаны специальные методики для исследования совместимости (срабатываемости). К ним относятся гомеостатические методы, которые предполагают, что какая-то задача может быть решена только усилиями всех участников группы.

Психологическая несовместимость – это не просто различие в ценностных установках, отсутствие дружеских связей, неприятие друг друга. Это неспособность в критических ситуациях согласовать свои действия, несинхронность умственных

и двигательных реакций, значительные различия во внимании, мышлении и других и приобретенных свойствах личности, которые могут препятствовать совместной деятельности.

Совместимость не бывает абсолютной. Она всегда касается какой-либо конкретной деятельности или сферы взаимодействия. Есть более высокие и более низкие уровни совместимости. Высокие уровни могут влиять на низкие и тем самым улучшать общий климат группы. Например, сходство ценностных ориентаций может сдерживать конфликтность на уровне несовпадения частных вкусов, двигательных реакций и т.д.

При оценке совместимости могут быть использованы три подхода:

- 1) структурный (оценивается сочетание различных сходств и качеств, либо по типу сходства, либо по типу дополнения);
- 2) функциональный (оценивается мера согласованности функций, которые выполняются в группе, команде);
- 3) адаптивный (оценивается способность к обучению согласованности в операциях и действиях).

### *3.7. Групповая сплоченность*

Начало систематического изучения групповой сплоченности относится к концу 40-х гг., когда под руководством Л. Фестингера были выполнены первые специальные исследования. Л. Фестингеру, ученику К. Левина, принадлежит наиболее распространенное и употребляемое определение групповой сплоченности как «результатирующей всех сил, действующих на членов группы с тем, чтобы удержать их в ней». Спустя почти два десятилетия Д. Картрайт практически повторит первоначальное определение: «групповая сплоченность характеризуется тем, в какой степени члены группы желают остаться в ней» (цит. по А.О. Донцову<sup>14</sup>).

Таким образом, сплоченность способствует удовлетворению человека от пребывания в группе. Силы сплочения группы имеют две образующих: во-первых, степень привлекательности собственной группы, во-вторых, сила притяжения других доступных групп. Группу вследствие этого можно определить как совокупность индивидов, связанных так, что каждый расценивает преимущества от объединения как большие, чем можно получить вовне.

Исследователи ставили цель найти средства измерить наличный уровень групповой сплоченности и определить, каким способом его можно повысить. Измерение групповой сплоченности основано на различном понимании ее природы и происхождения.

Во-первых, сплоченность может рассматриваться как эмоциональное явление. В этом случае используется два подхода. Первый – измерение эмоциональной привлекательности членов группы. Он строится на предположении: чем большее количество членов группы нравятся друг другу, тем привлекательнее группа в це-

---

<sup>14</sup> Донцов А.И. Психология коллектива. Методологические проблемы исследования. – М.: Моск. ун-та, 1984. – С. 39–61.

лом, тем выше индекс групповой сплоченности. Методический аппарат представлен либо социометрической техникой в различных вариантах, либо специальными шкалами симпатии. Социометрический коэффициент групповой сплоченности – это частное от деления числа взаимных положительных выборов на теоретически возможное их количество. Второй методический подход – изучение эмоциональной оценки группы в целом – представлен техникой шкал – вопросов. В одних случаях членов группы просят дать общую оценку группы, «Насколько привлекательна для Вас эта группа?», «В какой степени Вы привязаны к членам данной группы?» В других – оценивают привлекательность собственного членства в ней: «Хотите ли Вы остаться членом данной группы?», «Будь у Вас возможность выполнять ту же самую работу и за ту же самую плату другой группе, что бы Вы сказали насчет перехода?» Итоговые показатели определяются путем усреднения индивидуальных данных. Столь «лобовые» вопросы не всегда позволяют надеяться на искренние ответы.

Во-вторых, исследователи рассматривают сплоченность как результат согласия, сходства ценностных ориентаций и взглядов. Человек стремится к людям и группам, с установками и позициями которых он солидарен. С одной стороны, поиски согласия с мнением других людей обусловлены потребностью в социальном признании, обеспечивающем личности защищенность и эмоциональный комфорт. Такой позиции придерживается, например, Т. Ньюком, в работах которого понятие «согласие» занимает особое место. С другой стороны, необходимость согласия объясняется спецификой внутригруппового «бытия» человека: человек по необходимости взаимосвязан с другими в процессе реализации цели, а совместный успех зависит от согласованности мнений о цели и средствах ее достижения. Существуют различные методы оценки согласия в группе. Наиболее известна методика А.В. Петровского, предназначенная для изучения ценностно-ориентационного единства (ЦОЕ).

В-третьих, в качестве основы сплоченности рассматривается степень удовлетворения потребностей индивида в группе. Чем больше нужд удовлетворяется в группе, тем выше мотивация участвовать в такой группе, поэтому такой вид сплоченности называют мотивационной сплоченностью. Среди основных потребностей, которые может удовлетворить субъект в группе называются такие: в принадлежности, в общении, в помощи и защите, во власти, престиже, в уважении и самореализации, материальные потребности. Для повышения сплоченности необходимо создание системы мотивации, создание стимулов, системы награждения и поощрения.

Поскольку, группа сплочена лишь при условии, если приверженность индивидов к ней сильнее тяготения к другим группам, важным для развития сплоченности является наличие корпоративного духа в организации. При этом часто внутригрупповая симпатия и сплоченность сопровождаются антипатией и враждебностью к другим группам. М. Дойч, в частности, установил, что ситуация межгруппового соревнования стимулирует внутригрупповую сплоченность.

К последствиям роста групповой сплоченности можно отнести:

- 1) сохранение группового членства, уменьшение числа уходов из группы;
- 2) усиление влияния, оказываемого группой на отдельных индивидов;
- 3) возрастание участия каждого в жизни группы;
- 4) рост индивидуальной адаптации к группе и переживание чувства личной безопасности (снижение тревожности, рост самооценки).

Связь групповой сплоченности и продуктивности группы неоднозначна. Рост сплоченность сам по себе не обязательно увеличивает ее продуктивность. Как минимум, два фактора влияют на взаимосвязь этих переменных. Во-первых, принятые в группе нормы, это значит, что если групповые нормы предусматривают низкий уровень эффективности деятельности, то члены высокосплоченных групп в большей мере будут препятствовать ее росту, чем члены низкосплоченных групп. Во-вторых, мотивация к групповой деятельности, оказывается, что продуктивность и сплоченность имеют тенденцию позитивной связи в случае высокой мотивации членов группы на групповое взаимодействие, на взаимное усиление.

По мнению С.Кратохвила<sup>15</sup>, сплоченности содействуют:

1. Удовлетворенность личных потребностей индивидов в группе или при помощи группы.
2. Цели всей группы, которые находятся в согласии с индивидуальными потребностями; взаимная зависимость при работе над конкретными задачами.
3. Выгоды, вытекающие из членства в группе и ожидание несомненной пользы от него.
4. Разного рода симпатии между членами группы, их взаимное тяготение.
5. Мотивировка каждым участником своего членства, включая усилия, которые он приложил, чтобы попасть в группу.
6. Дружески располагающая атмосфера.
7. Престиж группы, при одновременном повышении престижа индивидуума во время его членства в группе.
8. Влияние групповой деятельности: а) притягательность действий (интересные, веселые, увлекательные действия, ведущие к совместному переживанию позитивных эмоций); б) групповые технические приемы, направленные непосредственно на поддержку сплоченности, например, образование узкого круга, в котором все участники держатся за плечи и сосредотачиваются на чувстве сплоченности; совместные песни и танцы в этом кружке, особенно при подчеркнутой интимности происходящего (погашенный свет, перестановка мебели и т.п. ).
9. Соперничество с иной группой или группами.
10. Вражда, неприязнь и отрицательное отношение общества (замкнутость сект и фракций).

---

<sup>15</sup> Кратохвил С. Групповая психотерапия неврозов. — Прага, Авиценум, 1978.

### **Социально-психологический климат.**

Сплоченность является одной из характеристик социально-психологического климата (СПК) группы. Под социально-психологическим климатом понимается обычно эмоционально-психологический настрой коллектива, в котором на эмоциональном уровне отражаются личные и деловые взаимоотношения членов группы. СПК создается и проявляется в процессе общения, на фоне которого реализуются групповые потребности, возникают и разрешаются межличностные конфликты. Взаимодействие может строиться на соревновании, тайном соперничестве, взаимопонимании, грубом давлении или сознательной дисциплине.

К основным характеристикам СПК обычно относят следующее:

- 1) удовлетворенность членов коллектива взаимоотношениями, деятельностью, руководством;
- 2) преобладающее настроение;
- 3) взаимопонимание и авторитетность руководителей;
- 4) сплоченность;
- 5) сознательная дисциплина;
- 6) уровень конфликтности.

Существуют приемы, которые позволяют улучшать социально-психологический климат коллектива в организации. Перечислим некоторые из них.

– усиление взаимосвязи системы вознаграждения с индивидуальными или командными результатами выполнения рабочих заданий;

– установление привлекательных для работников целей, сам факт достижения которых обеспечивает высокое удовлетворение;

– обеспечение реальности поставленных целей, что повышает вероятность их достижения неуверенными в себе работниками и уровень их удовлетворения;

– избегание непосредственных воздействий на установки работников; Активное использование умения слышать и слушать сотрудников, так как «незащищенные» установки более восприимчивы изменениям;

– обеспечение устойчивой обратной связи, что позволяет удовлетворить потребности в служебной информации;

проявление внимания к чувствам работников;

– обеспечения возможности участия работника в принятии решений;

– демонстрация позитивной оценки трудовых усилий и желаемого поведения сотрудников.

### *3.8. Управление малой группой: лидерство и руководство*

Лидерство – психологическая характеристика поведения какого-то члена группы, пользующего наибольшим влиянием. Будучи психологическим по своей природе феноменом, т.е. возникая в системе неофициальных, неформальных отношений, лидерство вместе с тем выступает и как средство организации отношений этого типа, управления ими.

Руководство – организованный обществом процесс. Руководитель и лидер являются наиболее влиятельными субъектами в группе. Отличия лидерства от руководства отражены в следующей таблице.

## Отличия лидерства от руководства.

Лидерство	Руководство
Межличностные отношения	Официальные отношения
Микросреда	Макросреда
Стихийно	Стабильно
Неопределенные санкции	Определенные санкции
Возникает стихийно	Организованный процесс

**Теории лидерства**

Обычно выделяют следующие теории происхождения лидерства.

1. Теория черт, подход с позиции качеств. Согласно этой теории лучшие из руководителей (лидеров) обладают набором общих для всех качеств. К наиболее значимым чертам современного руководителя принято относить: оригинальность и творчество, гибкость и адаптивность, способность к обучению, уверенность в себе, желание руководить, компетентность<sup>16</sup>.

2. Поведенческий подход. Эффективность определяется не личностными факторами, а привычной манерой поведения руководителя по отношению к подчиненным, т.е. стилем руководства (про стили руководства см. ниже).

3. Ситуационная теория (лидерство – продукт ситуации). Изучение всех сторон руководства и лидерства в конкретной ситуации. Одна из основных задач руководителя состоит в том, чтобы определить, когда в зависимости от конкретных обстоятельств использование того или иного стиля целесообразно, это привело к разработке ситуационных подходов к руководству. Одна из первых ориентированных на обстоятельства моделей руководства была предложена Ф. Фидлером и его коллегами («вероятностную модель эффективности»).

4. Системная теория лидерства. Элементы системного подхода к анализу феномена руководства имели место еще в знаменитых экспериментах со стилями руководства, выполненных более полувека назад в школе К. Левина. В настоящее время трудно найти сколько-нибудь серьезную теоретическую схему руководства, лишенную признаков системности. Во всяком случае, стремление к автономному рассмотрению тех или иных особенностей руководства (например, черт личности руководителя) наблюдается в последние годы все реже.

Р.Л. Кричевский<sup>17</sup> к системным теориям относит и модель Ф. Фидлера и концепцию ценностного обмена (Дж. Хоманс). Согласно концепции ценностного

<sup>16</sup> Д.В.Ньюстром, К.Дэвис. Организационное поведение. Поведение человека на рабочем месте. – СПб.: Питер, 2000 — 183 с.

<sup>17</sup> Этот раздел приводится по книге Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Психология малой группы. – М.: Моск. ун-та, 1991, – С. 168–192.



обмена, в лидерскую позицию в ходе взаимодействия попадает тот, кто идентифицируется с наиболее полным набором групповых ценностей.

Подход Ф. Фидлера пользуется достаточным признанием среди специалистов, он успешно апробирован в сотнях лабораторных и полевых исследований, проведенных во многих странах мира, прошел ряд специальных проверок на валидность.

Психологическая составляющая фидлеровской модели – параметры ситуации, в которой действует руководитель. Таких параметров три: степень благоприятности отношений руководителя с подчиненными; величина позиции власти (влияния) руководителя в группе (имея в виду, в частности, его возможности в контроле за действиями подчиненных и использовании различных средств стимулирования их активности); структура групповой задачи. Совокупная количественная оценка (по специально разработанным шкалам) всех перечисленных выше параметров дает представление о величине осуществляемого руководителем «ситуационного контроля» (СК), т. е. степени владения им ситуацией функционирования группы.

Непсихологическая компонента модели – эффективность деятельности руководителя – представлена показателями продуктивности группы, т. е. успешности выполнения данной конкретной группой именно тех задач, для решения которых она непосредственно создана.

В соответствии с моделью Ф. Фидлера в аморфных ситуациях задача руководителя состоит в устранении двусмысленности (вызывающей у работников чувство тревоги), поэтому наиболее адекватным становится структурированный поход (ориентация руководителя на структурирование заданий). В ситуациях, когда группа имеет дело с достаточно рутинными задачами, а отношения лидера с сотрудниками характеризуется как хорошие, ее члены могут положительно воспринять ориентированного на рабочие задачи менеджера (деятельность которого способствует достижению высоких результатов). Стабильная ситуация предъявляет повышенные требования к уровню отношений руководитель — члены группы, что обуславливает высокую эффективность ориентированного на работников лидера. Иными словами, в ситуациях высокой и низкой степени благоприятности эффективен лидер, ориентированный на задачу, а в ситуациях умеренно-благоприятных более продуктивно использовать стиль, ориентированный на отношения, на людей.

### *3.9. Классификация типов лидерства. Стили руководства*

Хотя эмпирическое изучение лидерства началось довольно давно – первые шаги в этом направлении были сделаны А. Бине и Л. Терменом еще на заре нынешнего столетия – структурный его аспект привлек внимание исследователей лишь в 50-е годы. Именно тогда Р. Бейлзу и Ф. Слейтору удалось выделить две фундаментальные лидерские роли: роль делового, инструментального лидера (the task leader) и роль экспрессивного, социально-эмоционального Лидера (the social-emotional leader), а сам факт их наличия получил название феномена ролевой дифференциации лидерства.

Было показано, что эти роли связаны с разными аспектами групповой функционирования: роль инструментального лидера включает действия, направленные преимущественно на решение поставленной перед группой задачи, а роль эмоционального лидера предполагает действия, относящиеся в основном к сфере внутренней интеграции группы.

Более поздние исследования структуры группового лидерства, выполненные, в частности, отечественными психологами и педагогами, позволили выявить некоторые новые ее аспекты. Во-первых, речь идет об увеличении списка лидерских ролей в связи с учетом многообразия ситуаций жизни группы. Так, Л.И. Уманским и его сотрудниками описаны следующие роли:

- лидер-организатор, осуществляющий функцию групповой интеграции;
- лидер-инициатор, задающий тон в решении групповых проблем;
- лидер-эрудит (одна из ролей интеллектуального лидера);
- лидер эмоционального притяжения (соответствует «социометрической звезде»);
- лидер-мастер, умелец (т.е. специалист в каком-то виде деятельности).

Итак, в настоящее время изучение структуры группового лидерства отечественными и зарубежными специалистами сводится, как правило, к рассмотрению разнообразных лидерских ролей, относящихся либо к двум доминирующим сферам групповой активности (деловой и эмоциональной), либо к более частным моментам групповой жизни.

### **Трактовка причин ролевой дифференциации лидерства**

В лабораторных экспериментах Р. Бейлза и Ф. Слейтера исследовались малые дискуссионные группы численностью от 3 до 6 человек, в которых отсутствовал какой-либо лидер. Причины возникновения двух разных лидерских ролей усматривались Р. Бейлзом и Ф. Слейтером в следующем: члены группы вносят неодинаковый вклад в решение групповой задачи, и субъект, наиболее активный в этой деятельности, становится инструментальным лидером. Осознание членами группы неравенства своего участия в решении задачи приводит, по мнению авторов, к тому, что инструментальный лидер начинает восприниматься ими как главный источник напряжения и фрустрации. Поскольку, однако, маловероятно, что лидер в решении задачи сможет эффективно разрешить возникшие межличностные проблемы, группа выдвигает на эту роль другого своего члена. Так появляется экспрессивный или социально-эмоциональный лидер.

В дальнейшем интерпретация Бейлза – Слейтера была подвергнута некоторой критике зарубежными исследователями. В частности, высказывалось сомнение относительно того, будет ли дифференциация, столь отчетливо наблюдавшаяся в лабораторных экспериментах, в такой же мере иметь место в естественных, нелабораторных ситуациях.

П. Секорд и К. Бекман предположили, что ролевая дифференциация должна меняться в прямой зависимости от степени успешности действий по решению задачи. Чем меньше удовлетворения испытывают члены группы от работы над задачей и чем выше понесенные ими в процессе этой работы затраты, тем вероятнее концентрация различных функций у разных лиц.

По данным Р.Кричевского (спортивные команды), не обнаруживается какой-либо антагонизм между инструментальными лидерами и остальными членами спортивных коллективов. Об этом можно судить хотя бы по тому, что в изучавшихся коллективах инструментальные лидеры получали достаточно высокие оценки и по измерению экспрессивного лидерства, только в двух случаях обе лидерские роли реализовывались одним лицом.

### **Стили руководства**

Исследование стилей руководства – одно из значительных направлений психологии малых групп и организаций – берет, как известно, начало с экспериментов, выполненных в конце 30 – начале 40-х гг. в школе К. Левина. В последующие четыре с лишним десятилетия это направление получило солидную эмпирическую разработку за рубежом и в нашей стране, нашедшую широкое отражение в социальной психологии и психологии управления. А.Л. Журавлев: стиль руководства — «индивидуально-типические особенности целостной, относительно устойчивой системы способов, методов, приемов воздействия руководителя на коллектив с целью эффективного и качественного выполнения управленческих функций». А.А. Русалинова считает, что «к числу характеристик типа (стиля) руководства можно отнести лишь такие, которые непосредственно отражают особенности взаимодействия руководителя как со всем коллективом в целом, так и отдельными работниками». На этом основании стиль руководства определяется как «стабильно проявляющиеся особенности взаимодействия руководителя с коллективом, формирующиеся под влиянием как объективных и субъективных условий управления, так и индивидуально-психологических особенностей личности руководителя».

Первоначально К. Левиным и его сотрудниками были выделены три стиля руководства: демократический, авторитарный, нейтральный (в отечественной литературе в качестве их аналогов иногда вводятся иные обозначения: коллегиальный, директивный, попустительский). Выяснялось влияние этих стилей на продуктивность и удовлетворенность членов группы, т. е. фактически сразу же был поставлен вопрос об эффективности группового функционирования в связи с определенным стилем руководства.

Следует отметить, что в зарубежных публикациях нередко встречаются своеобразные аналоги стилевой дихотомии «демократический – авторитарный», «разрешающий – ограничивающий», «ориентация на группу – ориентация на себя», «личностная ориентация – деловая ориентация» и т. п.

Наиболее распространенной классификацией типов руководителя является типология, предложенная Ф. Фидлером: руководитель, ориентированный на задачу и руководитель, ориентированный на отношения.

А.Л. Журавлев и В.Ф. Рубахин выделяют 7 основных стилей руководства: директивный, коллегиальный, либеральный (попустительский), директивно-коллегиальный, директивно-либеральный, коллегиально-либеральный и смешанный.

Американский психолог Дуглас Мак Грегор попытался найти различия во взглядах на человеческую природу у руководителей разного типа. Он обозначил

установки и взгляды авторитарного руководителя как «теория Х», а демократического – «теория У».

Результаты его исследования представлены в следующей схеме.

Схема 2. Теории Дугласа Мак Грегора

Теория Х	Теория У
1. Люди изначально не любят трудиться.	1. Труд – процесс естественный.
2. У них нет честолюбия, стараются избавиться от ответственности, предпочитая, чтобы ими руководили.	2. Если люди приобщены к организационным целям, они будут использовать самоуправление и самоконтроль.
3. Больше всего подчиненные хотят защищенности.	3. Приобщение выступает как вознаграждение.
4. Чтобы заставить людей трудиться, необходимо использовать принуждения, контроль, угрозу наказания.	4. Способность к творческим решениям встречается часто, а потенциал среднего человека используется лишь частично.

#### Раздел 4. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

Подобно отражению и деятельности, общение принадлежит к базовым категориям психологической науки. По своему значению для теоретических, экспериментальных и прикладных исследований она, пожалуй, не уступает проблемам деятельности, личности, сознания и ряду других фундаментальных проблем психологии (Б.Ф. Ломов, 1984). Одним из первых в отечественной и мировой психологии, кто основательно начал разработку этой проблемы, был В.М. Бехтерев, создатель так называемой коллективной рефлексологии. Исследования общения были продолжены А.Ф. Лазурским. В.Н. Мясищев, создавая на основе идей Бехтерева и Лазурского оригинальную психологическую концепцию отношений, выделял в общении три главных компонента: социальное отражение, эмоциональное отношение и способ поведения. Б.Г.Ананьев подчеркивал, что человек является субъектом труда, познания и общения. Он считал общение важнейшим условием и фактором психического развития на протяжении всего жизненного пути индивида.

Проблема общения интенсивно разрабатывалась в 20–30-е годы. Затем интерес к ней снизился. Однако в 80-е годы она снова стала привлекать к себе внимание. То, что эта проблема превратилась по мысли Б.Ф.Ломова в некоторый «логический центр» общей системы психологической проблематики, прежде всего, связано с развитием социальной психологии и усилением ее влияния на другие психологические дисциплины.

В качестве составляющих процесса общения рассматриваются: коммуникация, понимаемая в узком смысле слова, как обмен информацией; интеракция – взаимодействие, предполагающее определенную форму организации совместной деятельности; социальная перцепция – процесс взаимопознания партнерами друг друга как основа для их взаимопонимания.

### *1.1. Общение как проблема социальной психологии. Структура и виды общения*

Процесс общения можно рассматривать в широком и узком смысле слова: как любое взаимодействие людей, в ходе которого предполагается влияние друг на, и как процесс непосредственного контактирования, осуществляемый с помощью набора речевых и неречевых средств.

Первейшая человеческая функция общения – это регуляция совместной деятельности – корень слова «общение» тот же, что и слова «сообща». Собственно общение в привычном для нас смысле ос трудовой общности людей. Деятельность сообща породила язык общения.

Общение служит первоначальным инструментом формирования сознания любого человека, можно предположить, что способность к общению у человека врожденная, но она должна быть развита соответствующим воспитанием.

Некоторые специалисты (Дж. Джафрре, О.В.Баженова) отмечают наличие у человека коммуникативного инстинкта, именно поэтому возможен диалог между матерью и младенцем. Младенец по-разному реагирует на людей и неодушевленные предметы. Зоопсихологом Г. Ревелем «потребность контакта» вообще рисуется как фундаментальная биологическая потребность: того же типа, что потребность в самосохранении.

Учитывая сложность общения, необходимо каким-то образом обозначить его структуру, с тем, чтобы затем возможен был анализ каждого элемента. Обычно выделяют три взаимосвязанные стороны: коммуникативная, интерактивная и перцептивная.

Коммуникативная сторона общения или коммуникация в узком смысле слова, состоит в обмене информацией между людьми. Люди обмениваются между собой различными представлениями, идеями, интересами, настроениями, чувствами, установками и пр. Все это можно рассматривать как информацию. Причем в условиях человеческие общения информация не только передается, но и формируется, уточняется и развивается.

Интерактивная сторона общения заключается в организации взаимодействия между общающимися людьми, т.е. обмене не только знаниями и умениями, но и действиями. Если общение рождается на основе какой-то совместной деятельности, то обязательно возникают совместные попытки, развивать деятельности, организовывать её. Мы можем быть удовлетворены взаимодействием в группе (например, в процессе обсуждения какого-то вопроса) или оценивать наше взаимодействие негативно.

Перцептивная сторона общения означает процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания. Это как бы внутренняя сторона общения.

Б.Ф. Ломов определяет 3 функции: информационно-коммуникативную, регуляционно-коммуникативную, аффективно-коммуникативную. Выделяют особо и познавательную функции, куда можно включить и функцию самопознания.

В литературе можно встретить следующие классификации общения:

- ролевое (деловое) и личностное;
- диалогическое и монологическое;

- субъект-субъектное и субъект-объектное;
- манипулятивное и гуманистическое (гуманистическое общение позволяет удовлетворить такие человеческие потребности, как потребность в понимании, сочувствии, сопереживании).

*4.2. Понятия невербальной и вербальной коммуникации. Общая характеристика основных структур невербального поведения*

В любом виде общения можно выделить две его составляющие: вербальное (словесное, речевое) и невербальное (бессловесное) общение.

Почти каждое сообщение при взаимодействии людей содержит речевой и неречевой компоненты. Между ними возможны три типа соотношений.

1. Неречевое сообщение согласуется с речевым, поддерживает или усиливает его.
2. Неречевое сообщение противоречит речевому эксперименты М. Аргайла (1970) показали, что в случае когда текст речевого сообщения вступал в противоречие с его неречевым оформлением, речевое сообщение слушатель игнорировал.
3. Неречевое сообщение касается совершенно иного предмета, чем речевое. Внутренний добавочный смысл коммуникации может оказаться на самом деле основным ее содержанием — тем подтекстом, который нежелательно или невозможно в данной ситуации сформулировать в словах, сказать напрямик.

*Функции невербального общения*

- ◆ экспрессивная (выразительность, эмоциональное подкрепление);
- ◆ привлечение внимания;
- ◆ дополнительная информация.

Значение позы, жеста, выражения лица и т.п. зависит от того, к какой культуре, нации, социальной группе принадлежит человек, а также определяется конкретной ситуацией взаимодействия

Таблица № 2

Неречевые реакции

ПРОИЗВОЛЬНЫЕ		НЕПРОИЗВОЛЬНЫЕ	
Осознаваемые	Неосознаваемые	Осознаваемые	Неосознаваемые
Позы, движения, жесты, улыбки, взгляд, интонации.	Привычные действия: движения (закуривание, дергание ногой и т.д.), жесты, позы, выбор дистанции.	Покраснение лица, испарина, учащение пульса.	Расширение зрачков в ответ на зрительный стимул возбуждающего содержания.

*Элементы невербального общения.*

- ◆ оптико–кинетическая система (жесты, мимика, пантомимика – позы);
- ◆ проксемика (пространственное и временное расположение);
- ◆ экстралингвистическая система (включение в речь пауз, плача, смеха и т.п.);

- ◆ паралингвистическая система (качества голоса, его диапазон, тон и т.п.);
- ◆ язык взглядов (контакт глаз);
- ◆ телесные контакты;
- ◆ ольфакторная система (различение запахов).

Способность к невербальному общению формирует такое качество личности, которое называется экспрессивность. Экспрессивность означает степень выраженности того или иного состояния, чувства, настроения, отношения и т.д. В класс средств, выявляющих своеобразие личности попадают: мимика, жесты, позы, форма тела, прическа, косметика, украшения, одежда, стиль речи, почерк, рисунок и т.д. В соответствии с ними формируются направления психологии экспрессии, которыми занимаются специалисты в области психодиагностики, психотерапии, социально-психологического тренинга, рекламы, политической психологии. Известными специалистами в области невербального поведения является В.А. Лабунская, А.А. Бодалев в отечественной психологии, из западных психологов — М. Аргайл, П. Экман.

### **Язык взглядов**

Глаза привлекают партнера более чем все остальное на лице говорящего. Это один из древнейших способов коммуникаций, причем не только у людей, но и у животных. Замена боя у животных пристальным взглядом друг на друга, кто первый опустил глаза, тот побежден. Одним из патологических симптомов считается страх человека глядеть в глаза. Существует целый ряд правил, как смотреть в глаза, эти правила формируются в течение жизни. Раньше учили барышень, как смотреть на молодых людей, чтобы привлечь их внимание: сначала на потолок, потом в пол, потом в угол, а только затем на него.

Взгляд в упор (или пристальный), с древности трактуется, как тяжелый взгляд как стремление померится силами, и может вызвать агрессивную реакцию. Именно такой взгляд использует типичный начальник-манипулятор, чтобы привести подчиненного в состояние тревоги, дискомфорта.

Психологи начали изучать взгляд в 60–70-е годы. Выяснилось, что у человека в *процессе* смотрения проявляются определенные закономерности, которые, как правило, неосознанные.

1. В ситуации диалога тот, кто говорит, обычно меньше смотрит **на** собеседника, чем тот, кто слушает, особенно, если речь трудна. Активная интеллектуальная работа (построить фразу, найти нужное слово, неуверенность в том, что говоришь) не позволяет говорящему тратить энергию на прямой взгляд.

2. Если человек хорошо говорит, уверен в своей информации, то отмечается сканирование, проезд взглядом по аудитории. Это свидетельство развитости коммуникативной сферы и показатель профессионализма.

3. Если разговаривающий все чаще на вас посматривает, то это признак того, что он скоро закончит и вступить в диалог ваша очередь. Если все больше отводит от вас глаза, то его речь в самом разговоре.

4. Если слушающий смотрит на говорящего 30% времени, значит его интересует только информация, если от 30% до 60 % времени — и информация, и говорящий. Если 60% — информация его не интересует, интересуется только говорящий (влюбленный взгляд)

5. Если собеседник не смотрит на партнера вообще, то это говорит о наличии у него личностных проблем, иногда нарушений. По сравнению с остальными видами коммуникаций, контакт взглядами исключительно краток и отличается наибольшей интимностью (т.е. с его помощью можно передать не только смысловую, но и эмоциональную информацию)

Каждая культура предписывает свой порядок взглядов: на кого смотреть, где смотреть, сколько смотреть. Существуют культуры, где взгляды очень ценятся (как например в русской культуре), а в некоторых культурах взгляд рассматривается как негативная форма контакта (боязнь глаза) и он частично табуируется.

### **Мимика**

Мимика – это координированные движения мышц лица, отражающие состояния, чувства, эмоции. На лице человека всегда отражается то, что он переживает – это закон природы.

Проявление каждой эмоции включает в себя 3 компонента.

1. Речевой (выражения эмоционального переживания вслух).
2. Физиологический (сердечно-сосудистые, вегетативные реакции, дыхание, пульс, выделение желудочного сока и т.д.).
3. Выразительный (выразительные движения тела и физиономии).

Американский психолог Пол Экман доказал, что каждая эмоция имеет врожденный код; Мышцы морфологически прикреплены к определенному виду эмоций. Следовательно, для каждой эмоции есть своя мышца, лица. И независимо от культуры (хоть первобытное племя) все одинаково смеются и плачут.

Проявление эмоций у всего народа, рас физиологически одинаково. Но на внешнее их проявление культура накладывает свой отпечаток

На Востоке (в Китае, Японии) не принято выражать на глазах у всех горе, печаль. Существенно отличаются и улыбки этих восточных народов от улыбок североамериканцев и европейцев, которые улыбаются много, но совсем по-другому: японцы, китайцы, – для окружающих (демонстрируют расположение к другим), американцы, европейцы – для себя (демонстрируют собственное благополучие). У русских – совсем другие нормы: как можно более полное соответствие эмоций внутреннему содержанию. Наверное, именно поэтому американцев, приезжающих в Россию, сначала шокируют наши мрачные лица, с которыми мы ходим по улице. Но потом они обнаруживают, что не все так просто, что люди способны на более тесный душевный контакт. Русские в свою очередь ужасно устают при общении с американцами и европейцами от их деланных улыбок, когда находятся за рубежом.

Различают мимику верхней и нижней части лица. Эксперименты показали, что верхняя часть лица контролируется больше, чем нижняя, а распознавать эмоции легче по выражению лица, чем по тону голоса. Как правило, положительные эмо-



ции и чувства (радость, удивление, любовь) распознаются легче, чем отрицательные. При этом женщины более точны как в восприятии чувств других, так и передаче собственных чувств.

### **Движения и жесты**

Под движениями понимают перемещение в пространстве всего тела, а под жестами — движение различных частей тела. Основное значение имеют движения головы, плеч и рук. Существуют символические жесты, т.е. жесты без слов. Один из них распространен по всему миру, другие имеют свои национальные особенности. Другая группа жестов – это жесты, которыми мы сопровождаем речь.

Жестам у нас практически нигде внимания не уделяется, разве что при обучении артистов и в работах по ораторскому искусству.

Учителя и родители часто просто обрубают детскую жестикуляцию. «Не верти руками!», «Опусти руки», «Руками помогают себе только некультурные люди!»

Во время публичного выступления некультурный жест, превращается в махание, верчение, и пр. Окультуренный жест помогает речи. Люди, все, что думают, чувствуют, обязательно хотят выплеснуть, выразить. И жесты человека могут быть с ним в согласии или в противоречии.

Основные функции жестов: коммуникативная (для передачи информации) и выразительная (экспрессивная). Коммуникативные жесты производятся, как правило, специально. Это жесты приветствия, прощания, отрицающие, запрещающие, оскорбительные и т.д. Выразительные жесты и движения часто бывают произвольными, по ним можно понять состояние человека, его отношение к происходящему. Это жесты сомнения, удивления, радости, восторга, одобрения, растерянности и т.д. Большинство жестов являются все же многофункциональными.

### **Позы**

Человек в пространстве всегда как-то располагается. Когда мы смотрим литературу по позам животных, мы понимаем, что это практически основной их язык.

Оказывается, что и у человека это не менее информативный канал информации. Просто он плохо изучен и о нем мало пишут.

Позы делятся на открытые и закрытые.

Открытые – свободные, раскованные, удобные. Отражают комфортное состояние, уверенность в себе. Открытая поза определяется:

- ✓ поворотом корпуса и головы к собеседнику;
- ✓ раскрытостью ладоней;
- ✓ нескрещенным положением ног;
- ✓ расслабленностью мышц.

Закрытые – отражают стремление занять как можно меньше пространства, спрятаться. Человек старается закрыть свой фасад все чем угодно: руками, книгой, сумочкой, годовым отчетом, если это совещание у директора. Руки при этом закрывают лицо, грудь, подбородок. Ноги: сомкнутые, переплетенные, помещен-

ные под стул. Роль щита играет также одежда, застегнутая на все пуговицы, толстая, с длинными рукавами. Все это характеризует незащищенность, слабую позицию, неуверенность в себе.

Если человек все время в закрытой позе, да еще и в соответствующей одежде, то это говорит о личностных проблемах, тянущихся давно. По мере разрешения проблем (например, с помощью психотерапевта) человек меняется внешне

Часто можно наблюдать несоответствие между верхом и низом тела. Почему? Обычно считается, что основное – это лицо. Поэтому максимум контроля идет за лицом и верхней частью тела, т.к. она больше видна. И человек, оказавшись вдруг перед публикой без кафедры или стола, чувствует себя как будто голым, не знает, куда деть злополучный низ, т.е. ноги.

Высшая степень воспитанности в прошлом заключалась в высокой естественности в поведении, как с равными, так и с выше поставленными и подчиненными.

Наблюдательный человек старается смотреть, что делают ноги. Если человек не хочет включаться в разговор, он поворачивает только голову для фразы. Если он полностью включился в беседу он поворачивается всем телом.

Если человек вынужден общаться с человеком, который ему неприятен, то ноги стараются отвернуться. По нижней части тела всегда можно судить о стадии отношений. Верх делает то, что положено. Нижнюю половину тела контролировать сложнее. Чем больше гармония между верхом и низом, тем больше искренность отношения.

Поза хорошо отражает, как меняются отношения между людьми.

### **Проксемика**

Взаимное расположение людей исследуется в рамках дисциплины, называемой проксемикой. Она исследует, каким образом человек неосознанно регулирует свое пространство — дистанцию между собой и другими людьми, свое положение относительно них (стоя, сидя и т.п.) и ориентацию в пространстве (наклонившись, откинувшись и т. п.).

Обычно люди чувствуют себя удобно и считают, что производят благоприятное впечатление, когда стоят или сидят на таком расстоянии от других, которое кажется им соответствующим определенному типу взаимоотношений.

Экспериментальным путем Э. Холлом Дж. Трейджером были выведены четыре межличностных расстояния, каждое из которых имеет ближнюю и дальнюю фазы. Вокруг человека существует несколько пространственных зон, имеющих психологическое значение. Чем меньше радиус зоны, тем больше значение приобретает она для личности.

1. Интимное расстояние (0–45 см). На таком расстоянии общаются в основном близкие или хорошо знакомые люди. «Вход» чужого человека в эту сферу ощущается как нечто весьма неприятное. На этом расстоянии партнеры могут касаться друг друга, типичными являются негромкий голос, доверительный разговор. Иногда близорукие люди невольно «нарушают» эту невидимую границу. Нарушение этой зоны (например, если в том же транспорте при наличии массы свободных мест к вам кто-то подсаживается слишком близко) вызывает тревогу, раздра-

жение, протест.

2. Персональная дистанция (45–120 см). Нормальное расстояние, на котором осуществляется общение знакомых людей. На этом расстоянии происходит основная часть разговора. Громкость голоса средняя. В этом радиусе человек чувствует себя вполне уютно и спокойно. Именно поэтому, если позволяет места в транспорте, человек сядет всегда на отдельное место, сиденье. Нарушение этой зоны вызывает дискомфорт.

3. Социальная дистанция (120–400 см). На этом расстоянии улаживаются безличные дела, происходят формальные встречи в кабинетах и общественных местах. На расстоянии 2,5–4,0 метра каждый может заниматься своим делом, не мешая другому.

4. Публичная дистанция (400–750 см). На таком расстоянии детали лица, мелкие движения не улавливаются. Голос становится громче, слова тщательно подбираются и старательно выговариваются. Общение – формальное, чаще всего с несколькими людьми.

Стремление увеличить расстояние трактуется как нежелание контакта. Стремление уменьшить его – как приязнь, желание контактировать. Часто в проксемике применяется термин «персональное пространство». Это такая область вокруг человека, которую он считает своей и вторжение в которую других, не близких ему людей, которым он не доверяет, воспринимается им как покушение на его неприкосновенность. Персональное пространство каждого человека имеет свои размеры. Замечено, что уравновешенный человек с чувством собственного достоинства подходит к собеседнику ближе, тогда как беспокойные, нервные люди чаще стараются держаться подальше.

С точки зрения исследователей невербальной коммуникации элементы экспрессии (от контакта глаз до взаимного расположения) существуют для того, чтобы установить, сохранить, ограничить, развить отношения между взаимодействующими людьми. Формы экспрессии при этом должны соответствовать тем моделям поведения, которые приняты в обществе, идеологическим запросам времени, нравственно-этическим требованиям к личности. Существуют также и культурные различия в выражении чувств.

#### *4.3. Специфика обмена информацией в коммуникативном процессе*

При общении каждый участник для передачи информации использует свой, особый код (вербальный и невербальный). К элементам структуры коммуникативного акта можно отнести следующее.

1. Коммуникатор — человек, передающий информацию.
2. Передаваемый смысл сообщения.
3. Способ кодирования.
4. Собственно сообщение (сам текст).
5. Процесс декодирования сообщения реципиентом.
6. Воспринятый смысл сообщения.
7. Реципиент — человек воспринимающий информацию

Эффективность переданного сообщения во многом зависит от того, насколько партнеры готовы понимать друг друга. Существуют также типичные ошибки при передаче информации. Информация, переданная коммуникатором, может теряться, искажаться, она может быть добавлена со стороны реципиента.

Непонимание между людьми может возникать также вследствие барьеров, которые можно отнести к разным группам.

Барьеры непонимания:

- фонетические – возникают как следствие употребления различных вербальных кодов (акцент, диалект, иностранный язык);
- семантические – возникают из-за разницы в понимании слов, многозначности фраз, реплик;
- стилистические – отмечаются тогда, когда участники используют различный стиль говорения: научный, бытовой, слэнговый. Если студент не понимает вопроса на экзамене, то, скорее всего, мы имеем дело со стилистическим или логическим барьером;
- логические – возникают как следствие употребления различных логик (примитивная логика, научное знание, детская логика). Например, по детской логике «чайка – чай пьет», а по примитивной — солнце вертится вокруг земли.

В процессе общения необходимо не только передавать информацию, но и выслушивать ответ. В этой связи появляется еще одна проблема — соотношение в общении говорения и слушания. По данным некоторых исследователей, умением слушать обладают не более 10 % людей; остальные предпочитают говорить.

#### 4.4. Конфликтное взаимодействие

Одним из видов взаимодействия является конфликт. Можно выделить следующие типы поведения (стратегии) в конфликтной ситуации.

#### Сетка Томаса—Килмена



Сетка помогает определить собственный стиль или стиль любого другого человека. Каждый стиль может пригодиться. Тем не менее, путь доминирования, «жесткой борьбы» или «мягкой» напористости, имеющий негативные последствия для отношений участников ситуации, в достаточной мере обнаружил свою несостоятельность на всех уровнях человеческого общения – от международных отношений до частной жизни людей в тех средах, где распространены стратегии нетерпимости или жесткости. Доминирование и борьба могут обеспечить человеку решение проблемы в своих интересах – но ценой отношений с партнером. Уход от конфликта и конфликтного взаимодействия может сохранить или даже улучшить отношения – но ценой отказа от собственных интересов или позиции, которую человек защищает. И только интегративно-компромиссный подход при его эффективной реализации дает возможность одновременно решить проблему и сохранить отношения, что и считается подлинным успешным решением конфликта

Ни одну из приведенных стратегий нельзя назвать хорошей или плохой. Каждая из них может быть оптимально и обеспечит наилучший эффект в зависимости от конкретных условий возникновения и развития конфликта. В то же время именно сотрудничество в наибольшей степени соответствует современным представлениям о конструктивном долгосрочном взаимодействии между людьми.

Согласно Н.В. Гришиной, существует три основных модели развития конфликтов в трудовом коллективе. Модели расположены по степени нарастания деструктивных тенденций и сложности разрешения проблемы.

1. *Трудовой спор*. Хорошие личные отношения. Воздействие путем аргументации, убеждения.

2. *Формализация отношений*. Широкая зона разногласий. Сомнения в возможности достичь согласия. Общение ограничивается.

3. *Психологический антагонизм*. Тенденция к эскалации конфликта. Взаимное психологическое неприятие.

#### *4.5. Понятие социальной перцепции. Механизмы взаимопонимания*

Термин «социальная перцепция» впервые был введен Дж. Брунером в 1947 г. в ходе разработки так называемого "нового взгляда" на восприятие. Первоначально с помощью этого понятия описывали социальную обусловленность процесса перцепции. В дальнейшем социальную перцепцию стали относить к процессам восприятия и понимания социальных объектов, под которыми подразумевались другие люди, группы, большие социальные общности.

Выделяют пять основных источников восприятия себя и другого человека:

- а). восприятие через соотнесение своей личности с другими;
- б). восприятие через предположение как меня воспринимают другие люди;
- в). восприятие через соотнесение результатов деятельности; г). восприятие на основе наблюдения собственных состояний;
- д). непосредственное восприятие внешнего облика.

Таким образом, процесс взаимопонимания состоит из трех взаимосвязанных компонентов: 1) понимания себя; 2) понимания другого; 3) понимания другим.

Механизмы общения являются одновременно и механизмами процесса взаимопонимания. Основой и необходимой предпосылкой взаимного понимания людьми во всех случаях оказывается возможность их идентификации, их взаимного уподобления друг другу. В реальных ситуациях взаимодействия люди часто пользуются таким приемом, когда предположение о внутреннем состоянии партнера строится на основе попытки поставить себя на его место.

Если идентификация — это рациональное постижение партнера, то эмпатия представляет собой стремление эмоционально откликнуться на проблемы человека. Эмоциональная природа эмпатии проявляется в том, что ситуация партнера не столько "продумывается", сколько «прочувствуется». Т.П.Гаврилова<sup>18</sup>, анализируя существующие определения эмпатии, выделяет четыре наиболее часто встречающиеся:

- 1) понимание чувств, потребностей другого;
- 2) вчувствование в событие, объект искусства, природу;
- 3) аффективная связь с другим, разделение состояния другого или группы;
- 4) свойство психотерапевта.

Принято делить эмпатию на сочувствие и сопереживание. Различия между ними заключаются в степени рефлексии над проявляемым эмоциональным состоянием и степенью идентификации с объектом эмпатии. Сопереживание включает в себя большую идентификацию субъекта с объектом эмпатии, оно менее подвержено рефлексии по сравнению с сочувствием. Эмпатия выступает как регулятор взаимодействия, обеспечивая оценки прогноз наиболее адекватных способов поведения в соответствии с эмоциональным состоянием участников общения.

Процесс понимания характеризуется также явлением рефлексии. Рефлексия в социальной психологии выступает в форме осознания действующим субъектом того, как он в действительности воспринимается и оценивается партнером по общению. Это уже не просто знание себя или понимание другого, а знание того, как другой понимает меня, своеобразный удвоенный процесс зеркальных отражений друг друга. Успех в общении будет максимальным, если имеются совпадения в отражении партнерами друг друга, и, наоборот, в случае неверных представлений может возникнуть непонимание. Так, при общении оратора с аудиторией, если оратор имеет искаженное представление о слушателях и о том, как его воспринимают, вряд ли можно надеяться на успех публичного выступления.

В процесс понимания других людей и целых групп происходит приписывание им каких-то качеств, особенностей, оценка поведения. Этот процесс получил название «атрибуция». Если речь идет о видении (приписывании) причин этих качеств и этого поведения, то психологи пользуются понятием «каузальная атрибуция».

Теория каузальной атрибуции — это теория о том, как люди объясняют поведение других, приписывают ли они причину действий внутренним чертам человека или внешним ситуациям.

---

<sup>18</sup> Гаврилова Т.П. Понятие эмпатии в зарубежной психологии // Вопросы психологии. – 1975.– №2 — 150 с.

Для обозначения способности понимать других людей используется термин *сензитивность*. Г. Смит выделил следующие четыре вида сензитивности:

- *наблюдательная сензитивность*. Это способность наблюдать, видеть и слышать, одновременно запоминать как выглядел и что говорил человек (а именно: речевые особенности, привычные перемещения и позы, жесты и т.п.);
- *теоретическая сензитивность*. Это способность выбирать и применять теории для более точного предсказания чувств, мыслей и действий других людей;
- *номотетическая сензитивность*. Это способность понимать типичного представителя той или иной социальной группы и использовать эту информацию для предсказания поведения других лиц, принадлежащих этой группе. В данном случае включается такой механизм взаимопонимания как стереотипизация;
- *идеографическая сензитивность*. Это способность понимать своеобразие человека, его индивидуальность и личные проявления.

### **Искажения при восприятии и понимании людьми друг друга**

Суждения о другом человеке могут быть ошибочны. Причин тому множество. Л.А. Петровская перечисляет следующие социально-перцептивные искажения<sup>19</sup>.

1. Суждение о другом человеке делается по аналогии с собой (перенос на других собственных свойств и переживаний).

2. «Эффект ореола» – влияние общего впечатления о другом человеке на восприятие и оценку частных свойств.

3. Влияние «имплицитной теории личности» – рассмотрение конкретного человека сквозь призму имплицитных (собственных) представлений о том, какова должна быть личность, в основных ее проявлениях, по мнению воспринимающего.

4. Стремление к непротиворечивости — склонность восприятия «вытеснять все аспекты образа воспринимаемого человека, противоречащие сложившейся о нем концепции».

5. «Эффект инерционности» – тенденция к сохранению созданного представления о человеке.

Для развития способности понимания других людей, чувствительности к проявлениям другого человека психологи используют специальные программы: социально-перцептивный тренинг, тренинг сензитивности.

## **Раздел 5. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ**

Проводимый в психологии анализ общения и деятельности необходим, прежде всего, для того, чтобы понять законы развития их субъекта. Этим субъектом — субъектом познания, деятельности и общения — является общественный индивид – личность. Большое значение для разработки психологической теории личности имеет социальная психология, которая изучает статус и роли личности в различных общностях, межличностные отношения, интерперсональное восприятие, связи личности с группой. Это значение определяется тем, что личность здесь рассматривается в контексте явлений общественной психологии, что позволяет рас-

---

<sup>19</sup> Петровская Л.А. Компетентность в общении. — М.: МГУ, 1989.

крывать целый ряд таких ее характеристик и таких феноменов, которые другими психологическими дисциплинами не обнаруживаются (в силу специфики их предмета, методов и задач).

В социальной психологии личности наряду со все большим дроблением тематики (изучаются коммуникативные характеристики, организаторские способности, направленность, ценностные ориентации личности) можно отметить и стремление представить личность в целом как индивидуальность с многоуровневой структурой (такой подход разрабатывался в трудах Б.Г. Ананьева, В.Н. Мясищева, В.А. Ядова, В.С. Мерлина, К.К. Платонова и др.), и попытки создать социально-психологическую типологию личности.

Проблема личности стоит в центре и философии и социологии и этики и педагогики и генетики и т.д. Комплексный подход предусматривает вовлечение всех дисциплин.

В социологии личность рассматривается как представитель определенной социальной группы, как социальный тип, продукт общественных отношений, деперсонифицированная личность.

В социальной психологии в основе понимания личности лежит характеристика социального типа личности как специфического образования, продукта социальных обстоятельств, ее структуры, совокупности ролевых функций личности, их влияния на общественную жизнь. Социальные психологи концентрируют свое внимание на общей массе людей, на том, как в целом люди оценивают друг друга и влияют друг на друга. Они задаются вопросом, каким образом социальные ситуации могут большинство людей заставить поступать гуманно или жестоко, быть конформным или независимым и так далее.

### *5.1. Социализация личности*

Понятие социализации впервые было описано в конце 40-х – начале 50-х гг. в работах американских психологов и социологов (А. Парк, Д. Доллард, Дж. Кольман, В. Уолтер и др.). В традициях американской социологии это понятие раскрывается через термин «адаптация», который означает приспособление организма к условиям среды, к культурным, психологическим и социологическим факторам. В гуманистической психологии социализация представлена как процесс самоактуализации Я-концепции, самореализации личности, а субъект рассматривается как самостановящаяся и саморазвивающаяся система.

Еще в 30-е годы Л.С. Выготский говорил о социализации как о преобразовании интерпсихического в интрапсихическое в ходе совместной деятельности и общения. Согласно Л.С. Выготскому, переход от низших психических функций к высшим есть присвоение культуры индивидом.

Универсальными механизмами социализации являются интериоризация и эктериоризация, которые проявляются в ряде психологических механизмов, выполняющих защитную, регулятивную, самоактуализирующую функции.

Этнические особенности, связанные со способами социализации, подразделяют на витальные (биофизические), т.е. способы физического развития детей, вскармливание ребенка, характер питания, спортивные занятия, охрана здоровья и т.д. и ментальные (духовные).



Установлено, что вхождение в другую этническую группу, новую культуру сопровождается неприятными чувствами отверженности, дискомфорта, потерей статуса, друзей, раздражительностью, психосоматическими расстройствами. Наряду с этим имеют место и позитивные следствия перехода в новую этническую группу, например, когда создаются благополучные условия для развития личности и ее саморазвития.

Выделяют различные виды последствий межкультурных контактов:

- 1) геноцид — уничтожение противостоящей группы;
- 2) ассимиляция — постепенное добровольное или принудительное принятие обычаев, верований доминирующей группы, вплоть до растворения в ней;
- 3) сегрегация — курс на раздельное развитие групп;
- 4) интеграция — сохранение группами своей культурной идентичности при объединении в единое целое сообщество на новом значимом основании.

В результате человек становится «перебежчиком» или «шовинистом». «Маргинал» колеблется между двумя культурами, испытывая внутриличностный конфликт, путается в идентичности и в итоге не удовлетворяется требованиями ни одной из культур. Последний тип – «посредник» – синтезирует обе культуры, являясь их связующим звеном.

### *5.2. Развитие самосознания и формирование идентичности личности*

В результате социализации у человека развивается самосознание, на основе которого складывается Я-концепция, являющаяся собой совокупность всех его представлений о различных сторонах своей личности и организма. Человек меняет роли, взрослеет, и для того, чтобы его самосознание было адекватным, ему надо постоянно корректировать представление о себе. В современной научной литературе все чаще встречается понятие «идентичность». Это не случайно: в контексте последних социальных изменений усиливается интерес к проблеме выбора, самовыражения. Решение каждой, даже незначительной жизненной проблемы вносит определенный вклад в достижение идентичности. По мере принятия все более разнообразных решений относительно себя и своей жизни развивается структура идентичности, повышается осознание своих сильных и слабых сторон, целенаправленности и осмысленности своей жизни.

В работах А. Ватермана акцентируется ценностно-волевой аспект развития идентичности<sup>20</sup>. А. Ватерман считает, что идентичность связана с наличием у человека четкого самоопределения, включающего выбор целей, ценностей и убеждений, которым человек следует в жизни. Цели, ценности и убеждения А. Ватерман называет элементами идентичности. Они формируются в результате выбора среди различных альтернативных вариантов в период кризиса идентичности и являются основанием для определения жизненного направления, смысла жизни.

---

<sup>20</sup> Антонова Н.В. Проблема личностной идентичности в интерпретации современного психоанализа, интеракционизма и когнитивной психологии // Вопросы психологии. 1996. — №1. — С. 131–143.

Ватерман выделяет четыре сферы жизни, наиболее значимые для формирования идентичности: 1) выбор профессии и профессионального пути; 2) принятие и переоценка религиозных и моральных убеждений; 3) выработка политических взглядов; 4) принятие набора социальных ролей, включая половые роли и ожидания к отношениям супружества и родительства.

**Типы идентичности.** В статусной модели Дж. Марсиа выделяются четыре состояния (статуса) идентичности. Для исследования идентичности Дж. Марсиа разработал метод полуструктурированного интервью. На основе анализа магнитофонной записи интервью группа экспертов приписывала индивиду один из следующих статусов идентичности.

**Достигнутая идентичность.** Этим статусом обладает человек, прошедший период кризиса и самоисследований и сформировавший определенную совокупность личностно значимых для него целей, ценностей и убеждений. Такой человек знает, кто он и чего он хочет, и соответственно структурирует свою жизнь.

Таким людям свойственно чувство доверия, стабильности, оптимизм в отношении будущего. Осознание трудностей не уменьшает стремления придерживаться избранного направления. Свои цели, ценности и убеждения такой человек переживает как личностно значимые и обеспечивающие ему чувство направленности и осмысленности жизни.

**Мораторий.** Этот термин вслед за Э. Эриксоном Дж. Марсиа использует по отношению к человеку, находящемуся в состоянии кризиса идентичности и активно пытающемуся разрешить его, пробуя различные варианты. Такой человек постоянно находится в состоянии поиска информации, полезной для разрешения кризиса (чтение литературы о различных возможностях, беседы с друзьями, родителями, реальное экспериментирование со стилями жизни). *На ранних стадиях такого поиска человек переживает чувства радостного ожидания, любопытства.*

1. **Преждевременная идентичность.** Этот статус приписывается человеку, который никогда не переживал состояния кризиса идентичности, но тем не менее обладает определенным набором целей, ценностей и убеждений. Содержание и сила этих элементов идентичности могут быть такими же, как у достигших идентичности, различен же процесс их формирования. У людей с преждевременной идентичностью элементы формируются относительно рано в жизни не в результате самостоятельного поиска и выбора, а в основном вследствие идентификации с родителями или другими значимыми людьми. Принятые таким образом цели, ценности и убеждения могут быть сходными с родительскими или отражать ожидания родителей.

2. **Диффузная идентичность.** Такое состояние идентичности характерно для людей, которые не имеют прочных целей, ценностей и убеждений и которые не пытаются активно сформировать их. Они или никогда не находились в состоянии кризиса идентичности, или оказались неспособными решить возникшие проблемы. При отсутствии ясного чувства идентичности люди переживают ряд негативных состояний, включая пессимизм, апатию, тоску, ненаправленную злобу, отчуждение, тревогу, чувства беспомощности и безнадежности.

### 5.3. Социальные установки

В общей теории личности рассматривается вопрос соотношения потребностей и мотивов для выяснения механизмов, побуждающих человека к действию. По Узнадзе Д.Н. «установка является целостным динамическим состоянием субъекта, состоянием готовности к определенной активности, состоянием, которое обуславливается двумя факторами: потребностью субъекта и соответствующей объективной ситуацией». По замечанию Ф.В. Бассина, такое понимание установки как бессознательного исключает применение этого понятия к изучению наиболее сложных, высших форм человеческой деятельности.

Понятие, которое в определенной степени объясняет выбор мотива, есть понятие *социальной установки*. В западной психологии для обозначения понятия социальной установки используется термин «аттитюд». Исследования аттитюдов – целая «эпоха» в американской социальной психологии XX в. Процесс изучения установок в США Шихирев делит на 4 периода: а). введение термина 1918 г. 40 год – бурный рост исследований; б). 40–50-е годы упадок исследований из-за затруднений и тупиковых позиций; в). 50–60-е гг. возрождение интереса с одновременным признанием кризиса; г). 70-е гг. застой связанный с обилием противоречивых фактов.

Г. Олпорт насчитал 17 определений аттитюда, однако, несмотря на разницу, аттитюд понимался всеми как:

- ✓ определенное состояние сознания и нервной системы;
- ✓ готовность к реакции;
- ✓ возникающее на основе предшествующего опыта;
- ✓ оказывающее направляющее и динамическое влияние на поведение.

Г. Олпорт отмечает три источника этого термина: а). лабораторные исследования моторных, перцептивных, ментальных и т.п. установок; б). описанная Фрейдом динамика бессознательного; в). социологические исследования (в 1918 г. проведено первое исследование установок Томаса и Знанецкого, посвященное адаптации польских крестьян в Америке и Европе)

Установки имеют три измерения: когнитивное, аффективное и поведенческое (М. Смит).

1. Когнитивное – мнение, убеждения, которых мы придерживаемся относительно тех или иных предметов, событий или людей и которые позволяют нам судить, что является истинным, правдоподобным или возможным, что является хорошим или плохим.

2. Аффективное – положительные или отрицательные эмоции, связанные с этими убеждениями, они придают установке эмоциональную окраску и ориентируют действие, которое совершает человек.

3. Поведенческое – реальное поведение, продиктованное установками человека.

Например, если женщина кажется мужчине образованной (когнитивная составляющая), а мужчине нравится обсуждать какие-то интеллектуальные темы (аффективная составляющая), то он стремится искать ее общество (поведенческая составляющая).

Наибольшую известность в американской социальной психологии приобрел эксперимент Р. Лапьера. В 1934 г. Лапьер с двумя студентами-китайцами посетили 252 отеля США и во всех кроме одного встретили нормальный прием. Разослав письма в 251 отель, с просьбой могут ли они надеяться вновь на гостеприимство, ответ пришел из 128, только в одном – согласие. В 52% писем содержался отказ, в остальных уклончивые формулировки. «Парадокс Лапьера» привел к кризису изучения установок.

В дальнейшем М. Роквич высказал предположение, что у человека существует одновременно два аттитюда: на объект и на ситуацию.

Д. Кац и Стотланд пришли к выводу, что аттитюды преимущественно либо аффективны, либо когнитивны, либо в основном обеспечивают поведенческую готовность.

Основная причина тупика в изучении аттитюдов — неясность методологических позиций и прежде всего эклектичность представления о самой сущности личности. Так в широко известной статье Д. Каца содержится наиболее полный перечень функций аттитюда, а сгруппирован он по разным основаниям:

- инструментальная или утилитарная выражает приспособительные тенденции (бихевиоризм);
- эго-защитная исследуется фрейдистами;
- функция выражения ценностей — гуманисты, авторы теорий самореализации и самовыражения;
- функции знания — когнитивисты, стремление к смысловому упорядочиванию мира.

#### *5.4. Методы исследования установок. Изменение установок*

Один из первых методов изучения установок – «шкала социальной дистанции» — был предложен Э. Богардусом в 1925 г. Шкала предназначалась для определения степени приемлемости другого человека как представителя определенной национальности:

- 1) до тесного родства посредством брака;
- 2) до членства в моем клубе как личного друга;
- 3) до проживания на моей улице как соседа;
- 4) до работы по моей профессии;
- 5) до гражданства в моей стране.

Такого рода «термометр» позволял измерять и сравнивать между собой аттитюды к разным национальностям.

Практика первой половины столетия дала основания для операционального определения аттитюдов, которое вошло в историю: «интенсивность позитивного или негативного воздействия, оказываемого психологическим объектом». По Терстоуну, психологическим объектом могли быть любой символ, человек, лозунг, фраза или идеи, способные вызвать эмоциональный отклик. Для измерений часто применялся анкетный опрос (шкалы Терстоуна) и вербальные самоотчеты.

Чтобы повышать достоверность прогнозов, исследователи вместо вопросов «согласны ли вы, что...» («да» – «нет») переходят к хитрым косвенным вопросам.

Среди них выделяются две большие категории: признаки проективного типа и признаки, основанные на избирательном нарушении психических процессов. Типичным представителем первой группы является ТЕСТ ТЕМАТИЧЕСКОЙ АППЕРЦЕПЦИИ (ТТА), где испытуемый должен интерпретировать рисунки не вполне определенного содержания. Стандартный набор включает 19 карточек с неприличными по содержанию черно-белыми картинками и одну пустую карточку. Испытуемого просят составить рассказ, объяснив, что привело к изображаемому событию, что случилось в данный момент, что чувствуют и думают герои, и чем все кончится. При обработке важен не количественный, а качественный анализ, включающий целый ряд личностных параметров.

Изменение аттитюдов – большой, хорошо структурированный и насыщенный эмпирическими исследованиями раздел социальной психологии. Особое внимание уделялось изучению националистических аттитюдов. Выяснилось, что предрасположения зарождаются в детстве по ходу развития способности к дифференциации стимулов. Они проявляются в ограничении контактов и последующем отвержении групп «они» и их символов. Только значительно позднее усваивается сложившееся в определенной культуре и обоснование предрассудка.

Обнаружение описанной последовательности позволило изменить методы профилактики: вместо того чтобы разъяснять младшим школьникам необоснованность националистических предрассудков, учитель демонстрировал пагубность дискриминации. Несколько дней подряд он всячески третировал и унижал брюнетов, хотя, разумеется, не они выбрали себе цвет волос и последний никак не связан с такими качествами, как честность, ум, доброта. Когда дети на себе ощутили несправедливость такого обращения, учитель переключался на блондинов, находил новые основы дифференциации, пока, наконец, класс единодушно не поднимался против всякой дискриминации.

Установки – продукт влияний, которым подвергается человек с самого раннего детства, это результат его личного опыта и взаимодействия с другими людьми. В детстве очень многие установки развиваются в соответствии с родительской моделью. Свою окончательную форму они приобретают между 12 и 30 годами. Между 20 и 30 годами установки «кристаллизуются». После этого установки меняются с большим трудом.

### *5.5. Поведение и установка.*

Установки и одобряемое поведение в обществе могут расходиться. Чтобы показать каким образом люди будут стараться сохранить свои убеждения и гармонию в системе своих убеждений, были предложены различные теории.

#### 1. Теория когнитивного соответствия (Хайдер)

У человека существует склонность отыскивать такие установки, которые могли бы поддержать на высоком уровне гармоничные отношения и «равновесие» между ними и другими людьми, и, наоборот, избегать таких установок, которые могли бы привести к нарушению этой гармонии. Гармоничность в системе убеждений человека будет тем выше, чем больше общих взглядов он разделяет с другим человеком, к которому он испытывает привязанность.

## 2. Теория когнитивного диссонанса (Фестингер)

Основные положения: существование диссонанса в когнитивной системе переживается как дискомфорт и побуждает индивида: 1) осуществить такие изменения, которые бы ослабили диссонанс; 2) избегать ситуаций и информации, которые могли бы привести к усилению диссонанса. Эти две тенденции – прямая функция величины диссонанса в системе: чем острее диссонанс, тем больше потребность в изменении. Диссонанс зависит от важности когниций и числа элементов, включенных в диссонансные отношения.

Методы смягчения (ослабления) возникающих диссонансов: а). изменить один или более когнитивный элемент; б). добавить новые компоненты в пользу одной из сторон; в). придавать элементам не столь важное значение, как обычно; г). искажать информацию, способную смягчить диссонанс, создать консонанс; д) исказить или переориентировать имеющуюся информацию. (Человек может снять диссонанс, бросив курить или же отвергать суждения о вреде курения, или добавить новые когнитивные компоненты, перейдя на сигареты с фильтром, или ослабить другие: «кто не курит и не пьет, тот здоровеньким помрет», или накопить консонантные примеры о том, что «многие курят и ничего», «кто бросил курить, толстеет, а это тоже вредно». Или поставить под сомнение угрожающую информацию. Так, лекцию о вреде курения люди воспринимали как «неубедительную» тем чаще, чем больше сами употребляли сигарет. Аналогично изменение отношения учащихся к воспитательным беседам учителей в зависимости от собственного пристрастия к алкоголю.

В серии экспериментов взрослые угрожали детям наказанием, если они будут трогать интересную игрушку. Те, кто воздерживался от игры с нею, стремились умалить в своих глазах достоинства этой игрушки. Так они сокращали степень диссонанса. Однако те дети, для которых повиновение авторитету взрослых является частью самосознания, самопределаения, отказываясь от игрушки, вообще не испытывали диссонанса. Пример доказывает важность моральных принципов в самосознании человека.

Типичный случай – «раскаяние покупателя» (новобрачного): диссонанс заключается в том, что следовало сделать другой выбор. Диссонанс достигает наибольшей величины, если решение особенно важно для человека, если привлекательность избранной альтернативы не очевидно, а отвергнутая имеет явные преимущества. Когда кто-то восхищается покупкой, диссонанс уменьшается.

Диссонанс – субъективная переменная, т.е. целиком зависит от когнитивной системы данного индивида. Наибольшее влияние оказывает когнитивный диссонанс, затрагивающий Я-концепцию.

## 3. Диспозиционная концепция (В.А. Ядов)

Ядов В.А. является автором диспозиционной концепции регуляции социального поведения личности. Установки связаны с потребностями. Диспозиционная концепция основывается не на разделении потребностей по источнику формирования (биогенные и социогенные, что ближе к Маслоу), а по направленности — как потребности физического и социогенного существования людей. В этом от-

ношении собственно человеческие, т.е. надбиологические потребности можно структурировать по уровням присвоения индивидом социальных форм деятельности. Основанием является последовательное расширение границ **активности** личности, источник которой со стороны субъекта — потребность в достижении двух противоположных целей: слияния с социумом и выделения своего «Я» в качестве автономной единицы. Они следующие:

- первичное включение в ближайшее семейное окружение;
- в многочисленные малые группы;
- в области производственной и непроизводственной деятельности;
- в целостную социальную систему.

Человек обладает сложной системой установочных или диспозиционных механизмов регуляции социального поведения. Исходя из различных ситуаций, возможны установки (диспозиции) разного уровня.

1. Низший уровень – элементарные фиксированные установки. Они формируются на основе витальных потребностей и в простейших ситуациях.

2. Социальные фиксированные установки. Это аттитюды. Ситуации –условия группового общения.

3. Базовые социальные установки: нормативно-ролевые, установки на способ действия, имеющие место в сфере труда, быта, досуга, профессии.

4. Ценностные ориентации, связаны с общими социальными условиями жизни данного индивида, с его мировоззрением.

**Ценности.** Существует многозначность понятий «ценность» и «ценностные ориентация». В философии есть специальный раздел, который занимается ценностями – аксиология. В социологии – это проблема общесоциальных регулятивных механизмов, где ценности общества рассматриваются как элементы общественного сознания и культуры, выполняющие по отношению к личности нормативные функции; в социальной психологии – это сфера исследования социализации индивида, его адаптации к групповым нормам и требованиям, а в общей психологии – изучение высших мотивационных структур.

Одним из первых исследователей ценностей был глава социологической школы Э. Дюркгейм (1858 – 1917), профессор кафедры социологии и педагогики в Бордо и Сорбонне, философ. В его книге «Самоубийство» содержится много материалов, свидетельствующих, что в городах самоубийств больше, чем в сельской местности, среди протестантов больше, чем среди католиков, среди офицеров больше, чем среди солдат, среди одиноких больше, чем среди семейных. Он сделал фундаментальное наблюдение о том, что состав индивидов, образующих общество, из года в год меняется, а число самоубийств, тем не менее, остается постоянным до тех пор, пока не изменится само общество.

Дюркгейма изучал «коллективные представления» – продукт обширной кооперации, которая развивается не только в пространстве, но и во времени. Именно состоянием «коллективных представлений» объясняется динамика самоубийств. Меньше всего самоубийств там, где установлены строгие границы стремлениям и поступкам индивидов, а члены группы солидарно поддерживают эти установления. Где рушатся нормы (анемия), там поведение становится разрушительным и

саморазрушительным. Меньше всего самоубийств в тех группах, где выше сплоченность участников и устойчивее их коллективные представления, существуют четкие моральные правила.

Дюркгейм по праву считается основателем социологии религии. Он показал, что Зевс, Яхве или клановый тотем требуют от человека именно того, что надо обществу, – отказа от собственных интересов, жертвы и подчинения. Являясь «высшей формой коллективных представлений», религия объединяет людей на основе общих ценностей, обеспечивает интеграцию как общества, так и личности.

Ценности способствуют интеграции общества, поскольку каждый знает, что ценят, к чему стремятся «все люди», он знает, чего можно от них ожидать, он прогнозирует их поведение и соответственно строит свое. Общество, которое очень высоко ценит человеческую жизнь, будет иметь сильные нормы, осуждающие убийства и причинение вреда другим людям.

Классическим считается определение К. Клахона: ценность – это явное или неявное, различаемое в индивидуе или характерное для группы представление о желательном, которое влияет на выбор из возможных вариантов, типов, средств и целей действия. Ценностей немного, но число вариаций в ценностной системе вполне достаточно, чтобы объяснить различия между культурами, институтами.



## ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ

1. Кто написал 10-томный труд «Психология народов»?

- 1) О. Конт;
- 2) В. Вундт;
- 3) Г. Штейнталь;
- 4) Г. Лебон.

2. Согласно интрадисциплинарному подходу

- 1) социальная психология находится на стыке психологии и социологии;
- 2) социальная психология самостоятельная отрасль знаний;
- 3) социальная психология является частью психологической науки;
- 4) не верного ответа.

3. Кем был проведен первый эксперимент по социальной психологии в конце 19 века?

- 1) Н. Трипплеттом;
- 2) Ф. Олпортом;
- 3) В. Вундтом;
- 4) Э. Мэйо.
- 5) нет верного ответа

4. Когда начался экспериментальный период в развитии СП?

- 1) начало 20 в.;
- 2) конец 18 — начало 19 вв;
- 3) середина 20 в.;
- 4) середина 19 в.;

5. Кто из авторов описывал типичные проявления человека в толпе?

- 1) В. Макдугалл;
- 2) Г. Тард;
- 3) З. Фрейд;
- 4) Г. Лебон;
- 5) все ответы верны.

6. С чьим именем связывают возникновение Школы человеческих отношений

- 1) С. Аш;
- 2) К. Левин;
- 3) Э. Мэйо;
- 4) С. Московичи.

7. Какой метод оказал решающее влияние на становление социальной психологии как науки в 20 веке

- 1) Эксперимент;
- 2) Опрос;
- 3) сравнительный метод;
- 4) тестовый метод.

8. Благодаря хотторнским экспериментам Э. Мэйо в 30-е гг., было выявлено:

- 1) степень влияния лидера на группу;
- 2) значение неформальной структуры группы;
- 3) наиболее часто встречающиеся роли в группе;
- 4) все ответы верны.

9. Какой метод в большей степени используется в социальной психологии, чем в социологии

- 1) опрос;
- 2) наблюдение;
- 3) анализ документов;
- 4) эксперимент.

10. Какая классификация подходит для больших групп?

- 1) организованные и стихийные;
- 2) естественные и искусственные;
- 3) формальные и неформальные;
- 4) все ответы верны.

11. Характерной чертой толпы является (Г. Тард)

- 1) преобладание чувственного над рациональным;
- 2) склонность к деструктивным действиям;
- 3) стихийность;
- 4) все ответы верны.

12. Функции референтной группы по Г. Келли:

- 1) сравнительная и нормативная;
- 2) когнитивная и эмоциональная;
- 3) подражательная и оценочная;
- 4) авторитетная и контролирующая.

13. О чем идет речь в теории «идеосинкразического кредита»?

- 1) лидерам дается кредит доверия;
- 2) лидеру позволено нарушать нормы группы;
- 3) высокостатусным членам группы можно нарушать нормы;
- 4) все ответы верны.

14. Соответствующий принятым нормам и ожиданиям способ поведения – это:

- 1) роль;
- 2) стереотип;
- 3) установка;
- 4) статус;
- 5) нет правильного ответа.

15. С каким явлением групповой динамики более всего связано изучение конформного поведения

- 1) лидерство;
- 2) цели группы;
- 3) нормы группы;
- 4) сплоченность группы.

16. Для изучения конформности С. Аш использовал
- 1) метод тестирования;
  - 2) метод обмена ролями;
  - 3) метод подставной группы;
  - 4) групповую дискуссию;
  - 5) все ответы верны.
17. Какие категории выделяет Я.Л. Коломинский при исследовании структуры МГ:
- 1) звезды, предпочитаемые, принятые, изолированные, отвергаемые;
  - 2) главарь, авторитет, приближенные, забытые;
  - 3) лидер, эксперт, рядовой, противник, пассивный;
  - 4) организатор, критик, творец, деструктор.
18. Какие критерии положены в основание развития малой группы А.В.Петровским
- 1) уровень конфликтности;
  - 2) функционально-ролевая соотнесенность;
  - 3) уровень развития совместной деятельности;
  - 4) все ответы правильны.
19. Теория черт (подход с позиции качеств в изучении лидерства) гласит
- 1) черты поведения лидера определяют эффективность руководства;
  - 2) успех лидера зависит от ситуационных факторов, в том числе и личностных качеств подчиненных;
  - 3) в разных ситуациях требуется разный набор личностных качеств и способностей;
  - 4) лучшие из лидеров обладают определенным набором общих для всех качеств.
20. Согласно теории Мак Грегора (теория X)
- 1) авторитарные руководители апеллируют к потребностям более низкого уровня;
  - 2) степень делегирования полномочий исполнителям определяется готовностью исполнителя;
  - 3) степень делегирования полномочий исполнителям определяется готовностью авторитарного руководителя;
  - 4) нет верного ответа.
21. Какие функции общения выделяет Ломов Б.Ф.?
- 1) познавательная, контролирующая, социальная;
  - 2) информационная, регуляторная, аффективная;
  - 3) информационная, коммуникативная, эмоциональная;
  - 4) нет правильных ответов.
22. Кто такой коммуникатор?
- 1) человек, передающий информацию;
  - 2) человек, получающий информацию;
  - 3) человек, интересующийся информацией;
  - 4) все ответы верны.

23. *Какая социально-психологическая дистанция является наиболее приемлемой для партнеров по деловому общению?*
- 1) персональная;
  - 2) интимная;
  - 3) публичная;
  - 4) социальная;
  - 5) все ответы верны.
24. *Во время паники в большей степени задействован механизм*
- 1) заражения;
  - 2) внушения;
  - 3) убеждения;
  - 4) все ответы верны.
25. *Когнитивная составляющая установки - это*
- 1) мнения, убеждения;
  - 2) положительные и отрицательные эмоции;
  - 3) реальное поведение.
26. *Понятие «когнитивный диссонанс» означает:*
- 1) мотив оказания кому-либо помощи, не связанный сознательно с собственными эгоистическими интересами;
  - 2) напряжение, которое появляется при осознании несовместимости двух знаний;
  - 3) степень, в какой мере люди воспринимают свою жизнь, как контролируемую «изнутри» или «извне» (внешними силами);
  - 4) недовольство человека самим собой.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие: социально-психологические проблемы. — М.: Изд-во МГУ, 1990.
2. Андреева Г.М. Социальная психология. — М.: Наука, 1994.
3. Донцов А.И. Психология коллектива. Методологические проблемы исследования. — М.: Изд-во МГУ, 1984.
4. Крижанская Ю.С., Третьяков В.П. Грамматика общения. — Л.: Изд-во ЛГУ, 1990.
5. Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Психология малой группы: теоретический и прикладной аспекты. — М.: Изд-во МГУ, 1991.
6. Майерс Д. Социальная психология. — СПб.: Питер, 1997.
7. Общение и оптимизация совместной деятельности / Под ред. Г.М. Андреевой, Я. Яноушека. — М.: Изд-во МГУ, 1987.
8. Пайнс Э, Маслач К. Практикум по социальной психологии. — СПб: Питер, 2000.
9. Петровская Л.А. Компетентность в общении. — М.: Изд-во МГУ, 1989.
10. Социальная психология личности в вопросах и ответах / Под ред. В.А. Лабунской — М.: Гардарики, 1999.
11. Шихирев П.Н. Современная социальная психология. — М.: Академический проект, 1999.
12. Шибутанин Т. Социальная психология. — М.: Гардарики, 1999.
13. Хрестоматия по Социальная психология в трудах отечественных психологов — СПб: Питер, 2000
14. Социальная психология: Хрестоматия / Составитель И.М. Марковская. — Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2000.— 101 с.