

ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ТИХООКЕАНСКИЙ ИНСТИТУТ  
ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ТЕХНОЛОГИЙ



**Н.И. Семечкин**

**ПСИХОЛОГИЯ  
МАЛЫХ  
ГРУПП**

ВЛАДИВОСТОК  
2005

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>ЧАСТЬ 1. ПСИХОЛОГИЯ ГРУПП</b> .....	<b>5</b>
ГЛАВА 1. СОЦИАЛЬНОЕ ВЛЕЧЕНИЕ (АФФИЛИАЦИЯ) И ПРИНАДЛЕЖНОСТЬ К ГРУППАМ .....	5
Теоретические исследования причин социального влечения .....	5
Биологический подход .....	6
Теории приобретенной социальности .....	7
Экспериментальные исследования причин социального влечения .....	8
Стресс и социальная поддержка .....	11
Паттерны групповости и социальные связи .....	12
ГЛАВА 2. СОЦИАЛИЗАЦИЯ .....	13
Психологические теории социализации .....	14
Теории научения .....	14
СОР - теории .....	15
Теория социального научения .....	15
Психоаналитическая теория .....	16
Теория социализации В. Райха .....	17
ГЛАВА 3. ФОРМИРОВАНИЕ ГРУППЫ .....	19
Модель группообразования .....	19
Процесс членства в группе .....	20
Базовые принципы функционирования групп .....	20
Стадии социализации в группе .....	22
Предварительное знакомство .....	22
Социализация .....	24
Сохранение и повышение статуса .....	26
Отделение и выход .....	27
Воспоминания .....	28
ГЛАВА 4. СОЦИАЛЬНЫЕ ГРУППЫ .....	28
История исследования групп в социальной психологии .....	29
Определение группы .....	30
Проблема типологии групп .....	31
Современные классификации .....	32
Состав и размер группы .....	36
Размер группы .....	36
ГЛАВА 5. СТРУКТУРА ГРУППЫ .....	38
Роль, ролевые ожидания и статус .....	38
Роль лидера .....	39
Модели ситуационного лидерства .....	41
Групповые нормы .....	43
Коммуникация в группе .....	44
ГЛАВА 6. СОЦИАЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ В ГРУППАХ .....	46
Влияние других людей .....	46
Влияние зрителей .....	47
Почему возникает «эффект аудитории»? .....	48
Теория конфликта внимания .....	48
Ситуация со-деятельности .....	49
ГЛАВА 7. ПСИХОЛОГИЯ ГРУППОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....	50
Процессуальные потери при групповой деятельности .....	51
Координационные потери .....	51
Мотивационные потери .....	51
Психологические парадоксы «мозгового штурма» .....	55
Типология групповых задач И. Стайнера .....	57

ГЛАВА 8. КОНФОРМИЗМ КАК ФОРМА ГРУППОВОГО КОНТРОЛЯ.....	59
<i>Информационное влияние и конформизм.....</i>	<i>59</i>
<i>Нормативное влияние и конформизм.....</i>	<i>62</i>
<i>Внешние факторы конформизма.....</i>	<i>64</i>
<i>Внутренние факторы конформизма.....</i>	<i>65</i>
<i>Конформизм и гендерные различия.....</i>	<i>66</i>
ГЛАВА 9. ГРУППОВЫЕ ПРОЦЕССЫ.....	67
<i>Эффект поляризации в группе.....</i>	<i>67</i>
<i>Нормативное и информационное влияние.....</i>	<i>68</i>
<i>Группомыслие.....</i>	<i>70</i>
<i>Влияние группового меньшинства.....</i>	<i>74</i>
<b>ЧАСТЬ 2. ПСИХОЛОГИЯ МЕЖГРУППОВЫХ ОТНОШЕНИЙ.....</b>	<b>77</b>
ГЛАВА 10. ПРИНЦИПЫ МЕЖГРУППОВОГО ВОСПРИЯТИЯ.....	77
<i>«Мы» и «Они».....</i>	<i>77</i>
<i>Этноцентризм.....</i>	<i>77</i>
<i>Группоцентризм.....</i>	<i>78</i>
<i>Категориальная асимметрия.....</i>	<i>79</i>
<i>Асимметрия могущества и статусов.....</i>	<i>79</i>
<i>Внутригрупповой фаворитизм и межгрупповая дискриминация.....</i>	<i>80</i>
<i>Теория социальной идентичности.....</i>	<i>82</i>
<i>Неудовлетворительное социальное сравнение.....</i>	<i>83</i>
<i>Способы коллективной компенсации.....</i>	<i>83</i>
<i>Ситуационистский подход: «лагерные эксперименты» М. Шерифа.....</i>	<i>85</i>
ГЛАВА 11. СОЦИАЛЬНЫЕ СТЕРЕОТИПЫ, ПРЕДУБЕЖДЕНИЯ И ДИСКРИМИНАЦИЯ.....	87
<i>Социальные предубеждения.....</i>	<i>89</i>
<i>Теории предубеждений.....</i>	<i>90</i>
<i>Социальная дискриминация.....</i>	<i>93</i>
<i>Расизм и национализм.....</i>	<i>94</i>
<i>Эйджизм.....</i>	<i>96</i>
<i>Сексизм.....</i>	<i>96</i>
<i>Мотивация стремления к власти.....</i>	<i>99</i>
<i>Компенсаторная теория власти.....</i>	<i>100</i>
<i>Фиктивные цели.....</i>	<i>100</i>
<i>Жизненные стратегии.....</i>	<i>101</i>
<i>Власть как компенсация.....</i>	<i>102</i>
<i>Относительная депривация.....</i>	<i>102</i>
<i>Относительная депривация и логика общественных движений.....</i>	<i>104</i>
ГЛАВА 12. РАЗРЯДКА МЕЖГРУППОВЫХ КОНФЛИКТОВ.....	106
<i>Ситуация конфликта.....</i>	<i>106</i>
<i>Примирение через сотрудничество.....</i>	<i>107</i>
<i>Знакомство и контакты.....</i>	<i>108</i>
<i>Переговоры и соглашения.....</i>	<i>109</i>
<i>Итог процесса: соглашение.....</i>	<i>111</i>
<i>Нелишний «третий».....</i>	<i>111</i>
<b>ЛИТЕРАТУРА.....</b>	<b>113</b>
<b>СЛОВАРЬ ПОНЯТИЙ.....</b>	<b>116</b>

## Часть 1. Психология групп

### Глава 1. Социальное влечение (аффилиация) и принадлежность к группам

Так что же делает человека социальным существом? Почему у людей имеется потребность объединяться с другими людьми и вести общественный образ жизни? Почему они собираются в толпы? Почему, наконец, большинство людей испытывает постоянное желание взаимодействовать друг с другом?

В истории человековедения на этот вопрос давались различные ответы. Среди психологов в отношении данной проблемы тоже нет единого мнения.

#### *Теоретические исследования причин социального влечения*

Как мы только что убедились, даже в рамках одного теоретического подхода – психологии масс – различные авторы имеют собственные, оригинальные объяснения причин социального влечения. В данном случае мы можем выделить, по крайней мере, три точки зрения.

Первая позиция представлена Габриелем Тардом, который усматривает основание социального способа существования и, соответственно, причин социального влечения, в конформизме. Потребность в конформизме человек приобретает в детском возрасте, в семье, подражая родителям, прежде всего, отцу. Обретение навыков подражания связано для ребенка с потребностью адаптации, а в более широком смысле, выживания в социальном мире. Поэтому конформизм становится для него жизненно необходимой привычкой. Научившись подражанию в семье, человек затем на протяжении всей жизни не расстается с этим навыком, заимствуя образцы поведения, мышления, ценности, привычки. Следовательно, модель существования, сформировавшаяся в детстве, закрепляется на всю жизнь. Отсутствие образцов для подражания несет для человека массы угрозу гибели, так как он попросту не будет знать, как себя вести, чтобы выжить. Отсюда у людей постоянная потребность в социальных взаимодействиях, здесь и коренится причина социального влечения.

В значительной мере теория Тарда созвучна современной идее информационного влияния Мортон Дойча и Гарольда Джерарда. Интересной модификацией данного подхода является концепция человеческой природы, предложенная Эрихом Фроммом (Фромм, 1990). Более подробно мы поговорим о ней в главе «Конформизм как форма социального контроля».

Вторая точка зрения на природу социальности человека изложена в психоанализе. Несмотря на то, что З. Фрейд считает человека исключительно эгоистичным индивидом, он, тем не менее, полагает, что логика процесса психического развития неизбежно превращает его в социальное существо. Происходит это благодаря открытому Фрейдом механизму идентификации. Ребенок, от природы наделенный двумя видами влечений – к получению удовольствия (либидо) и агрессивным влечением (к смерти), изначально не способен никого любить, кроме себя самого. Окружающих людей он склонен воспринимать лишь как источник получения удовольствия (переживаемого как сексуальное удовольствие). Если другие люди не проносят ребенку ожидаемого наслаждения, то они начинают восприниматься как угроза. В этом случае реализуется агрессивное влечение ребенка. Именно в таком качестве – соперников, угрожающих лишить его получения удовольствия, воспринимаются ребенком другие дети. Но взрослые, прежде всего, родители запрещают ему проявлять агрессию по отношению к другим детям, давая ему понять, что он не имеет права претендовать на исключительную любовь отца и матери, что он такой же как все другие дети. Под страхом вообще лишиться родительской любви ребенок вынужден признать свое равенство с другими. Более того, он вынужден признать одинаковость себя и других. Достигается это посредством механизма бессознательной идентификации. Таким образом, ребенок, научившись воспринимать других как себя самого, обретает способность и любить их как самого себя, вернее, себя самого в других. Впоследствии идентификация с другими выступает в качестве основания всех социальных взаимодействий индивида. Либидо побуждает его стремиться к другим, как к источнику получения удовольствия, но общественные нормы препятствуют прямому, непосредственному использованию окружающих в качестве сексуальных объектов. Проще говоря, либидо наталкивается на препятствие в виде социальных норм. Возникает эффект «целепрегражденного либидо», вследствие чего люди, недоступные как сексуальные объекты (а это большинство людей), наделяются индивидом всеми мыслимыми добродетелями, или, говоря понятиями Фрейда, происходит «переоценка объектов» (Фрейд, 1997).

Таким образом, согласно Фрейд, в основе социального влечения лежит неудовлетворенное, «целепрегражденное» либидо.

И, наконец, позиция Густава Лебона, а вслед за ним и Карла Юнга состоит в том, что причиной, объединяющей людей, служит коллективная душа, или коллективное бессознательное. Согласно данной точке зрения, источником человеческой социальности является особый, коллективный тип психической организации, присущий людям. Предлагаемый Лебоном подход помимо прочего интересен тем, что отдаленный аналог подобной психической организации встречается в природе: он свойственен так называемым квазисоциальным животным и насекомым – пчелам, муравьям, термитам, отчасти стайным и стадным млекопитающим. Отдельная особь, будь то пчела или муравей, подобно человеческому индивиду, не в состоянии существовать в одиночку. Следовательно, коллективный способ психической организации сообществ можно рассматривать как эволюционный механизм адаптации вида. С таких же позиций, кстати, рассматривает социальное влечение и современная эволюционная психология, точка зрения которой будет изложена ниже.

### **Биологический подход**

Начало этому направлению положила теория социальных инстинктов Уильяма Мак-Дуголла. Он полагал, что общественным существом человека делают заложенные в нем инстинкты. Среди прочих имеется и инстинкт стадности, суть которого проявляется в стремлении к объединению с себе подобными и опять-таки в подражании (о подражании мы довольно много говорили, обсуждая теорию Г. Тарда). Стоит сразу уточнить, что если у человека и имеются социальные инстинкты (это утверждение само по себе очень спорное), то их влияние на поведение почти не выражено (об имеющихся современных данных по этой проблеме будет сказано в следующем параграфе). Кроме того, гипотетический стадный инстинкт, скорее всего, не в состоянии регулировать все многообразие паттернов социальности человека.

Близким по смыслу к утверждениям об инстинктивной природе социальности человека является позиция современной *социобиологии*. Это направление эволюционной биологии возникло в 60-х годах XX века. Свое название оно получило в 1975 году, после выхода книги Э. Уилсона «Социальная биология» (Арчер, 2001).

Социобиологи утверждают, что в геномном наборе (пакете генов) человека имеются гены социальности, выполняющие функцию самосохранения рода и вида (Докинз Р., 1993). Строго говоря, объяснение причин социальности человека с этих позиций к психологии не имеет почти никакого отношения. Поскольку социобиология основывается на теоретическом фундаменте идей Ч. Дарвина, то любой образец социального поведения она рассматривает как способ адаптации, приспособления. Следовательно, стремление людей объединяться в группы, сообщества здесь объясняется исключительно биологически утилитарной целью – потребностью выживания. Сообща легче вести хозяйство, охотиться, обороняться, растить детей, оказывать друг другу помощь и т.п. Поэтому, несколько упрощая, можно сделать вывод, что с позиций данного подхода человек генетически запрограммирован как социальное животное, снабжен социальным влечением, предрасположен к установлению социальных связей и отношений с другими людьми. Таким образом, становясь членом группы, индивид реализует заложенную в нем генетическую программу поведения и тем самым получает возможность жить и выживать.

*Эволюционная психология*, относительно молодое направление в социальной психологии, сложившееся на базе социобиологии, не столь однозначно и категорично увязывает гены и поведение, гены и группообразование (Арчер, 2001). Эволюционные психологи предпочитают говорить не о жесткой генетической детерминации поведения, а о некой общей направленности и предрасположенности организма к тому или иному поведению, которое может осуществиться, а может – и нет. Следовательно, с позиций данного подхода, поведение зависит не только и не столько от генов, которые задают лишь изначальную направленность, а и от психических механизмов, отличающихся гибкостью реакций. Кроме того, и это логично, немаловажную роль в реализации поведения играют факторы окружающей среды.

Интересно отметить, что в этом вопросе подход эволюционной психологии почти один к одному совпадает с позицией Альфреда Адлера. Создатель индивидуальной психологии считал, что человек становится общественным существом, благодаря врожденному **социальному интересу**, или **социальному стремлению**. Правда, эта психическая предрасположенность не может в полной мере и одинаково у всех проявиться, ибо ее реализации препятствуют существующие общественные отношения (Адлер, 1995). Как видим, Адлер по понятным

причинам, ни слова не говорит о генах, но вместе с тем, предлагает по сути аналогичную эволюционному подходу модель человеческой социальности.

В заключение отметим, что несмотря на очевидные различия перечисленных выше позиций, их объединяет одно: все они признают врожденный (биологический или психический) характер социальности человека.

### ***Теории приобретенной социальности***

Наряду с теориями врожденной социальности человека, существует и другой подход к данной проблеме. Он основывается на признании приобретенной, а не врожденной **аффилиации**. Проще говоря, в нем утверждается, что человек не рождается, а становится общественным существом. Этой точки зрения придерживаются сторонники теорий научения, ситуационисты, а также некоторые психологи-когнитивисты.

Общим методологическим принципом данного подхода является либо отрицание такого феномена, как человеческая природа, либо отказ брать его в расчет из-за неощутимости его влияния на поведение человека. Следовательно, с этой точки зрения человеческое поведение всецело детерминировано культурой, социализацией и социальными ролями (Арчер, 2001).

Наиболее известной из этого направления является теория социального научения. Собственно говоря, после того, как мы достаточно подробно познакомились с позицией Тарда по данному вопросу, нет нужды детально анализировать точку зрения Альберта Бандуры, наиболее авторитетного теоретика социального научения. Оба подхода в основном, кроме деталей, совпадают. Добавлю только, что теория социального научения дает наиболее простое объяснение причин аффилиации: вырастая и воспитываясь среди людей, мы научаемся от них зависеть. И полагаться на них, поскольку получаем от других все, в чем нуждаемся – помощь, поддержку, информацию, симпатию, дружбу, любовь и т.д. (Бэрон, Керр, Миллер, 2003).

Еще одна версия необихевиористского подхода – **теория социального обмена** Джорджа Хоманса. В ней социальное влечение редуцируется до уровня прагматического соотношения затрат и выгод, издержек и вознаграждений. Но в отличие от социобиологии, которая также рассматривает аффилиацию как утилитарно-адаптивную функцию, о чем говорилось выше, теория обмена исходит не из эгоизма генов (Докинз, 1993), а из психологического эгоизма человека/организма.. (Хоманс, 1984). Согласно данному взгляду, люди, вступая в группы, участвуют в своеобразном обмене ценностями, в том числе и психологическими. Испытывая потребность в поддержке, признании, симпатии, любви, высокой самооценке, статусе, люди получают все эти психологические вознаграждения в социальных группах. Но, получая что-то от групп, человек, в свою очередь, несет издержки, поскольку ему необходимо вкладывать в существование групп собственные ресурсы – время, эмоции, симпатии, мысли, поддержку и т.д. Коротко говоря, за получаемые блага необходимо платить, вознаграждения просто так не достаются.

Разнообразие существующих групп объясняется тем простым фактом, что многочисленные и разнообразные потребности человека не в состоянии удовлетворить одна группа. Таким образом, различные потребности людей удовлетворяются не в одной, а во многих разнообразных группах (Бэрон, Керр, Миллер, 2004). Понятно, что притягательность какой-то конкретной группы для индивида может сохраняться лишь до тех пор, пока она удовлетворяет какие-то определенные его потребности.

Согласно уточнению, которое предлагает более сложный вариант теории обмена – **теория взаимозависимости** Джона Тибо и Гарольда Келли, наше пребывание в группах, которые нас не во всем устраивают, можно объяснить тем, что мы пока не нашли более привлекательную для себя группу. Но как только такая группа будет обнаружена, мы с легкостью разорвем отношения с прежней группой и перейдем в новую (Тибо Д., Келли Г., 1984). Ведь люди, считают Тибо и Келли, стремятся к максимально удовлетворительным отношениям обмена. Так, если у себя на работе вы получаете неплохую зарплату, но вас не устраивает то, как к вам относится руководство, то вы, вероятно, тотчас же смените место работы на новое, как только найдете вариант, где вам будут платить примерно столько же, как и на прежнем месте, но главное, где будет более лояльное и уважительное отношение со стороны администрации.

И, наконец, в рамках когнитивистского подхода свой вариант, объясняющий социальное влечение, предлагает **теория социального сравнения** Леона Фестингера. К ней мы еще не раз будем возвращаться в этой книге.

Теория социального сравнения обращает внимание на неожиданный, казалось бы, аспект информационной потребности людей, который и служит одной из причин социального влечения

(аффилиации). Дело в том, что человек нуждается не просто в информации об окружающем мире и о том, как себя вести. Еще в большей мере его занимает вопрос о том, как в той или иной ситуации вести себя *правильно, адекватно*. От этого зависит его уверенность в себе, безмятежность или тревожность, ощущение безопасности, стабильности, уровень самооценки, словом, весь спектр тех феноменов Я-концепции, от которых зависит чувство психического комфорта.

Информацию об адекватности или неадекватности собственных реакций индивид может получить только от других людей, оказавшихся в той же ситуации, что и он сам, посредством сравнения себя с ними. В результате как «правильные» будут восприняты действия большинства, т.е. группы, чье поведение расценивается как образец. Поскольку у человека постоянно присутствует потребность в знаниях о «правильном» поведении, то постоянной оказывается и потребность в сравнении, а в итоге, постоянным оказывается и социальное влечение (аффилиация). Кстати, именно из этой концепции исходил Стенли Шехтер, который провел первые в истории социальной психологии экспериментальные исследования причин аффилиации.

В первом из экспериментов по этой проблеме (1959) Шехтер решил продемонстрировать, насколько тяжело даже в контролируемых, лабораторных условиях переживается человеком состояние социальной депривации. Собственно говоря, о том, как пагубно действует на человеческую психику состояние социальной изоляции давно было известно и безо всяких специальных исследований. История знает немало случаев вынужденной «робинзонады», когда люди в силу различных обстоятельств надолго оказывались в одиночестве. Для многих из них длительное одиночество заканчивалось трагически: смертью, безумием, распадом личности, психическими расстройствами, психосоматическими заболеваниями. Множество печальных примеров такого рода одиночества, известных из истории, приводится, в частности, в книге В.И. Лебедева «Психология и психопатология одиночества и групповой изоляции» (2002). Тем не менее, Шехтер, не довольствуясь реальными жизненными примерами, решил понаблюдать за поведением индивидов, находящихся в одиночестве, в контролируемых условиях лабораторного эксперимента. Для участия в исследовании он пригласил пятерых студентов-добровольцев, пообещав им платить по 50 долларов за сутки пребывания в изолированном помещении без окон, в котором, тем не менее, имеется кровать, стол, стул, лампа, ванна и туалет. Чего в комнате не было, так это телефона, радио, телевизора, газет, книг, журналов и т.д. Пищу испытуемым должны были приносить и оставлять за дверью, но так, чтобы доброволец никого не видел. Словом, там были созданы условия почти полной социальной изоляции. Добавлю, что каждый испытуемый мог в любой момент покинуть помещение, прервав тем самым свое участие в эксперименте, и, разумеется, в зарабатывании денег. Кроме прочих, исследователя интересовал и такой вопрос – как долго добровольцы смогут продержаться в таких условиях?

Результаты эксперимента довольно красноречивы: самый короткий срок одиночества – 20 минут, после чего доброволец почувствовал непреодолимое желание убежать из комнаты. Самый длинный срок – 8 суток, по истечении которых самый стойкий испытуемый почувствовал все возрастающее недомогание, нервозность, тревогу, хотя, если судить по внешним, физическим признакам, то какого-либо серьезного влияния изоляция на его здоровье не оказала. О других экспериментах этой серии речь пойдет ниже.

В заключение подчеркнем, что несмотря на различия теоретических подходов, практически никем из исследователей не оспаривается наличие у человека **социального влечения** и **социального стремления**. Как не оспаривается и то, что социальное влечение люди удовлетворяют в процессе создания разнообразных социальных групп, в стремлении к членству в них, в принадлежности к множеству тех или иных групп. Реализуется социальное влечение и в межгрупповых взаимодействиях. Иными словами, большая часть социальной потребности (социального интереса) людей удовлетворяется за счет вхождения в группы, посредством разнообразных паттернов групповости.

### ***Экспериментальные исследования причин социального влечения***

Те теоретические предположения о причинах человеческой социальности, которые были изложены прежде, трудно проверить при помощи эмпирических исследований. В самом деле, какими методами конкретных психологических исследований можно подтвердить или опровергнуть наличие или отсутствие у людей социального или стадного инстинктов, генов социальности или коллективной души? Как можно экспериментально обнаружить или не обнаружить у новорожденного младенца социальное стремление или доказать, что социальное влечение взрослого человека является результатом научения?

Вместе с тем, у психологов-исследователей имеются наблюдения, которые могут служить косвенным свидетельством того, что уже новорожденные младенцы обладают выраженной избирательностью в отношении социальных объектов-стимулов. Так, младенцы уделяют предпочтительное внимание человеческим голосам, а не другим звукам, человеческим лицам, а не другим симметричным объектам. И в целом восприятие новорожденного ребенка в первую очередь ориентировано на людей. Понятно, что эта врожденная тенденция получает поддержку и целенаправленное стимулирование со стороны взрослых, и прежде всего, родителей. Это-то синхронизация интересов новорожденного и взрослых служит основой социализации ребенка (Даркин К., 2001). Но, повторяюсь, это косвенные данные, которые невозможно интерпретировать однозначно и воспринимать как полноценный эмпирический материал. Поэтому основной исследовательский вклад в изучение проблемы социализации принадлежит теориям. (О теориях социализации более подробный разговор ниже).

Правда, на некоторые вопросы, касающиеся социального влечения и групповости, оказывается можно попытаться ответить с помощью эмпирических исследований. Например, на такие: зачем и почему нам необходимы другие люди? Что мы получаем в социальных взаимодействиях такого, чего не можем достичь в одиночку? Что служит причиной нашего стремления в группу?

Одним из первых экспериментальных исследований с целью поиска ответов на поставленные здесь вопросы начал Стенли Шехтер (1959). Но еще до начала экспериментальной работы в этом направлении Шехтер предложил четыре возможных ответа на вопрос о том, какие психические потребности может удовлетворять человек, стремясь в группу, в общество других людей.

Первый – пребывание среди людей может непосредственно снизить уровень социальной тревожности индивида. Таким образом, можно предположить, что присутствие людей, уже один их вид способен успокоить человека, находящегося в состоянии тревоги. Второй – другие люди отвлекают нас от наших собственных забот и проблем, от сосредоточенности на своих ощущениях и чувствах, что косвенно также способствует снижению тревожности. Третий – поведение других людей служит для индивида источником информации о происходящем, проясняет ситуацию. Понимание происходящего способно дать ощущение уверенности и служить фактором снижения тревожности и преодоления стрессовых переживаний. Четвертый – другие люди служат для нас эталоном для сравнения согласно теории социального сравнения Леона Фестингера. Другие, таким образом, дают нам возможность произвести самооценку (Буунк Б. П., 2001).

Позднее, в 1980 году на эти же вопросы искал ответы и С. Фокс, проведя опрос относительно как тех ситуаций, которые побуждают людей стремиться в общество других, так и тех, когда люди предпочитают остаться наедине с собой. В ходе исследования выяснилось, что люди испытывают потребность в социальных взаимодействиях, оказавшись в ситуациях двух типов: когда переживают радость, удовольствие, приятные чувства, и наоборот, когда ощущают тревогу и страх.

Желание остаться в одиночестве было обусловлено также двумя типами ситуаций: переживание неприятных случаев, чего-то постыдного, неудач, нервного напряжения, взвинченность. С другой стороны, это были ситуации, требующие сосредоточенности – сложная работа, проблемы, необходимость принятия важных, ответственных решений.

К. Хилл (1987) также предложил перечень причин, побуждающих людей к социальным взаимодействиям. В их число он включил: социальное сравнение, социальная стимуляция за счет интересного общения, желание одобрения, похвалы, внимания, потребность в эмоциональной поддержке, сопереживании.

Но вернемся к исследованиям С. Шехтера. Он полагал, что основным мотивом стремления индивида в общество других людей является потребность в социальном сравнении. Чтобы проверить эту гипотезу Шехтер провел ряд исследований. В первом, ставшим теперь уже хрестоматийным, эксперименте исследователь проверял, с одной стороны, очевидные, но с другой, все же требующие проверки предположения, что высокий уровень тревожности индивида порождает у него стремление быть на людях, избегать одиночества, быть с другими людьми.

Эксперимент проводился следующим образом. Шехтер объявлял студенткам, только что поступившим учиться на психологический факультет университета Миннесоты, что им предстоит пройти испытание, для чего их подвергнут серии электроударов. Предполагаемая тяжесть «испытания» варьировалась. Одним студенткам сообщалось, что они получают сильные, болезненные удары, которые, впрочем, вреда их здоровью не принесут. Это была группа с

высоким уровнем тревожности. Другим девушкам говорили, что им доведется испытать фактически безболезненный электроудар, похожий на легкое щекотание. Это была группа с низким уровнем тревожности.

Предупрежденным таким образом студенткам предлагалось подождать 10-15 минут пока якобы готовилось оборудование для испытания. Время ожидания испытуемые могли проводить либо в одиночестве, либо в компании с «подругами по несчастью». После того, как студентки определялись со своим способом ожидания – в одиночку или в группе – эксперимент завершался. Дело в том, что бить студенток электротоком в планы Шехтера, разумеется, не входило. Его интересовало другое, а именно: какой способ ожидания предстоящего испытания выберут невольные участницы исследования?

Гипотеза Шехтера подтвердилась. Как он и предполагал, уровень тревожности повлиял на выбор способа ожидания. Из 32 испытуемых группы с высоким уровнем тревожности 20 предпочли ожидать ужасную, болезненную процедуру сообща, то есть в группе. И напротив, только 10 из 30 испытуемых группы с низкой тревожностью выбрали совместное ожидание. Как видим, в данном случае справедливой оказалась пословица: на миру и смерть красна.

Но Шехтеру мало было просто знать, что высокий уровень тревожности вызывает у людей активизацию социального влечения, обостряет стремление объединяться в группы. Исследователю хотелось еще понять, для чего они это делают? Что надеются получить от группы, от других людей? Поскольку в эксперименте не было такой ситуации (ее невозможно смоделировать), когда бы простое присутствие других людей давало возможность индивиду сразу и непосредственно справиться со своей тревогой, то Шехтер исключил версию о непосредственном снижении тревожности как непроверяемую, а потому и неприемлемую для полученных результатов.

Оставалось три других возможных объяснения: 1) присутствие других людей служит отвлекающим фактором; 2) другие люди помогают лучше понять происходящее, проясняют ситуацию; 3) другие дают возможность, выступая в качестве образца, произвести самооценку через сравнения себя с ними. Если верно первое предположение, тогда для индивида компания любых людей будет подходящей для снижения тревожности. Но если истинны второе и третье объяснения, тогда для человека важно найти таких людей, которые находятся в такой же точно ситуации, что и он сам.

Второй эксперимент Шехтера как раз и проводился для проверки этих оставшихся гипотез. В нем уже все испытуемые попадали в группу с высоким уровнем тревожности. Затем каждой студентке предоставлялось право выбора способа ожидания предстоящего испытания: в одиночестве или в компании с другими людьми. Правда, на этот раз «другие» различались. В одном случае это были такие же испытуемые, ожидавшие «страшного» испытания, в другом – не участвующие в эксперименте студентки, пришедшие на встречу со своими кураторами.

Результаты второго исследования говорят сами за себя. Те испытуемые, которые имели возможность ждать вместе с «товарищами по несчастью», дружно предпочли именно эту возможность, а не одиночное ожидание. И наоборот, те испытуемые, которые могли воспользоваться возможностью ожидать испытания, находясь в компании с беззаботными студентками, не участвующими в эксперименте, продемонстрировали единодушное желание ждать в одиночестве. А это означало, что версия об отвлекающем факторе не годилась в качестве объяснения связи между тревожностью и стремлением находится на людях.

Еще одно исследование Шехтера (1959) позволило ему сделать однозначный вывод, что пребывание в группе снижает тревожность потому, что человек имеет возможность произвести самооценку, то есть оценить правильность и уместность своих чувств и действий через социальное сравнение.

Однако перепроверяя результаты исследования Шехтера, Филлип Шейвер и Мери Клиннерт (1982) пришли к выводу, что Шехтер неоправданно легко отказался от гипотезы, согласно которой человек может уяснить положение дел, искать объяснение ситуации при помощи других людей. В подтверждение своего мнения Шейвер и Клиннерт проводят пример детей, которые, находясь в незнакомой обстановке, часто льнут к своим матерям. (В скобках заметим, что пример названных авторов не совсем удачный. Ведь ребенок может прижиматься к матери не из-за того, что хочет понять происходящее, а потому, что испытывает страх и ищет у матери защиту.)

Тем не менее, Шейвер и Клинерт справедливо полагают, что студентки в эксперименте Шехтера, столкнувшись с непонятной угрозой, могли искать информацию о ситуации у других испытуемых, оказавшихся в таком же положении.

Еще отчетливее тенденцию индивидов, испытывающих тревогу и неуверенность, стремиться к людям продемонстрировал в своем исследовании Гарольд Джерард (1969). Он провел эксперимент во многом схожий с исследованием Шехтера, с тем лишь отличием, что в нем помимо чувства страха испытуемым специально внушалась неуверенность в адекватности собственных эмоциональных реакций. Испытуемые, которые видели, что какой-то неизвестный им прибор якобы фиксирует у них состояние эмоциональной неустойчивости, действительно начинали испытывать чувство неуверенности. И в этом состоянии у них обострялась потребность находиться в обществе людей, оказавшихся, как они полагали, в такой же ситуации. А вот те испытуемые, которым неуверенность в себе не внушалась, очевидной потребности присоединиться к группе не демонстрировали.

Интересно отметить, что эту же закономерность удалось обнаружить Буунку, Ван Иперену, Тейлор и Коллинзу, но уже не в эксперименте, а в ходе опроса, то есть в реальной жизни (1991). Исследователи опрашивали людей, состоявших в браке, но не уверенных, что их семейная жизнь складывается нормально, и установили, что чем больше человек сомневался в успешности своего брака, тем больше у него была потребность взаимодействовать с теми, кто оказался в такой же ситуации. Вероятно, в процессе общения индивиды хотели получить информацию о том, как можно и нужно себя вести в этих обстоятельствах. Можно предположить, что в сложившейся ситуации для людей немаловажной была и потребность убедиться в том, что не они одни такие невезучие, что другим тоже плохо. А убедившись в этом, тихо порадоваться и испытать чувство некоторого удовольствия.

Кратко обобщая, можно сказать, что люди в стрессовой ситуации стремятся найти кого-то, кто помог бы справиться с ней. В некоторых случаях они ищут людей компетентных, знающих, опытных, мудрых, в других – просто отзывчивых, готовых посочувствовать.

### ***Стресс и социальная поддержка***

Как видим, люди не только в искусственно созданных условиях социально-психологического эксперимента, но и в повседневной жизни стараются справиться со стрессовыми состояниями посредством вхождения в группы, общения, социальных взаимодействий. Иными словами, можно сказать, что социальное влечение обусловлено у людей психическими проблемами и затруднениями. Ну а поскольку они возникают почти постоянно, то и потребность в социальных взаимодействиях мы также испытываем почти всегда. Во всех этих случаях мы надеемся получить от других людей **социальную поддержку**. И в этом смысле социальную поддержку можно рассматривать как способ преодоления трудностей при помощи других людей. Понятно, что в повседневных взаимодействиях люди, как правило, испытывают потребность в эмоциональной и информационной поддержке. Именно об этом свидетельствуют результаты опроса, проведенного Каролин Кутронэ (1986) среди студентов университета Айовы, которых исследовательница просила описать свои социальные взаимодействия и стрессовые переживания в течение 14 дней. Анализируя отчеты студентов, Кутронэ обнаружила отчетливую корреляцию между стрессами и количеством социальных взаимодействий респондентов. Следовательно, другие люди и оказываемая ими поддержка могут выступать в качестве буфера, смягчающего воздействие стрессовых переживаний. В одних случаях снизить тревожность и другие неприятные переживания помогает информация, полученная от других людей. В иных же обстоятельствах редукция тревоги происходит благодаря эмоциональной поддержке, способствующей повышению самооценке. Вместе с тем, в некоторых ситуациях люди могут испытывать потребность и в эмоциональной, и в информационной поддержке одновременно. Причем, различные типы поддержки они могут ожидать не от одних и тех же, а от разных людей. Об этом, в частности, свидетельствует исследование Гейл Дакоф и Шелли Тейлор (1990), которые обнаружили, что люди, больные раком, ждут от врачей информационной поддержки, а от родственников и друзей – эмоциональной. И если тот тип поддержки, которая оказывается человеку, не совпадает с его ожиданиями (например, если врач вместо информирования пациента, стремится поддержать его эмоционально), то эта поддержка, скорее всего, вообще не будет воспринята им как таковая, то есть как поддержка. Возможно, что такая поддержка способна произвести даже отрицательный эффект.

Таким образом, вхождение в группу может нейтрализовать тревожность и стресс в силу нескольких причин. Во-первых, мы часто обращаемся за помощью к людям, чтобы справиться с

ощущением опасности. Во-вторых, информация, полученная от других, помогает нам уяснить положение дел, разобраться в ситуации, которая и спровоцировала возникновение тревоги. В-третьих, эмоциональная поддержка помогает нам убедиться в правильности наших собственных реакций в данной стрессовой ситуации.

Наконец, кроме всех отмеченных позитивных следствий Дэвид Майерс, основываясь на данных многочисленных исследований американских и европейских психологов, напрямую увязывает наличие социальной поддержки со здоровьем и ощущением счастья (Майерс, 1997).

Конечно, люди объединяются в группы не только потому, что так легче преодолевать стресс и тревогу. Причин для групповости гораздо больше. Человек может стремиться к другим людям и потому, что они ему нравятся, ему приятна их компания, что у них общие с ним интересы. Люди хотят примкнуть к той или иной группе, чтобы самоутвердиться, достичь самоидентификации. Вхождение в группу может приносить человеку материальные выгоды. Наконец, люди могут объединяться, чтобы развлекаться сообща. Словом, у людей имеется множество потребностей, желаний, фантазий и мечтаний, которые они могут удовлетворять только сообща, только взаимодействуя друг с другом.

### ***Паттерны групповости и социальные связи***

После того, как мы выяснили, зачем и почему люди взаимодействуют друг с другом, нам еще осталось познакомиться с некоторыми закономерностями завязывания, установления и поддержания социальных взаимодействий. Впервые изучением этой проблемы начали заниматься Бибб Латанэ и Лиана Бидвилл (1977). Наблюдая поведение студентов в кампусах (студенческих городках) университета штата Огайо, исследователи обратили внимание, что более половины встретившихся им студентов (более 60%) шли не поодиночке, а группами, как минимум, вдвоем. Кроме того, обнаружилась и такая интересная деталь – студентки гораздо чаще, чем студенты находились в компании с другими людьми. А это может косвенно свидетельствовать о том, что женщины, по крайней мере, в общественных местах демонстрируют большую, по сравнению с мужчинами, групповость.

Кстати, эту же закономерность выявили Лед Виллер и Джон Незлек (1977). Помимо того они установили, что более распространенным среди студентов было моногендерное общение – 56% всех наблюдаемых случаев социальных взаимодействий осуществлялось с людьми своего пола. Вместе с тем, среди первокурсников в течение первого семестра девушки гораздо чаще общались между собой, чем юноши. Правда, во втором семестре это различие исчезло. Виллер и Незлек полагают, что одной из причин более интенсивных социальных взаимодействий студенток служит то обстоятельство, что девушки вообще охотнее используют социальные отношения как способ преодоления стресса.

Хотя у людей и имеется базовая потребность входить в группу, но, тем не менее, мы стремимся попасть не в первую попавшуюся группу и устанавливаем отношения не со случайными людьми. Человек завязывает достаточно долговременные отношения лишь с теми людьми, которые ему приятны, полезны, симпатичны и стремится избегать общения с теми, кто ему неприятен. Конечно, полностью исключить нежелательные взаимодействия вряд ли кому удастся. Вместе с тем, отношения с желательными и нежелательными партнерами по взаимодействию различаются. Если с первыми, то есть с теми, кто нам симпатичен и полезен, мы стремимся часто взаимодействовать и поддерживать постоянные отношения, то со вторыми – неприятными, бесполезными и т.д., мы взаимодействуем лишь в силу необходимости или случайно. Поэтому необходимо весь спектр социальных взаимодействий разделить на два вида: долговременные, постоянные отношения, которые Эллиен Бершейд (1985) обозначает понятием **социальные связи**, и кратковременные, спонтанные, время от времени происходящие **социальные контакты**. Понятно, что взаимодействия людей в группах осуществляются, как правило, на основе социальных связей.

Любые изменения в жизни – новое место жительства, работы, учебы, новая семья – приводят к изменениям в социальных связях человека, поскольку рано или поздно он становится членом новых групп.

Поступление в вуз – одна из наиболее распространенных причин изменения социальных связей. Но поступление на учебу не у всех приводит к одинаковому изменению социальных отношений. Для одних поступление на учебу сопряжено с изменением места жительства, для других – нет. Чтобы изучить эти различия Роберт Хейс и Джина Оксли (1986) провели исследование и выяснили, что период адаптации в вузе неодинаково переживается местными и приезжими студентами. Социальные связи местных студентов изначально были более близкими,

тесными и обширными. Местным легче удавалось сохранять и поддерживать прежние свои отношения со старыми друзьями и знакомыми, устанавливая в то же время новые социальные связи.

Приезжим студентам требовалось время, чтобы установить новые связи, и когда, наконец, они их завязывали, среди их знакомых преобладали новые лица. Кроме того, большинство их новых отношений ограничивалось пределами студенческого городка, где они в основном и проводили время, отдыхая, занимаясь, работая.

В ходе исследования обнаружилось еще одно отличие – на этот раз между студентами и студентками – в типе устанавливаемых социальных отношений. Так, в отличие от студенток, студенты чаще устанавливали отношения с лицами противоположного пола. В свою очередь, девушки больше и чаще чем юноши взаимодействовали со своими новыми знакомыми, больше обменивались информационной и эмоциональной поддержкой. Но в одном типе отношений между студентами и студентками различий не выявилось: и те, и другие одинаково часто и продолжительно общались со своими родственниками.

Кстати, исследования, проведенные не в студенческой среде, также свидетельствуют о том, что женщины боле часто и тесно, чем мужчины, взаимодействуют со своими друзьями и знакомыми. С чем это связано? Почему существуют гендерные различия в интенсивности социальных взаимодействий?

Как считают Лед Виллер, Гарри Рейс и Джон Незлек одной из причин этого являются различия в социализации. Женская социализация в большей мере ориентирована на эмоциональную экспрессию, на выражение чувств и сочувствие. На основании этого Сюзан Андерсен и Сандра Бем (1981) высказывают оригинальное суждение, что коль скоро женские социальные отношения преисполнены выражением чувств, то полноценные социальные взаимодействия, предполагающие близость, откровенность, исповедальность и удовлетворенность, с большей вероятностью могут осуществляться с женщинами, а не с мужчинами. В данном рассуждении особенно убедительно выглядит свежая мысль о женской открытости, откровенности, одним словом, искренности! Замечательно сказано!

Как бы то ни было, но по мнению многих исследователей бесспорно одно – женщины в целом в большей мере, чем мужчины, проявляют социальное стремление, испытывают большую потребность в групповости и чаще вступают в социальные взаимодействия.

Помимо гендерных существуют также возрастные различия в паттернах групповости. Так, дети и молодежь в целом в большей степени, чем люди среднего и уж тем более пожилого возраста, тяготеют к созданию групп и группировок, испытывают более острую потребность в социальных взаимодействиях, больше и чаще общаются. Это может быть следствием того, что у детей и молодых людей недостаточный жизненный опыт, из-за чего они ощущают неуверенность, тревогу, собственную социальную слабость и незащищенность. Поэтому создание групп, объединений, группировок, толп более характерно для молодежи, чем для людей старшего возраста.

## Глава 2. Социализация

Чтобы ребенок стал полноценным членом общества, ему необходимо пройти социализацию. Точно так же любому человеку, вступающему в какую-то социальную группу, прежде, чем стать её полноправным членом, необходимо социализироваться в ней. Следовательно, и в становлении человека как социального существа, и в формировании социальной группы, как структурной единицы общества, и в процессе жизнедеятельности всего общества ключевым моментом выступает социализация. Что же она собой представляет?

**Социализация**, определяется обычно, как процесс усвоения людьми норм, правил поведения, системы ценностей и представлений, существующих либо в обществе в целом, либо в какой-то конкретной социальной группе.

Социализация неразрывно связана с процессом психического развития индивида. Критерием социализованности и психической зрелости служит один и тот же показатель: способность человека успешно, эффективно функционировать в качестве члена общества или социальной группы, умение не только удовлетворять имеющиеся у него различные потребности, но и брать на себя ответственность за собственную жизнь. Понятно, что в различных обществах культивируются и оказываются востребованными не одни и те же способности и умения. Так, например, в западных (индивидуалистических) культурах упор делается на формировании

психической самостоятельности и социальной независимости, самодостаточности индивидов. Коротко говоря, в индивидуалистических обществах поощряется личностная самоидентификация, то есть Я человека. И, напротив, в коллективистских (восточных) культурах желаемой целью социализации и психического развития служит коллективистская, групповая самоидентификация, то есть Мы. Здесь поощряется не независимость, а конформизм. Это, конечно, не означает, что в индивидуалистических обществах нет конформизма и групповой самоидентификации, или, что они здесь не ценятся. Выше уже отмечалось не раз, что без конформизма невозможно существование никаких человеческих сообществ. Дело просто в приоритетных социальных ценностях, господствующих в тех или иных культурах.

Вероятно, в силу того, что процесс социализации и психического развития тесно взаимосвязаны, сложившаяся ранее в социологии и психологии традиция ограничивала период социализации человека рамками детства и юности. Поэтому и проблема социализации рассматривалась, как правило, в курсах возрастной психологии или психологии личности периода взросления человека. Современные исследователи склоняются к выводу, что процесс социализации человека продолжается всю жизнь (Свенцицкий, 2004). Хотя, бесспорно, конечно, что в детстве и юности процесс социализации идет наиболее интенсивно и наглядно, производя самые ощутимые и качественные изменения в личности человека.

Я. И. Гилинский (1971) выделил ряд стадий социализации, которые проходит индивид в течение жизни:

1. ранняя (от рождения до поступления в школу);
2. обучение (с момента поступления в школу до окончания очных форм обучения и профессионального образования);
3. социальная зрелость;
4. завершение жизненного цикла (с момента прекращения постоянной трудовой деятельности в рамках официальных организаций).

А.Л. Свенцицкий отмечает в этой связи, что названные стадии соответствуют общепринятой периодизации человеческой жизни – детство, юность, зрелость, старость (Свенцицкий, 2004). Добавлю, что в каждом из этих периодов жизни человек является членом различных социальных групп: семейной, школьной, производственной, гендерной, возрастной и т.д. Следовательно, социализация индивида происходит не вообще в социуме, а в условиях членства в тех или иных группах. Это, разумеется, придает, специфический характер социализации каждого конкретного человека, предопределяет его индивидуальность и неповторимость.

### ***Психологические теории социализации***

Традиционные психологические теории рассматривали социализацию как односторонний процесс, в ходе которого индивид подвергается социализации как со стороны общества в целом, так и со стороны общественных групп, организаций или отдельных людей, являющихся представителями этих групп (Даркин, 2001). Сам индивид при этом предстает либо как пассивное существо (в теориях научения), либо как существо изначально антисоциальное, чьи антиобщественные импульсы необходимо укротить и трансформировать в социально приемлемые формы поведения (психоанализ). В рамках психодинамического подхода (глубинная психология) имеется еще две оригинальные концепции социализации – адлеровская и фрейдистская, признающие изначально социальную природу человека, претерпевающую, однако, деформацию в процессе социализации. Понятно, что каждая из теорий акцентирует преимущественное внимание, как правило, лишь на отдельных аспектах социализации.

### ***Теории научения***

Бихевиористское понимание сущности человека и его поведения основывается на двух базовых принципах, провозглашенных еще Джоном Уотсоном – основоположником бихевиоризма:

1. изначально человеческое существо представляет собой «чистый лист», на котором, разумеется, можно «изображать» что угодно;
2. поведение человека (как, впрочем, любого другого организма) всегда является реакцией на стимулы, причем, главными факторами, предопределяющими поведение, служат стимулы внешней среды.

Программным можно считать следующее заявление Уотсона: “Дайте мне дюжину здоровых, нормально развитых младенцев и мой собственный мир, в котором я буду их растить, и

я гарантирую, что, выбрав наугад ребенка, могу сделать его специалистом любого профиля — врачом, адвокатом, художником, торговцем, даже нищим или вором-карманником — вне зависимости от его склонностей и способностей, рода занятий и расовой принадлежности его предков” (Цит. по Шульц Д. и Шульц С., 1998, с. 299). Уотсон полагал, что главное для воспитательного и обучающего процесса — внешние обстоятельства, окружающие условия, в которых находится ребенок.

### ***СОР - теории***

Основу современных теорий социального научения, как мы уже знаем, заложил открытый Г. Тардом “закон подражания”. Затем, уже в начале 40-х годов XX века, интерес к этой проблеме проявили Нил Миллер и Джон Доллард, которые обратили внимание на явление имитации в процессе социального научения (Александр Ф., Селесник Ш., 1995; Бандура А., Уолтерс С., 1984). Они высказали предположение, что социализация может быть понята на основе следующих базовых принципов: стимул, вознаграждение, подкрепление. При этом процесс социализации в значительной мере является результатом того, что детское подражание (имитация) получает подкрепление в любом случае, вне зависимости от того, специально подкрепляется поведение ребенка или нет. Так, например, ребенок может в чем-то подражать более старшим детям или взрослым и тем самым вызывать восхищение среди своих сверстников, получая, таким образом, подкрепление. Подобное подражание Миллер и Доллард посчитали особым случаем инструментального условного рефлекса, иначе говоря, одной из форм обычного инструментального научения.

### ***Теория социального научения***

С этим не согласился Альберт Бандура, который, основываясь на наблюдениях Миллера и Долларда, разработал **теорию социального научения** (Бандура А., 2000). Суть ее в том, что эффект научения может быть получен посредством наблюдения за поведением другого человека. Причем человек, действия или поведение которого наблюдаются (данную фигуру в процессе научения называют социальной моделью), может не ставить специальной цели научить чему-либо наблюдателя или заставить его подражать себе. Просто поведение другого человека – модели или образца для подражания - служит источником значимой информации, которую наблюдатель затем использует, чтобы вести себя точно так же. Кстати, в качестве наблюдателей-имитаторов могут выступать не только дети, но и взрослые, которые также выбирают себе социально значимые модели в качестве образцов поведения.

Правда, дети и взрослые неодинаково подражают моделям. Если первые стремятся копировать модель целиком, то вторые, как правило, перенимают лишь какие-то фрагменты модели — взгляд, походку, манеру одеваться и т. д. (Грановская Р., Никольская И., 1998).

Главное отличие концепции социального научения от традиционных теорий научения состоит в том, что в социальном научении специальное подкрепление не играет решающей роли, вне зависимости от того, целенаправленно организовано обучение или научение происходит стихийно, случайно. Подкреплением здесь может служить сам процесс имитации или факт удачного подражания. Так что для успешного научения достаточно иметь перед глазами значимую (референтную) социальную модель и мысленно или бессознательно повторять ее действия. Разумеется, взрослые и особенно родители наиболее часто выступают в качестве моделей для детей. Так, скажем, мать или отец, закуривая сигарету, могут и не осознавать, что выступают в качестве модели для своего ребенка. Ребенок же, желая выглядеть “как взрослый” – мама или папа, внимательно следит за поведением родителей и в результате может приобрести ту же привычку к курению, как, впрочем, и любую другую. Точно так же может происходить усвоение детьми ценностей, норм и даже черт характера взрослых, и прежде всего родителей.

И хотя детское подражание первоначально бессознательно-игровое и не совсем точное (в этом, понаблюдав за маленькими детьми, каждый имеет возможность убедиться), постепенно элементы их поведения закрепляются и в процессе практики приобретают необходимое завершение. Понятно, что социальное научение (в силу своей произвольности) может приводить к усвоению как социально одобряемых, так и не одобряемых образцов поведения. Ложь, употребление ненормативной лексики (сквернословие), жестокость, равнодушие, различные дурные привычки, так же как и великодушие, милосердие, вежливость, заботливость, в одинаковой мере заимствуются и усваиваются наблюдателями.

От чего зависит, станет ли модель привлекательной для подражания и начнется ли в связи с этим процесс социального научения? Во-первых, от самой модели, а во-вторых, от наблюдателя.

Такие свойства модели, как яркость, необычность, привлекательность увеличивают вероятность того, что она привлечет к себе внимание потенциального наблюдателя. Кроме того, уверенность наблюдателя, что поведение модели является социально значимым и потому достойно подражания, также увеличивает вероятность того, что модель заинтересует наблюдателя. Мысленное повторение или образное проигрывание поведения другого, выступающего в качестве модели, завершает процесс научения.

Степень точности копирования поведения во многом зависит от способностей и возможностей наблюдателя. Так, скажем, кто-то может, внимательнейшим образом наблюдая за игрой чемпиона мира по шахматам, сам научиться этой игре. Но при этом очень невелика вероятность, что наблюдатель тоже станет шахматным чемпионом, поскольку для завоевания шахматной короны необходимы незаурядные способности, которые у большинства людей попросту отсутствуют. В результате человек будет уметь играть в шахматы, но на уровне любителя, а не чемпиона мира.

Еще одним немаловажным фактором, влияющим на успешность подражания, является подкрепление или его отсутствие как со стороны других людей, так и со стороны самого субъекта (наблюдателя). Здесь необходимо уточнить, что теория социального научения признает значение подкрепления и в случае так называемого **викарного** научения. А. Бандура описывает его как разновидность научения через наблюдение. Термин “викарный” происходит от английского *vicar*, что означает “заместитель”. Суть викарного научения состоит в том, что наблюдатель перенимает или не перенимает поведение модели в зависимости от того, поощряется оно (т. е. позитивно подкрепляется) или, наоборот, наказывается (т. е. негативно подкрепляется), либо оно вообще лишено всякого подкрепления. В том случае, когда наблюдателем учитывается поощрение или наказание (негативное или позитивное подкрепление) социальной модели, срабатывает принцип викарного подкрепления (Бандура А., 2000; Бэрон Р., Ричардсон Д., 1997). Таким образом, возвращаясь к нашему примеру с шахматным королем и наблюдателем, можно предположить, что шахматист-чемпион подкреплен (имеет внутреннюю и внешнюю мотивацию) для блестящей игры, в то время как наблюдатель может быть больше заинтересован в какой-то другой деятельности. Скажем, в выращивании кактусов или создании семьи и семейного уюта.

Как видим, теория социального научения предусматривает более сложные формы научения по сравнению с первыми моделями научения. Тем не менее, как и в предшествующих теориях, центральными понятиями теории социального научения являются понятия стимулов, побуждающих к социальному поведению, и подкреплений, влияющих на усвоение поведения. Здесь также необходимо обратить внимание на то, что подобно базовым, исходным теориям научения, теория социального научения является, прежде всего, моделью индивидуального научения и поведения.

В заключение подчеркнем, что большинство имеющихся в психологии фактов подтверждают выводы теорий научения. Действительно, люди, выросшие и воспитанные в условиях различных культур, приобретают неодинаковые ценности и особенности поведения.

### ***Психоаналитическая теория***

Если теории научения стремятся раскрыть внешнюю, поведенческую сторону социализации, то психоанализ основное внимание уделяет интерпретации внутриспсихических механизмов этого же процесса. В своей концепции социализации Фрейд впервые описал действие этих механизмов, которые были названы им идентификацией и интериоризацией. Сегодня как сама фрейдовская модель социализации, описывающая процесс овладения человеком навыков общественного поведения, так и введенные им понятия – **идентификация, интериоризация, Сверх-Я (Идеал-Я)**, являются общепринятыми и общеупотребимыми. В дальнейшем мы не раз в этом убедимся. Наглядным примером использования фрейдовской модели может служить **теория социальной идентичности** Г. Теджфела и Дж. Тернера, объясняющая формирование как внутригрупповых, так и межгрупповых отношений. (Об этой теории мы поговорим в третьей части книги.)

По мысли Фрейда, побудительным толчком, запускающим процесс социализации, является конфликт между индивидом и обществом. Дело в том, что психоанализ, в отличие от теорий научения, рассматривает человека не как нейтральное, а изначально антисоциальное, даже контркультурное существо. Попутно отмечу, что в данном вопросе взгляд Фрейда на природу человека неожиданным образом совпадает с позицией христианской религии, которая также исходит из признания изначальной греховности человека, из идеи «первородного греха».

Как известно, психоанализ полагает самым глубинным основанием человеческого поведения бессознательное, отводя сознанию лишь незначительную роль. Структура психики человека, согласно ортодоксальной психоаналитической концепции, формируется по раз и навсегда заданной схеме и складывается из трех компонентов – Оно, Я, Сверх-Я. Наиболее фундаментальным элементом психического является Оно – интенция, с которой человек появляется на свет. В ней сосредоточен главный резервуар жизненной энергии организма человека и источник всей его поведенческой мотивации. Этот психический компонент побуждает человека с самого момента рождения бессознательно стремиться к получению удовольствия любым путем. Причем, любое удовольствие – от насыщения, дефекации, мочеиспускания, физических прикосновений и даже воображения – переживается человеком, как сексуальное, поскольку сопряжено с тактильным возбуждением эрогенных зон либо с фантазиями на эту тему.

Таким образом, Оно побуждает человека жить в соответствии с «принципом удовольствия» во что бы то ни стало. Иными словами, Оно подчиняется принципу удовольствия (Фрейд З., 1990). Такова, можно сказать, изначальная биопсихическая установка человеческого существа. Понятно, что она абсолютно нереалистична, так как удовольствие может стать таковым только в сопоставлении с неудовольствием (т. е. болью, страданием, неудовольствием и т.д.). Осознав эту проблему, З. Фрейд развел переживания неудовольствия и удовольствия, как состояния напряжения и разрядки напряжения (Фрейд З., 1990).

В период социализации у ребенка, когда им переживается Эдипов комплекс, происходит завершение формирования еще одной психической инстанции – Сверх-Я (Идеал - Я). Этот элемент человеческой психики, также полностью бессознателен, согласно Фрейду. В нем представлены все те общественные нормы, которые усваиваются человеком в процессе социализации. Собственно говоря, благодаря именно этой инстанции человек и становится человеком, социальным существом.

Сверх-Я побуждает человека слепо, т.е. бессознательно подчиняться общественным нормам и препятствует реализации принципа удовольствия. Поскольку нормы общества для того и создаются, чтобы удерживать индивидов в рамках общественного, человеческого поведения и затруднять прямое и непосредственное удовлетворение биологических инстинктов, направленных на получение удовольствия, то диктат Сверх-Я создает постоянное напряжение – неудовольствие. И ситуация была бы безвыходной, или как говорят врачи, несовместимой с жизнью (ведь с одной стороны – Хочу, а с другой – Нельзя), если бы не третий психический компонент – Я.

Я, также как и Сверх-Я, формируется в процессе социализации, конкретно – в результате разрешения нарциссического комплекса. Но в отличие от Сверх-Я, Я содержит фрагмент рациональности, сознания. Он-то, этот фрагмент, и позволяет человеку не то, чтобы примирить два несовместимых элемента: влечение – Хочу, исходящее из Оно, и запрет – Нельзя, идущий от Сверх-Я, а найти между ними некий поведенческий компромисс. Как правило, он осуществляется в виде отодвигания, отсрочивания, оттягивания реализации принципа удовольствия, т.е. получения удовольствия в подходящее время и в приемлемой, с точки зрения социальных норм, форме. Одним словом, Я всегда стремится руководствоваться принципом реальности (З. Фрейд, 1990).

Таким образом, поведение человека является не чередой рационально спланированных действий, а результатом компромисса между двумя бессознательными интенциями – инстинктами и влечениями, с одной стороны, и нормами морали, запретами – с другой. Как видим, наличие в психике человека двух мощных антагонистических бессознательных сил приводит к необходимости зарождения сознания, которое, впрочем, не детерминирует поведение, а лишь в определенной степени влияет на него, придавая ему вид поверхностно-рациональных поступков.

### ***Теория социализации В. Райха***

С фрейдовским пониманием природы человека категорически не согласен Вильгельм Райх, хотя он так же, как и Фрейд, увязывал сущность социализации с процессом подавления и обуздания детской сексуальности. Но Райх в своих рассуждениях приходит к выводу, прямо противоположному фрейдизму, и вместе с тем, интересному, неожиданному.

Райх в отличие от Фрейда, своего учителя, уважение к которому он, даже отойдя от психоанализа, всегда подчеркивал, полагал, что патриархальный уклад жизни, как и вся современная культура, возникли вследствие специального, целенаправленного культивирования у человека чувства вины. Никакой «изначальной греховности», согласно Райху, у человека нет. Чувство греха и виновности не врождено человеку, а привито ему искусственно. «Любовь, труд и познание – вот источники нашей жизни, они должны определять её ход» - эти слова Райх вынес

эпиграфом в своей книге «Психология масс и фашизм» (1997). Человек, таким образом, рождается для счастья изначально безгрешным, открытым для добра, социально ориентированным существом. Несчастливым, угрызаемым чувством вины и греховности, извращенным, массовым и стереотипным его делают семья, общество и государство.

Здесь нет возможности сколько-нибудь подробно рассмотреть концепцию В. Райха, отмечу только, что её основная идея в том, что энергия оргона, гипотеза которой принадлежит самому Райху, есть энергия жизни. Оргазм является естественным способом реализации и разрядки этой энергии. Иначе говоря, посредством переживания оргазма организм человека только и может существовать естественным образом, испытывая радость и наслаждение от жизни. Но в том-то и дело, что человек, по мнению Райха, единственное животное, которое отказывается от удовольствия и наслаждения жизнью, вернее, ему отказывают в этом. Зачем же это делается?

Райх так отвечает на этот вопрос: «... функция подавления детской и юношеской сексуальности заключается в том, чтобы возможно легче обеспечить родителям послушание детей» (Райх, 1997а, с. 174-175).

Итак, Райх полагает, что процесс социализации в современном обществе есть, по сути, процесс уродования детской психики посредством репрессии его сексуальности и привития чувства вины и греховности. Он начинается в семье и преследует не моральную, а утилитарную цель. Затем за дело берется общество. «В самом начале экономического патриархата, - пишет Райх, - сексуальность детей и юношества преследовалась с помощью прямой кастрации или уродования половых органов каким-либо способом. Позже общепотребительным средством стала душевная кастрация посредством привития сексуального страха и чувства вины. Функция сексуального угнетения заключается в том, чтобы возможно легче обеспечить послушание людей, равно как и кастрация жеребцов и быков должна превратить их в покорных тягловых животных» (Райх, 1997а, с. 175).

Здесь не обойтись без теории характера В. Райха. По его мнению, характер современного человека и, соответственно, общества, складывается из трех уровней. Первый – это слой естественных, первичных влечений, направляемых социальным интересом. Эти влечения способны сделать человека счастливым и радостным существом, открытым для любви и творчества. Но эти первичные влечения подавляются, угнетаются семьей и обществом. «Формирование структуры характера, - замечает по этому поводу Райх, - включающей негативное отношение к сексуальности, является, собственно, неосознанной целью педагогики (Райх, 1997а, с.175). В результате такой репрессии закладывается второй слой характера: вторичные влечения, наполненные иррациональными, извращенными стремлениями и желаниями. Половые извращения (перверсии), убийства на сексуальной почве, криминальные аборт, порнография, порноиндустрия, проституция – таковы плоды подавления первичных влечений. И действительно, если невозможно естественным, природным путем реализовать жизненную энергию, то она ищет обходные пути и реализуется неестественными, извращенными, иррациональными способами. Отмеченные выше социально-психические патологии, формируются и существуют в индивидуальных характерах. А на уровне общественного характера формируется социальный и политический иррационализм, который выливается в конечном счете в фашистские движения, в изуверские религии, в диктатуры разного рода, в массовые невротические эпидемии, сравнимые, по словам Райха, с чумой.

Третий слой характера и индивида, и общества – это общественная мораль, призванная приукрашивать, сглаживать и в какой-то мере сдерживать все извращенные влечения второго слоя характера.

Привитие чувства вины и вытеснение сексуальности, делает вывод Райх, это «... процесс социально-экономического, а не биологического происхождения. Её функцией является закладка основы авторитарно-патриархального строя и экономического порабощения. Половая жизнь людей первобытной эпохи следовала естественным законам, которые обеспечивали естественную социальную жизнь...»

Период авторитарного патриархата создал с помощью энергии угнетенной естественной сексуальности вторичную, извращенную и большую сексуальность современного человека» (Райх, 1997а, с. 181). Таким образом, иррационализм половых извращений и фашистский иррационализм любого типа: националистического, расового, коммунистического и т.д. – имеет одни и те же истоки. Вот они – подавление сексуальности, вытеснение её, возникновение чувства вины, в чем, собственно, и заключается, согласно Райху, сущность современной социализации.

Как видим, и Фрейд, и Райх, отталкиваясь от одних и тех же представлений о значении сексуальности в психическом развитии человека и его социализации, приходят к диаметрально противоположным выводам. Фрейд утверждает, что подавление сексуальности делает возможным существование культуры и вообще человеческого общества. Райх же, наоборот, утверждает, что репрессия сексуальности порождает болезнь культуры, угрожающую самому её существованию и существованию человечества.

### Глава 3. Формирование группы

Наличие в обществе разнообразных групп затрудняет возможность создания какой-то единой, общей модели группообразования. Логика возникновения и становления различных групп имеет свою специфику во многих аспектах: временном (период формирования и функционирования), ситуационном (обстоятельства, контекст), целевом (предназначение), структурном и т.д. Дело усложняется ещё и тем, что функционирование группы предполагает одновременного достижения двух целей – внешней и внутренней. Внешняя, или прикладная цель заключается в решении задач, стоящих перед группой. Наиболее явно она задана для организованных, формальных групп.

Вторая цель – внутренняя, имманентно присуща группе как особой психологической единице. И заключается она в удовлетворении социально-психологических потребностей индивидов, входящих в группу. Таким образом, социальная группа способна выполнять две функции: инструментальную и экспрессивно-психологическую (Кричевский, Дубовская, 2001).

#### ***Модель группообразования***

Вероятно, сложностью и неопределенностью проблемы группообразования объясняется тот факт, что данному вопросу посвящено относительно немного исследований.

Пожалуй, самым известным исследованием по этой теме является работа Б. Такмена «Последовательность фаз развития малой группы» (1965), в которой представлена двухфакторная модель становления группы. Основой для создания данной модели послужил проведенный Такменом **метаанализ** пятидесяти исследований, в которых изучался процесс формирования групп различного типа: профессиональных, терапевтических, дискуссионных, тренинговых и т.д. По результатам анализа американский исследователь пришел к выводу, что для того, чтобы достичь обе цели – внешнюю и внутреннюю, в группе должны протекать два, хоть и взаимосвязанных, но параллельных процесса. Для достижения внешней цели, то есть для выполнения инструментальной функции группе требуется пройти следующие фазы:

1. уяснение группой задачи;
2. психологическая реакция на требования задачи;
3. групповое обсуждение задачи;
4. коллективный поиск и нахождение путей и способов решения задачи.

Вполне очевидно, что названные этапы имеют очень отдаленное отношение к процессу собственно группообразования. Они отражают не стадии формирования группы, а этапы протекания, развертывания психологического отклика *уже сложившейся* группы на стоящую перед ней внешнюю задачу, то есть здесь описаны этапы психологической подготовки группы для достижения внешней цели. Ещё раз подчеркну, что к процессу становления группы как таковой данные стадии практически не имеют отношения.

Но вот стадии другого процесса из модели Такмена действительно отражают последовательность становления групповой психики, а следовательно, и группы как таковой. Здесь также выделены четыре этапа:

1. Стадия знакомства. На этом этапе члены группы присматриваются друг к другу, определяя для себя кто есть кто. Все ведут себя сдержанно и корректно, поскольку нет ясности ни в том, как себя вести, ни в том, с кем можно и нужно взаимодействовать;
2. Стадия конфликтов. Поверхностно уяснив положение дел, пообвыкнув, присмотревшись, члены группы начинают «заявлять о себе», «предъявлять права» и «выяснять отношения». Данный этап можно также назвать фазой «притирки», столкновения интересов и начала формирования ролей. Если удастся преодолеть эту стадию, то её сменяет следующая;

3. Стадия установления отношений. В этой фазе соотношение сил и примерные возможности каждого члена группы становятся более или менее понятными, межличностные конфликты затухают, завязываются и стабилизируются взаимоотношения;
4. Заключительная стадия. Складывается система ролей, норм, внутригрупповых связей, а в более широком смысле формируется групповая структура.

Позднее, вероятно, осознав разъединенность двух названных выше процессов, Б. Такмен совместно с М. Дженсенем в работе с красноречивым названием «Пересмотренные стадии развития малой группы» (1977) попытались состыковать оба процесса и создать некую *синтетическую* модель формирования группы. Вполне закономерно, что в результате «синтеза» модель приобрела следующий вид:

1. Фаза формирования;
2. Фаза конфликта;
3. Фаза нормообразования;
4. Фаза исполнения задачи;
5. Фаза расформирования группы (перерыва) (Бэрон, Керр, Миллер, 2003).

Иными словами, логика последовательности фаз группообразования такова, что группе, для того, чтобы начать эффективно выполнять инструментальную функцию (достигать внешнюю цель), необходимо прежде сложиться как *психологическому* образованию. В противном случае, даже совместная деятельность нескольких или многих индивидов, работающих над одной задачей, не будет являться групповой деятельностью. Скорее всего, такая деятельность будет представлять собой индивидуальные усилия отдельных людей, находящихся в состоянии агрегатной совокупности.

### ***Процесс членства в группе***

Название данного параграфа может вызвать недоумение – почему пребывание в группе рассматривается как процесс? Дело в том, что в реальной жизни группы не являются застывшими, неизменными социальными образованиями, в них происходят постоянные изменения. Одни люди приходят в группу, другие уходят, выбывают из нее. Следовательно, пребывание каждого человека в группе представляет собой движение в направлении от «еще не члена» до «уже не члена» группы. Кроме того, в период пребывания индивида в группе меняется его положение, происходит изменение его статуса.

Весь процесс вхождения человека в группу и выхода из нее (процесс социализации в группе) можно условно разделить на ряд последовательных стадий. Каждая из них имеет свои особенности, анализом которых мы и займемся в этой главе. Добавим только, что схема описываемого здесь процесса и последовательность стадий изложены в интересной модели групповой социализации, которую разработали социальные психологи Ричард Мореленд и Джон Ливайн (Moreland R. & Levine J. 1982).

### ***Базовые принципы функционирования групп***

Группы очень существенно отличаются друг от друга во многих отношениях. В самом деле, если мы посмотрим на то многообразие групп, которые существуют в обществе – семейные, производственные, религиозные, политические, спортивные, учебные и так далее, то прежде всего заметим различие их целей и задач. Но если мы все эти объединения, сообщества, партии, альянсы, ассоциации и тому подобное обозначаем единым понятием «группа», то должны быть какие-то общие признаки и характеристики, свойственные им всем. Мореленд и Ливайн полагают, что к числу таких общих характеристик, свойственных всем группам, относятся базовые принципы их возникновения и функционирования. Названные авторы выделяют и анализируют три таких принципа: оценка, возникновение обязательств, ролевые переходы.

**Принцип оценки.** Принцип оценки является основополагающим для жизнедеятельности почти всех групп. Прежде всего оценку производят потенциальные, а затем и действительные члены групп. Они оценивают те выгоды и преимущества, которые им может дать и дает членство в группе. Но за любые блага необходимо платить. Поэтому человек думающий не только оценивает выгоды от вхождения в группу, но и определяет возможную цену, которую придется заплатить за пребывание в ней. Не обладающие же способностью или навыками мыслительной деятельности склонны оценивать только те выгоды, которые они надеются получить. Так, скажем, прежде чем «пойти в студенты», молодому человеку неплохо бы иметь представление, что пребывание в вузе – это не только и не столько веселая жизнь в стиле непрерывного карнавала длинную в несколько лет с фатально неизбежной перспективой получения диплома о высшем

образовании. Это еще и работа, порою тяжелая и утомительная, это упорство, дисциплина и т.д. Как видим, принцип оценки включает в себя еще оценку целей, стоящих перед группой, и, соответственно, оценку того, насколько твои возможности и собственные цели совпадают с целями группы. Поэтому еще одним аспектом принципа оценки является сравнение альтернатив, то есть выгоды от членства в одной группе сравниваются с выгодами от членства в другой. Таким образом в результате сравнения вполне может оказаться, что лучше быть хорошим шофером, продавцом, спортсменом, парикмахером, домохозяйкой, официанткой и т.д., чем плохим студентом или студенткой, а впоследствии таким же учителем, врачом, юристом, экономистом и т.д.

Не только индивиды оценивают группу, но и группа оценивает своих как потенциальных, так и действительных членов. Причем, оценка всей группой какого-то конкретного человека – члена группы случается довольно редко, это происходит лишь в каких-то чрезвычайных обстоятельствах. В повседневной же жизни идет постоянное оценивание членами группы друг друга. Эта межперсональная оценка в конечном счете ведет к формированию некоего общего мнения о каждом индивиде, входящем в группу. Оценка может касаться самых различных аспектов – личностных особенностей, вклада в достижение общей цели, прошлых заслуг, потенциальных возможностей человека и т.д. Таким образом, процесс оценки продолжается все время, пока существует группа.

**Принцип возникновения обязательств.** Данный принцип во многом основывается на принципе оценки. Если индивид высоко ценит преимущества, которые ему обеспечивает членство в группе, то он будет чувствовать себя обязанным ей. Зависимость здесь прямая – чем выше оценка, тем больше обязательства. То же можно сказать и относительно обязательств группы перед каждым своим членом. Группы, как правило, берут на себя разнообразные обязательства перед теми индивидами, чей вклад в достижение целей группы высоко оценивается.

Правда, необходимо иметь в виду, что оценка – дело субъективное и пристрастное, она не всегда справедлива. Причем, как со стороны группы, так и со стороны индивидов. Поэтому сплошь и рядом встречаются случаи, когда большой вклад индивида в общее дело не получает достойной оценки и отдельных членов группы, и группы в целом. Как, впрочем, немало примеров несправедливого отношения к группе и со стороны индивидов – когда человек, много получивший от членства в группе, платит ей неблагодарностью. Таким образом, существует немало как неблагодарных групп, так и неблагодарных индивидов.

Но несмотря на то, что принцип социальной взаимности (ты – мне, я – тебе) часто нарушается, именно благодаря взаимным обязательствам индивидов становится возможным существование групп. Возникновение обязательств и у групп, и у индивидов зависит от времени получения выгоды и пользы – в прошлом, в настоящий момент, ожидаемые в будущем. Так, например, относительно новый член группы, которому она пока мало что дала, в меньшей степени чувствует себя обязанным группе в отличие от давнего члена – ведь ему пребывание в группе уже принесло ощутимую пользу.

Возникновение обязательств влечет за собой ряд следствий. Некоторые из них мы будем более подробно обсуждать позднее, пока же отметим четыре специфических следствия возникновения обязательств, а именно:

1. согласие с целями и ценностями группы;
2. возникновение положительной эмоциональной привязанности как индивида к группе, так и наоборот;
3. готовность прилагать усилия ради группы или индивида;
4. обоюдное (у индивида, и у группы) желание и стремление продлить членство в группе.

**Принцип ролевого перехода.** Подобно тому, как принцип обязательств основывается на оценке, принцип ролевых переходов базируется на взаимных обязательствах группы и ее членов. Как уже отмечалось, группы являются достаточно динамичными образованиями. Объясняется это тем, что в любой группе роль каждого индивида может изменяться. Эти изменения включают в себя ряд позиций от еще не члена группы до полноправного члена и далее до уже не члена группы. Полноправными, или действительными членами группы являются те индивиды, которые в значительной степени идентифицируют себя с группой и заняли в ней достойное место. Между двумя состояниями – не членов и действительных членов – находятся так называемые квази-члены, то есть новички, которые только еще вступают в группу, поэтому не полностью приняты и признаны в ней. Примером такого состояния может служить положение абитуриентов, которые поступают учиться и еще только готовятся стать студентами. Кроме того, с группой могут

поддерживать какие-то отношения и маргинальные члены, то есть те, кто в силу различных обстоятельств утратили свой прежний статус полноправных членов.

Часто переход от одной роли к другой сопровождается какими-то ритуалами перехода, предусматривающими, согласно обычаю, совершение тех или иных обрядовых действий. Наиболее известным из таких ритуалов является обряд инициации (более подробно об инициации мы поговорим немного позднее). Все эти и другие действия являются своеобразными знаками, маркирующими социально-психологические переходы в жизни группы и индивида.

### ***Стадии социализации в группе***

Процесс пребывания в группе можно представить в виде пяти стадий, как это делают Мореленд и Ливайн:

1. Стадия знакомства (потенциальный член группы);
2. Стадия социализации (новый член группы);
3. Стадия сохранения и повышения статуса (полноправный член группы);
4. Стадия отделения и выхода (маргинальный член группы);
5. Стадия воспоминаний (бывший член группы).

Отметим, что в каждой стадии могут содержаться свои этапы. Некоторые из них мы опишем ниже. Разумеется, модель, предложенная Морелендом и Ливайном, носит общий характер и в каждом конкретном случае она может несколько видоизменяться. Некоторые стадии, выделенные в схеме, могут отсутствовать применительно к тем или иным конкретным группам. Так, например, вряд ли можно говорить о стадии предварительного знакомства в случае с рождением ребенка в семье – насколько можно судить, он становится новым членом семейной группы без предварительного знакомства с ней. Но в некоторых случаях набор в ту же семейную группу может происходить и на основе предварительного знакомства, когда женихи, невесты, зятья, снохи и т.д. – могут оцениваться до того, как станут новыми членами семьи.

### ***Предварительное знакомство***

Процесс предварительного знакомства осуществляется реципрочно, то есть взаимонаправленно: индивид присматривается к группе, а группа – к индивиду. Хотя, конечно, бывает и так, что индивид может оценивать группу, членом которой он хочет стать, в то время как сама группа даже не подозревает о его существовании. Бывает, правда, реже, и наоборот, когда группа оценивает индивида, желая заполучить его в свои члены, тогда как сам он об этом не знает.

Ясно, что стадия предварительного знакомства является ключевой во многих отношениях – это и определение места своей будущей работы, учебы, своей потенциальной семьи; это может быть и исследование своих интересов, склонностей, способностей, предпочтений и т.д. Таким образом, знакомясь с группами, выбирая среди них наиболее подходящие, человек имеет возможность лучше узнать самого себя. В то же время, членство в той или иной группе является существенной характеристикой индивида для окружающих.

Что еще предопределяет выбор человеком группы? Вероятно, его прошлый опыт. Если у индивида имеется богатый, разносторонний опыт пребывания в различных группах, значит его оценка группы будет более взвешенной и реалистичной. И наоборот. Поэтому, например, у студентов, людей, как правило, молодых и неопытных, завышено оптимистическая оценка тех благ, которые может дать им членство в студенческой группе, и, по крайней мере, первоначально, отношение к ней чересчур восторженное.

Существуют и такие разновидности групп (обычно это неформальные группы открытого типа), в которых не придается большого значения оценке будущих членов. Они готовы принять любого, кто захочет в них войти. Многие общественные организации – профсоюзы, большинство религиозных объединений, группы, возникшие на основе какого-то общего увлечения и т.д., относятся именно к такому типу. Что касается политических организаций (например, партии), то они могут быть как относительно открытыми, так и достаточно закрытыми, кастовыми объединениями. В открытых, демократических обществах политические партии являются массовыми, свободными для вступления организациями. Членство в них не сулит человеку никаких очевидных преимуществ и выгод. А вот в диктаторских режимах, где пребывание в политических организациях связано либо с гонениями, либо с привилегиями, политические партии являются относительно закрытыми группами. В бывшем СССР правящая партия (КПСС) обеспечивала своим членам массу различных преимуществ и при этом идеологи партии лицемерно утверждали, что членство в партии накладывает только дополнительные обязательства на человека, не давая ему никаких выгод. Разумеется, так не бывает. Поэтому абсолютно далекие

от реальности слова одного из партийных вождей о том, что у коммунистов только одно преимущество – всегда быть первым, в общественном сознании существенно уточнялись: быть первым в любой очереди – на получения жилья, премии, путевки в санаторий, в продвижении по службе, очереди на место в детском саду, даже в магазинной очереди.

Понятно поэтому, что не все группы и не всегда стремятся к увеличению своей численности. В некоторых случаях, однако, группы, ранее немногочисленные и замкнутые, могут изменить тактику своего поведения и начать активно набирать новых членов. В иных случаях причиной такого нового поведения могут служить успехи, достигнутые группой, в других наоборот – неудачи. Наглядный пример того, как неудача может подтолкнуть группу к расширению своих рядов, продемонстрировала так называемая Чикагская группа – секта нетрадиционно верующих, проповедующая скорое приближение всемирного потопа и конца света.

Об этом, в частности, свидетельствует, включенное полевое исследование Леона Фестингера, Генри Риккена и Стенли Шехтера, которые наблюдали поведение Чикагской группы до и после объявленного «конца света» (Фестингер Л., Риккен Г., Шехтер С., 1956). События развивались следующим образом: жители Чикаго – некий доктор Томас Армстронг и Мэриан Кич, собрали группу единомышленников, которых уверили в том, что в ближайшем будущем миру в целом, и их городу, в частности, грозит потоп. Он произойдет в определенный день и час, спасутся только избранные, и их на летающей тарелке вывезут из зоны бедствия инопланетяне.

Понятно, что возможность спастись будет только у самой М. Кич и ее последователей. Дело в том, что глава Чикагской группы (по сути, секты нетрадиционно верующих) Мэриан Кич обладала неординарными способностями и сносилась с инопланетянами посредством телепатии. Постоянно выходя с ними на связь, это незаурядная женщина координировала всю подготовку операции по спасению верующих от потопа.

Л. Фестингера и его коллег заинтересовало в этой ситуации то, что избранные инопланетянами «праведники» делали публичные заявления, причем, в средствах массовой информации о грядущей катастрофе. Поэтому Фестингер, Риккен и Шехтер решили на время стать членами секты и посмотреть, что станет с убеждениями и верой людей, если потопа не случится. Как они разрешат диссонанс между своей уверенностью в скором конце света и фактами, свидетельствующими о том, что они ошибались?

Конечно, было бы интересней, если бы «в намеченное время» в Чикаго случилось наводнение, и прилетели бы инопланетяне, чтобы спасти своих любимчиков. Но, увы, всего этого не случилось.

Что же стало с верой членов секты после того, как катастрофы не произошло? Любой человек, рассуждающий с позиции простого здравого смысла, вправе предположить, что обманутые в своих самых радостных ожиданиях (все утонут, а мы спасемся на летающей тарелке!) верующие устыдятся своих недавних убеждений перед лицом очевидного факта, перестанут верить в инопланетных спасателей и, чего доброго, от досады набьют физиономии Томасу Армстронгу и Мэриан Кич.

Если вы думаете точно так же, то значит вы плохо читали все ранее написанное в этой книге и вам придется перечитать ее заново.

Так вот, ничего подобного с верой сектантов не произошло. Напротив, они стали демонстрировать *еще большую* убежденность, но только уже в том, что конец света на неопределенное время откладывается. Вот как объясняет это Р. Чалдини: «Члены группы зашли слишком далеко, отказались от слишком много во имя своих верований. Они не смогли бы выдержать разрушения своей веры, стыд, экономические издержки, осмеяния. Сектанты изо всех сил цеплялись за свое верование» (Чалдини Р., 1999, с. 120). Эти выводы убедительно иллюстрируют признание доктора Армстронга, сделанное им одному из исследователей через 4 часа после «отмены потопа»: «Я прошел трудный путь. Я отказался почти от всего. Я разорвал все свои связи. Я сжег все мосты. Я повернулся спиной к миру. Я не могу позволить себе усомниться. Я должен верить. И нет никакой другой истины» (Чалдини Р., там же).

Вполне закономерно поэтому, что когда предсказанный конец света не состоялся, Чикагская секта *для укрепления своей веры* занялась лихорадочной вербовкой в свои ряды всех подряд, тогда как раньше они сторонились «непосвященных» и вообще гордились своей «избранностью».

Кстати, сегодня точно такая же ситуация сложилась в российском коммунистическом движении. Когда стало очевидно, что «неизбежного» пришествия коммунизма не состоится, когда развалился один из самых чудовищных в истории политико-экономических режимов,

коммунистическая партия радикально изменила свою «кадровую политику». Партия трансформировалась из сектантской, кастовой организации закрытого типа, в которую рвались и протискивались в погоне за привилегиями социопаты всех мастей: всевозможные карьеристы, лжецы, болтуны-демагоги, проходимцы, воры, лодыри, подхалимы и пр., в открытую для всех партию. Более того, если раньше это была «партия начальников», прием в которую осуществлялся путем тщательной селекции «особо отличившихся», то есть «себе подобных», то теперь в неё зазывают всех подряд, не интересуясь сомнительными былыми «заслугами». Как ни странно, на первый взгляд, но именно эта открытость может стать гарантией превращения бывшего политического монстра в более или менее благопристойную политическую организацию.

Что же касается Чикагской группы, то возможно также, что еще одну причину упертости членов американской секты «тарелкопоклонников», их нежелание расставаться со своими экстравагантными верованиями, способна объяснить и другая гипотеза, выдвинутая в свое время в рамках теории когнитивного диссонанса. Суть ее сводится к тому, что люди, которые много претерпели, многим пожертвовали или приложили немалые усилия, чтобы стать членами какой-то группы, начинают ценить ее очень высоко, больше переживают из-за нее, больше ее любят и, соответственно, очень гордятся членством в ней. Активным сторонником и последователем этой гипотезы является Эллиот Аронсон, который в 50-60-е гг. в основном и проводил ее экспериментальные проверки. Подробнее об этой гипотезе и её эмпирическом исследовании я расскажу в следующем параграфе.

### **Социализация**

**Вступление.** Стадия вступления знаменует переход от предварительного знакомства к собственно социализации. С этого момента человек из потенциального становится новым действительным членом группы. Новые члены группы, как правило, являются самыми горячими её приверженцами и бездумными адептами групповых норм и правил. У этого явления несколько причин. Первая – состояние психологической неопределенности новичка. Новый член группы ещё не вполне уверен в том, как его воспринимает группа и поэтому демонстрирует ей избыточную лояльность, на всякий случай. Далее, новичок ещё не знает насколько неукоснительно принято в группе соблюдать существующие групповые нормы и поэтому стремится пунктуально их выполнять в полном объеме. Ну и, наконец, третья причина. О ней имеет смысл поговорить более подробно, поскольку она не столь очевидная, как две предыдущие.

Дело в том, что довольно часто процесс перехода сопровождается ритуалом инициации – посвящения. Этот обряд уходит корнями в самое древнее прошлое человечества. Современные церемонии посвящения в формальных группах, носящие, как правило, официальный характер, имеют, хоть и отдаленную, но все же очевидную связь с изначальным ритуалом инициации. Современный официальный обряд утратил самую существенную часть, а именно: испытание. Действительно, изначальное инициация представляла собой тяжелые, даже жестокие испытания, связанные с физической болью, страхом, голодом, жаждой, холодом и т.д. Инициация, как достаточно длительный процесс причинения страдания испытываемому новичку сегодня сохранился лишь в первобытных племенах, в некоторых молодежных группировках или в таких организациях, где молодежь имеет хотя бы даже небольшую возможность вести себя бесконтрольно, например, в армии или в тюрьме. А также, как это ни странно, в студенческих «братствах» американских университетов. Об этом, в частности, пишет Р.Чалдини, приводя примеры по сути садистских истязаний новообращенных членов в студенческих «братствах», нередко заканчивающихся гибелью испытуемых-истязуемых (Чалдини Р., 1999).

Каковы причины и в чем смысл жестоких ритуалов инициации? Если говорить о первобытных племенах, то в них, вероятно, инициация выступает своеобразным социальным эквивалентом биологического механизма естественного отбора. Кроме того, и в архаических сообществах, и в современных группах инициация имеет еще и психологическое значение. На это в свое время (1959) указали Эллиот Аронсон и Джадсон Миллс. По их мнению, тяжелые испытания, предшествующие обретению статуса полноправного члена группы, делают членство в группе более ценным и потому более привлекательным, а саму группу – более сплоченной.

В одном из наиболее известных экспериментов по проверке этой гипотезы Эллиот Аронсон и Меррил Карлсмит (1968) объясняли студенткам одного из колледжей, согласившихся принять участие в исследовании, что тем предстоит участвовать в дискуссиях по проблемам психологии пола. Частично это было правдой, но в основном, испытуемых вводили в заблуждение, проще говоря, обманывали.

Каждая студентка в индивидуальном порядке беседовала с исследователем, который сообщал ей, что экспериментаторов интересует ход, динамика, структура и т.д. групповой дискуссии. Затем он сетовал на то, что выбранная тема исследования сковывает участников обсуждения, вызывает у них стеснение. После чего, разумеется, испытуемую без обиняков спрашивали – способна ли она (в отличие от других) свободно обсуждать такие темы. Понятно, что после такой доверительности со стороны экспериментатора все ответы были утвердительными.

На втором этапе исследования всех испытуемых, используя принцип случайности (рандомизации), разбивали на 3 группы. Членам каждой группы предстояло пройти различные по степени тяжести психологические испытания. Собственно говоря, «испытаниям» подверглись только 2 группы. В одной группе студенток сразу попросили приступить к обсуждению предложенной темы. И у них, как водится, завязался тягостный разговор по принципу: «А они (мужчины), а мы (женщины)... и т. д.».

Студентки из второй группы должны были в присутствии мужчин-экспериментаторов вслух прочитать слова, связанные с сексом, но научные, а не нецензурные.

И, наконец, участницы из третьей группы подверглись «настоящей» психологической инициации – им предлагали пройти тест на способность действительно раскованно вести дискуссию на сексуальные темы. Для чего они должны были в присутствии опять-таки мужчин-экспериментаторов прочесть вслух 12 нецензурных слов и пару впечатляющих описаний полового акта из художественной литературы (Шихирев П.Н., 1999).

На третьем этапе исследования каждая из испытуемых в изолированной кабине через наушники слушала якобы действительно происходящую дискуссию, а на самом деле, запись, состоявшегося ранее обсуждения. Причем, все студентки слушали один и тот же вариант записи. Самим участницам предписывалось только слушать, что говорят другие, поскольку в этом обсуждении их участия пока не предусматривалась, а изоляция объяснялась стремлением создать более свободную атмосферу.

По окончании прослушивания дискуссии каждую студентку просили оценить выслушанные ими выступления по специальной шкале. Результаты подтвердили гипотезу Аронсона. Те участницы, которые прошли самое тяжелое психологическое испытание, наиболее высоко оценили дискуссионную группу. Понятно, что студентки, не подвергшиеся испытанию, а просто побеседовавшие на гендерные темы, были невысокого мнения о прослушанной ими дискуссии<sup>1</sup>.

С идеей Аронсона-Миллса согласен Р. Чалдини, который утверждает: «Пока людям нравится то, что они могут получить только в результате борьбы, самые разные группы будут продолжать проводить мучительные ритуалы посвящения. Верность и преданность новых членов в огромной степени повышает шансы группы на выживание. Исследование пятидесяти четырех племенных культур показало, что племена, проводящие самые жестокие церемонии инициации, отличаются наибольшей групповой солидарностью» (Чалдини Р., 1999, с. 92).

В отношении психологии группы такой вывод не вызывает возражений. Но спорным представляется другое утверждение Р. Чалдини – о том, что люди – идеологи и исполнители жестоких обрядов, обладают вполне нормальной, здоровой психикой. И доводом в пользу такого утверждения Чалдини считает тот факт, что индивиды, отличающиеся жестокостью при совершении обряда инициации, в то же время могут демонстрировать склонность к просоциальному поведению, так как участвуют в социальных программах по оказанию помощи нуждающимся. Но предрасположенность к жестокости и склонность к оказанию помощи, как это не покажется странным, не противоречат друг другу. В известной мере две эти склонности могут дополнять одна другую, удовлетворяя одну и ту же потребность. И в том, и в другом случае

---

<sup>1</sup> Автор, конечно, понимает, что для многих современных российских студентов и студенток может так и остаться непонятным, в чем же собственно, состояла суть испытания? Сегодня, когда, даже в стенах высших учебных заведений, не говоря уже о других местах, ненормативная лексика (проще говоря, мат) стала чуть ли не общепринятой формой общения студентов и студенток между собой, разумеется, трудно объяснить даже девушкам, в чем, собственно, суть психологических терзаний американских студенток 60-х годов, которым приходилось произносить нецензурные слова, хотя бы даже и в присутствии мужчин. Поэтому в условиях современных российских университетов (Владивостокских в особенности) «испытание», предложенное американскими экспериментаторами, вызвало бы у студенток только смех, а Аронсон и Карлсмит наслушались бы такого (даже сверх программы «испытания»), что у них на всю жизнь осталось бы неизгладимое впечатление.

(жестокость и помощь) индивид получает возможность чувствовать свое превосходство над другими. Участвуя в «узаконенных» обрядовых истязаниях (в первобытных племенах, в армии, в тюрьме или в студенческой группировке - «братстве»), индивид обретает шанс безнаказанно, то есть на «законных» основаниях выместить свою, ранее сдерживаемую (под маской «добротного самаритянина»), агрессию на беззащитных людей, поглумиться над ними, да еще и не чувствовать никакой вины – ведь он выполняет чрезвычайно важную социальную миссию, способствует сплочению и выживанию группы, сохраняет традицию! Но в основе «поддержания традиции», кроме всего прочего, совершенно отчетливо просматривается и иррациональный мотив мести. Наиболее ясно он заявляет о себе в армейской «дедовщине» - нас били и мы будем бить, чтобы восстановить «справедливость»! Поэтому, видимо, не стоит говорить о психической «нормальности» энтузиастов истязания новичков в инициационных ритуалах посвящения. Это все равно, что рассуждать о психическом здоровье палачей – ведь они тоже выполняют социально значимую функцию и служат обществу. И у них, может быть, тоже имеются какие-нибудь просоциальные склонности.

**Период социализации.** В течение этого периода индивид и группа пытаются согласовать свои цели, нормы и интересы. Группа стремится ассимилировать индивида посредством навязывания ему своих образцов поведения, действий, обычаев, ритуалов и ожиданий относительно нового члена. Индивид в свою очередь может стараться проделать обратное – то есть изменить группу таким образом, чтобы она подходила для удовлетворения его собственных интересов. В данном случае индивид действительно может реально повлиять на группу и тогда это воздействие будет влиянием меньшинства на большинство (о проблеме соотношения влияния большинства и меньшинства более подробно мы поговорим в одной из последующих глав). Но может случиться и так, что попытки новичка ни к чему не приведут и он вынужден будет либо покинуть группу, либо всецело подчиниться существующим групповым нормам (воздействие большинства на меньшинство). Возможен и такой вариант социализации, когда новичок безоговорочно принимает все правила и нормы группы, поскольку они его целиком и полностью удовлетворяют. Так происходит в тех случаях, когда группа высоко референтна для индивида, его социализация в такой группе произойдет гладко, без проблем.

Период социализации в различных группах может протекать в разных формах и занимать неодинаковое количество времени. В некоторых случаях он может включать в себя еще один ритуал – торжественное принятие присяги, исполнение клятв, обрядовое целование всяких предметов-реликвий: знамен, крестов, икон, оружия и т.д.

**Принятие.** Оно означает переход индивида от положения новичка в положение действительного или полноправного члена, или, что то же самое, от положения периферийного члена в положение центрального члена группы. Не имеющий ранее никаких отличий член группы получает теперь какие-то звания, должности или регалии, свидетельствующие о его новом статусе. Так, например, рядовой член профсоюза или партии может стать профоргом или парторгом, студент может сделаться членом органа самоуправления и т.д. С этого момента обязанности индивида перед группой и группы перед индивидом достигают наивысшей точки. Этот переход также часто сопровождается определенными ритуалами. Например, публичным принятием дополнительных обязательств. Но может и просто «отмечаться» застольем и выпивкой. Теперь член группы имеет возможность пользоваться всеми преимуществами членства в ней. И вопрос о лояльности или вкладе в общее дело больше уже не возникает. Предполагается, что индивид, облагодетельствованный группой, становится рьяным защитником её интересов. А группа в свою очередь всеми своими ресурсами поддерживает и защищает индивида. Но, как мы уже знаем, такое происходит далеко не всегда.

### ***Сохранение и повышение статуса***

Большинство индивидов, став полноправными членами тех или иных групп, стремятся найти и занять в них наиболее выгодное и престижное место с тем, чтобы наилучшим образом устроить свои дела. В идеальном варианте самые предпочтительные позиции в группе должны занимать наиболее эффективные, способные принести максимальную пользу члены группы. В соответствии с этим же идеальным вариантом группа должна стараться перестроиться таким образом, чтобы можно было наиболее полно использовать потенциал своих творческих и продуктивных членов. В реальной жизни, к сожалению, групповые процессы далеко не всегда соответствуют этой разумной, рациональной модели. Постоянная борьба за лидерские роли и высокий статус в группе может приводить зачастую к деформации здравого смысла.

Преобладание бессознательной мотивации в борьбе за место во властной иерархии способно сделать группу нежизнеспособной, лишить смысла само её существование.

Для процесса распределения лидерских ролей характерно установление сложных отношений взаимозависимости. Наиболее очевидно это проявляется в случаях так называемого группоцентрированного лидерства (Гордон Т., 1997). В неявной, замаскированной форме система взаимозависимости существует также и во всех иерархически организованных группах. Но что означает взаимозависимость в данном случае?

Прежде всего то, что любая лидерская позиция зависит от всех остальных. Далее, это значит что не только лидеры второго, третьего и т.д. плана зависят от первого лица (лидера всей иерархии), но и он сам, в свою очередь, зависит от них. Эту расстановку можно проиллюстрировать простым примером: очень часто в организациях первые лица, подбирая заместителей и других нижестоящих руководителей, интересуются в первую очередь не их деловыми качествами, а возможностью и способностью этих людей выступить в качестве конкурентов – претендентов на главное место в организации. Иными словами, здесь господствует принцип личной преданности. Таким образом происходит беспощадный отсев потенциальных конкурентов ещё на дальних подступах к вершине властной иерархии. Ясно, что в данных случаях главные лидеры больше всего озабочены сохранением своего главенствующего положения в группе, а не её интересами. Это лишь один из многих вариантов взаимозависимости лидерских ролей в группах. На этом наш разговор о проблеме лидерства не заканчивается, мы продолжим его в дальнейшем, когда будем более подробно обсуждать групповую структуру.

Борьба за сохранение, поддержание и повышение статуса в группе может происходить как в явной, так и в скрытой форме. Типичный пример скрытой, неявной борьбы за превосходства очень часто демонстрируют семейные группы. Долгая, затянувшаяся неопределенность в семье при распределении на ведущих и ведомых, сопровождающаяся хоть явным, хоть замаскированным противоборством, приводит, как правило, к распаду семейной группы.

### **Отделение и выход**

**Охлаждение отношений.** Попытки занять желаемое место в структуре организации не всегда оказываются успешными. Жаждающих закрепиться на привилегированных позициях, как правило, бывает больше, чем самих этих позиций. Так или иначе, но в группах иногда могут не складываться нормальные рабочие отношения. В других случаях уже установившиеся взаимоотношения оказываются нарушенными с приходом новых членов. Когда группа перестает удовлетворять индивида, а индивид группу, наступает период «охлаждения отношений». Наступает время третьего ролевого перехода – из положения полноправного члена в маргинальную позицию.

Иногда же отделение от группы является ожидаемым или даже запланированным событием. Окончание вуза, например, является событием, предполагающим отделение от студенческой группы. Разумеется, такой вариант событий не в полной мере распространяется на категорию «вечных студентов».

Но зачастую отход от группы происходит неожиданно. Человек, который отошел от позиции группы по ключевым для нее вопросам, может быть воспринят и клеймен как «отщепенец» или «изменник». Его положение в группе оказывается под вопросом. С точки зрения самого индивида ситуация может выглядеть иначе – он может воспринимать её как перерождение самой группы, в результате чего его чувство обязанности перед ней ослабевает и пропадает.

**Ресоциализация.** Если отход от группы был ожидаемым, то в этом случае и индивид, и группа заранее готовятся к предстоящему событию, а окончательный выход и расставание также могут сопровождаться каким-то ритуалом. В современных группах это, конечно, чаще всего прощальные вечеринки.

Если же отделение происходит неожиданно, то этот процесс может происходить сложнее. В ответ на действия «отщепенца» группа может попытаться его ресоциализовать, то есть «наставить на истинный путь», изменить его взгляды так, чтобы они вновь соответствовали групповым нормам и ценностям. Индивид и группа могут вести переговоры, идти на компромиссы, пытаясь восстановить былой уровень взаимных обязательств в отношении друг друга.

Если эти усилия закончатся успехом и группе удастся вернуть «заблудшую овцу в стадо», то индивид может вновь приобрести статус полноправного члена. В противном случае, то есть, если усилия не дадут положительного результата, то индивид и группа расстанутся.

**Выход.** В момент выхода взаимные обязательства группы и индивида снижаются до минимума. Оценка пользы как индивиду от группы, так и группе от индивида в данной ситуации приводит к выводу, что польза эта также минимальна или её нет вовсе. Понятно, что в таких обстоятельствах и группа, и индивид начинают думать о том, какую пользу они могли бы получить в альтернативных отношениях – индивид от другой группы, а группа от другого человека. Все это делает разрыв отношений еще более неотвратимым.

В некоторых случаях выход из группы происходит достаточно быстро. Типичный пример – уход работника, подавшего заявление об увольнении. В других случаях выход может затянуться по времени, в течении которого индивид и группа подготавливаются к новой ситуации, в которой они окажутся после разрыва отношений. Маргинальный член группы в это время может постепенно отказываться от выполнения тех или иных обязанностей – перестать ходить на собрания, сложить с себя ответственность и т.д., вплоть до того момента, когда он начинает числиться в группе лишь номинально. Группа, в свою очередь, будет постепенно отодвигать индивида на маргинальные, аутсайдерские позиции, где он уже не сможет участвовать в принятии решений и в полном объеме взаимодействовать с другими членами, пользоваться привилегиями членства в группе.

Выход может также сопровождаться определенными ритуалами. Это может быть церемония проводов на пенсию или в отставку, знаменующая завершение рабочего или служебного стажа. С другой стороны, изгнанные из группы индивиды, могут делать гневные публичные заявления. Так, например, поступают политики, которых отвергли их организации. Да и в целом, давно известно, что бывшие члены выступают самыми яркими критиками групп, к которым они когда-то принадлежали. Это касается и политических, и религиозных, и даже национальных изгоев. Но и сами организации, понятно, тоже не остаются в долгу. Такие и подобные им действия, так же как и ритуалы, о которых говорилось выше, свидетельствуют о том важном значении, которое имеют изменения во взаимоотношениях индивида и группы.

### **Воспоминания**

И, наконец, когда отношения между индивидом и группой прерываются, наступает период воспоминаний. В свете вышесказанного понятно, что они могут быть как приятными, так и не очень. Воспоминания бывшего члена группы могут сопровождаться размышлениями о том, какое значение в его жизни имело пребывание в группе.

В группе воспоминания – приятные или неприятные – о событиях, связанных с каким-то человеком – бывшим членом могут приобрести форму традиции. И тогда в той или иной ситуации обычно говорят: «А помнишь, что X в таких случаях делал?» В воспоминаниях-высказываниях подобного рода представлена объединенная память группы о конкретном человеке, бывшем когда-то её членом. Отметим еще раз, что память эта может быть как хорошей, так и не очень хорошей. И хотя взаимные обязательства группы и индивида теперь почти отсутствуют или их нет совсем, оценка бывшего члена группы сохраняется и служит основой для будущих оценок, которые будут давать группа и её будущие члены.

Данная модель социализации в группе может быть применена для любого вида групп – от формальных до неформальных, от малых до больших, от временных до постоянных. И хотя формы переходов, продолжительность стадий, наличие или отсутствие каких-то из них и т. д. могут значительно варьироваться от случая к случаю, модель эта в целом достаточно полно отражает важнейшие аспекты процесса социализации в любой группе.

## **Глава 4. Социальные группы**

Появившись на свет, ребенок сразу же оказывается членом нескольких групп одновременно этнической, культурной, социальной, но прежде всего семейной. Вся дальнейшая жизнь большинства людей проходит в тех или иных группах. Взросление, социализация, обучение, приобретение навыков, умений, профессии сопряжено для каждого из нас со вступлением во все новые и новые группы. Сегодня уже очевидно, что ребенок не станет полноценным человеком, а взрослый не сможет сохранить психическое здоровье, если и тот, и другой не будут членами хотя бы минимального числа социальных групп. Таким образом, принадлежность к группе – неременное условие человеческого существования.

С другой стороны, если взглянуть на общество в целом, то обнаружится, что оно состоит из совокупности всех тех разнообразных групп, членами которых мы являемся. Следовательно,

общество представляет собой сложную систему взаимоотношений групп между собой, отдельных групп и общества в целом, индивидов и групп, и, наконец, отдельных индивидов и общества.

Но мало просто сказать, что группы существуют, и что они играют исключительно важную роль в жизни каждого человека. К тому же об этом мы уже неоднократно говорили в предыдущих главах. Теперь, коль скоро, группы столь значимы и важны, настало время выяснить, что такое группа, какие группы бывают, чем отличаются групповые психические процессы и поведение. И прежде всего необходимо определить, что такое группа и чем она отличается от простого, механического, или агрегатного скопления людей. Ведь раньше, мы хоть и употребляли слово «группа», но использовали его в широком, то есть нестрогом смысле.

Тема эта очень обширная, в чем мы очень скоро убедимся. Поэтому в данной главе мы попытаемся рассмотреть лишь ключевые проблемы психологии групп.

### ***История исследования групп в социальной психологии***

Заговорив о группах, мы тем самым вновь обратились к исходной теме нашей книги: психологии человеческих сообществ. Напомним, кстати, что теоретики психологии масс Г. Тард и Г. Лебон первыми убедительно доказали, что поведение и психика отдельно взятого индивида и его же, но находящегося в массе, среди других людей, разительно различаются. Вспомним еще одну мысль Лебона, важную для понимания групп - собрание уже двух людей образуют массу. Когда социальные психологи обратили свое внимание на группы, то собрание двух индивидов, взаимодействующих друг с другом, они назвали **группой**

Уже этих примеров достаточно, чтобы убедиться, что у истоков социально-психологического, да и социологического тоже, понимания групп стоит опять-таки психология масс.

Что касается социальной психологии, то она обратилась к проблеме группового, массового поведения лишь через несколько десятилетий после психологии масс, а именно: в 30-е годы XX века. Дело в том, что сложившаяся в социальной психологии традиция предписывала изучать социальное поведение на уровне действия индивидов, а не групп. Психологи основное внимание уделяли личностному восприятию, индивидуальным установкам, действиям, межличностным взаимоотношениям и т.д. Более того, некоторые психологи утверждали даже, что групп, как носителей особой психологии, реально вообще не существует, что группы - это некие фикции, созданные воображением. Так, в частности, Флойд Оллпорт утверждал, что группа представляет собой лишь набор разделяемых людьми ценностей, мыслей, привычек, т.е. всего того, что одновременно присутствует в головах нескольких людей.

Подобная точка зрения получила в истории социальной психологии название **персоналистского** или чисто психологического подхода. Разумеется, его придерживался не только Ф. Оллпорт. Н. Тритлетт и У. МакДугол также разделяли эту точку зрения. Позднее данную традицию продолжили У. Диксон, М. Шериф, С. Аш, Л. Фестингер и даже Дж. Хоманс в начале своей научной карьеры. Правда, персоналистский акцент данных авторов был менее радикальным, чем у их предшественников.

Но, как отмечают Барри Коллинз и Бертран Равен, параллельно с персонализмом в социальной психологии сложилась и социологическая традиция, идущая от Э. Дюркгейма, В. Парето, М. Вебера, Г. Тарда. Ее придерживались Т. Ньюком, Ч. Кули, Дж. Г. Мид, Т. Парсонс, Я. Морено, Дж. Тибо и Х. Келли, ряд других исследователей (Collins B. & Raven B., 1969). Эта позиция была названа **структуралистским** подходом.

Сторонники этого подхода утверждали, что все социальное поведение не может быть адекватно объяснено и понято, если изучать его лишь на уровне поведения индивидов. Они настаивали на том, что группы представляют собой нечто большее, нежели случайное соединение людей, разделяющих какие-то общие цели и ценности. Поэтому группы и групповые процессы необходимо изучать сами по себе, поскольку психологию групп невозможно понять на основе индивидуальной психологии. Как видим, открытие, совершенное в свое время Г. Лебоном, вновь оказалось востребованным – на этот раз при изучении социальных групп.

Активное исследование групп начинается в 30-е гг. XX столетия. Именно тогда Курт Левин провел в США первые лабораторные исследования групповых процессов («групповых динамик»). В социальной психологии благодаря К. Левину появились такие понятия как «тип лидерства», «групповая сплоченность». Им же было сформулировано одно из первых в социальной психологии определение группы (Шихерев П.Н., 1999).

В 50-60-е гг. происходило интенсивное сближение названных выше традиций в социальной психологии – персоналистской (психологической) и социологической (структуралистской). Постепенно преодолевались существующие между ними противоречия. «Наведением мостов» между психологией и социологией занялись Ньюком, Тернер, Конверс, Секорд, Бекман и др. (Collins B. & Raven B., 1969).

Думается, эта объединительная тенденция возникла не случайно. К тому времени проблема изучения закономерностей групповых процессов приобрела актуальное практическое значение. П.Н. Шихерев отмечает в этой связи, что свыше трех четвертей всех исследований малых групп финансировалось промышленными фирмами и военными организациями. Интерес государственных учреждений, бизнесменов и финансистов к изучению групп был продиктован потребностью совершенствования методов управления группами - организациями, а через них, и индивидами.

О том, насколько востребованными оказались знания о группах, свидетельствует стремительный рост исследований групп в XX веке. Количество публикаций, касающихся проблем групп в мировой литературе за период с 1897 по 1959 г., т.е. за 62 года составило 2112 наименований. Но уже в следующее десятилетие (1959 – 1969) оно возросло на 2000, а с 1967 по 1972 г. (всего за 5 лет) добавилось еще 3400 исследований. Кстати, на долю США приходится более 90% всех публикаций, касающихся исследования групп (Шихерев П.Н., 1999).

### **Определение группы**

Как видим, по мере становления социальной психологии отрицание групп, как носителей особой психологии, было преодолено. Но остались другие проблемы. Одна из них связана с определением того, что же такое группа?

Разнообразие групп, членами которых мы являемся, лучше всего подтверждает, что группы – это не фикции, не фантомы сознания, а активные психологические субъекты социальной реальности. Но с другой стороны, разнотипность групп затрудняет саму возможность выделить в них нечто общее, чтобы дать определение группы.

Понятно, что не всякую совокупность людей, даже собравшихся в одном месте, можно считать группой. Тогда что делает группу группой? Пожалуй, на наиболее общий признак группы указывает Э. Берн, говоря, что это может быть некое осознание принадлежности и непринадлежности, т.е. «Мы» и «Вы» (Берн Э., 2001).

Австралийский социальный психолог Джон Тернер (1987) говорит, по сути, о том же, утверждая, что члены группы должны воспринимать себя как «Мы» в отличие от «Они» (Майерс Д. 1997).

Но это слишком общий критерий, он не позволяет понять, что, собственно, заставляет какую-то совокупность индивидов осознавать себя как «Мы»? Так, скажем, если вам удалось в «час пик» втиснуться в переполненный автобус, то станете ли вы осознавать себя наряду с другими «счастливчиками» как «Мы», глядя из окна отъезжающего автобуса на бедолаг, оставшихся на остановке, – «Они»? Или же для этого должно что-то произойти?

Наиболее бесспорным представляется критерий определения группы, предложенный Куртом Левиным, который предполагал, что суть группы состоит во взаимозависимости ее членов. Следовательно, группа представляет собой «динамическое целое», а изменение в одной ее части влечет за собой изменения в любой другой части. Сплоченность группы определяется степенью взаимозависимости и взаимодействия всех частей или членов группы.

Большинство современных определений группы является производным от формулировки, предложенной К. Левиным. Удачнее других, на наш взгляд, сформулировал рабочее определение группы Джозеф МакГрас. **Группа**, пишет он, – *это объединение, сложившееся из двух или более человек, которые с определенной мерой активности взаимодействуют друг с другом* (McGrath, 1984). Данное определение характеризуется краткостью и емкостью. Поэтому специальное указание, что члены группы влияют друг на друга, содержащееся в определении Марвина Шоу, которое приводит Дэвид Майерс (1997), просто лишнее, т.к. взаимодействие уже предполагает взаимовлияние.

Точно также излишним представляется указание на удовлетворение потребностей каждого члена группы в определении Р. Кеттела (1949) или упоминание о целях, стоящих перед группой, в определении Х. Прошанского и Б. Зайденберга (1965), о которых пишет П.Н. Шихерев (1999).

Дело в том, что указания на взаимодействия членов группы между собой достаточно, чтобы предположить наличие взаимовлияния, удовлетворения потребностей и достижения целей,

т.е. всего того, что отличает группу от негруппы, т.е. от случайного скопления людей, находящихся в агрегированном состоянии.

Кратко суммируя, отметим, что обычно различные авторы выделяют следующие признаки группы:

1. Наличие структуры;
2. Наличие организации;
3. Активное взаимодействие членов группы;
4. Осознание себя членами группы как единого целого, как «Мы» в отличие от всех остальных людей, которые воспринимаются как «Они».

Таким образом, группа возникает всякий раз, когда, по крайней мере, два человека начинают взаимодействовать друг с другом, выполняя каждый свою роль и соблюдая определенные нормы и правила. Иными словами, группа появляется тогда, когда взаимодействие людей приводит к формированию **групповой структуры**. Причем не обязательно, чтобы люди находились в тесном, непосредственном взаимодействии. Они могут находиться на большом расстоянии друг от друга, редко, а может быть и никогда не видится друг с другом и, тем не менее, образовывать группу.

Следовательно, любая совокупность людей может превратиться в группу как, впрочем, справедливо и обратное. Здесь многое зависит от продолжительности, долговременности действия тех факторов, которые приводят к возникновению той или иной группы.

Дж.МакГрас, чье определение группы было приведено выше, полагает, что группы могут различаться по степени выраженности в них групповых признаков. Другими словами, группы могут различаться количеством социальных взаимодействий, степенью влияния членов группы друг на друга, количеством групповых норм и правил, взаимных обязательств и т.д. Все это и будет определять, с одной стороны, меру сплоченности группы, а с другой – долговременность ее существования.

### ***Проблема типологии групп***

В предыдущей части книги мы уже указывали, что первые типологии групп были созданы теоретиками психологии масс. Напомню, Г. Лебон делил массы на однородные и разнородные по составу, что позволяло ему различать степень сплоченности масс и увязывать с этим признаком продолжительность существования социальных общностей. Г. Тард обратил внимание на более существенные, с его точки зрения, различия, а именно на то, что общности бывают естественными и искусственными, стихийно-анархическими и дисциплинированными. Такая классификация давала возможность представить все общество в виде совокупности естественных и искусственных социальных образований.

Кстати, современные социальные психологи также считают существенно важной дихотомию: организованные и спонтанные группы (Кричевский, Дубовская, 2001). Организованные (формальные, официальные) группы формируются внешними по отношению к самим группам силами. Их цели и задачи, как правило, также задаются извне. То же самое касается и структуры группы (Свенцицкий, 2004). Роли, тип и характер коммуникации в организованной группе, а также большинство групповых норм определяются не самими членами группы, а внешними организаторами.

Спонтанные (неформальные, неофициальные) группы возникают стихийно. Основанием для их формирования служат позитивные психологические отношения индивидов, образующих группу.

Вместе с тем, необходимо отметить, что в силу ряда причин деление групп по признаку организованности-стихийности всегда содержит элемент условности. Первая причина – стихийные группы, на что указывал еще Тард, при определенных обстоятельствах могут трансформироваться в организованные. Впрочем, возможно и обратное превращение, то есть переход группы из организованного состояния в неорганизованное, стихийное образование. Вторая – в любой организованной, формальной группе практически всегда происходит стихийный процесс формирования неформальной, спонтанной группы, а то и нескольких сразу.

Интересно также отметить, что сегодня исследовательский интерес современных американских социальных психологов ориентирован на изучение тех же самых типов групп, что в свое время исследовала психология масс. И вопросы перед ними стоят все те же. Об этом свидетельствует Р. Бэрон и его коллеги, которые, в частности, пишут, что многие современные исследования делают своим предметом временные группы, у которых нет четкой структуры и отсутствуют прочные взаимоотношения. Члены таких групп связаны между собой лишь краткий

период и оказывают друг на друга влияние в быстротекущих коммуникациях. В этих исследованиях изучается поведение толпы, оказание помощи, влияние аудитории, скученности и перенаселенности (Бэрон, Керр, Миллер, 2003).

### **Современные классификации**

Современные социальные психологи исходят из того, что любая характеристика групп может стать основанием для построения классификации. При том, конечно, условии, что различение групп по этому основанию будет отражать имеющиеся между ними существенные психологические различия. В противном случае типология просто не будет иметь смысла.

Наиболее очевидными являются различия во внешних признаках групп, таких как размер, состав, длительность существования, режим вступления и выхода. От этих признаков, в свою очередь, будут зависеть внутренние характеристики: сплоченность, степень удовлетворенности членов группы, их приверженность группе или групповым ценностям и т. д. Очевидно, что чем больше группа, тем менее она сплоченная, а пребывание в группах закрытого типа, вероятно, приносит их членам большее психологическое удовлетворение, так как гарантирует им ощущение собственной избранности, исключительности. Ну и так далее.

Самым общим и наглядным основанием для деления является размер групп, поэтому все их можно разделить на большие и малые. Что касается больших, или дистантных групп, то к ним относят этнические общности, профессиональные объединения, политические партии, крупные по численности организации (Свенцицкий, 2004).

Необходимо подчеркнуть, что критерий выделения больших и малых социальных групп очень неопределенный, так что единого перечня социальных общностей, которые можно было бы обозначить понятиями большие или малые социальные группы, не существует. Поэтому, например, американские социальные психологи к большим группам относят любую крупную совокупность людей, объединенных одним общим признаком. Так, скажем, выделяют расовые, гендерные, возрастные и т.д. группы. В то же время А.Л. Свенцицкий полагает, что наряду с большими группами необходимо выделять общности, называемые социальными категориями. К таковым он относит студентов, безработных, инвалидов труда и т.д. (Свенцицкий, 2004). А вот Г.М. Андреева такие социальные общности называет условными группами (Андреева, 2004).

Так или иначе, но все большие группы являются достаточно аморфными, слабоструктурированными образованиями. Единственным психологическим обоснованием, позволяющим относить все эти общности к разряду психологических групп, служит лишь то обстоятельство, что большинство индивидов, принадлежащих к этим группам, идентифицируют себя по единому признаку – гендерному, этническому, возрастному, профессиональному и т.д.

К числу особенностей таких групп можно отнести и то, что несмотря на единое идентификационное основание, их члены редко или вообще никогда не осознают своего единства, не отличаются сплоченностью, не имеют возможности взаимодействовать с остальной группой.

До недавнего времени в изучении больших и малых групп существовало своеобразное «разделение труда»: большие общности (нации, классы, гендеры, культуры, демографические категории, территориально – географические общности) исследовали социальная и культурная антропология, культурология и социология, а малые группы считались традиционным объектом изучения социальной психологии. Объяснялось это просто – перекосом в сторону эмпирических, прежде всего, экспериментальных исследований, господствующим в социальной психологии. Понятно, что экспериментировать с большими группами попросту невозможно. Хотя, конечно, в недавней истории предпринимались попытки ненаучных экспериментов, например, с классами, нациями, а сегодня феминизм предлагает поэкспериментировать с гендерами. Правда все они предпринимались не учеными-исследователями, а авантюристами от политики и идеологии. (О вождах, как постановщиках безумных социальных экспериментов, речь шла выше, а о феминизме она еще впереди.)

Сегодня, когда в социальной психологии появились новые направления, такие как кросс-культурная, гендерная, демографическая, экологическая и т. д. психология, где не делается основной упор лишь на экспериментирование, большие социальные группы начинают входить в область и социально-психологических исследований.

Критерий выделения малых групп столь же зыбкий, что и в случае с большими группами. И там, и здесь имеется ясность лишь с ограничением нижнего количественного предела – это два человека, или группа-диада. То есть, это те самые двое индивидов, с которых, по мнению Лебона, начинается масса (Лебон, 1995а).

А вот верхний предел как «малой», так и «большой» группы определить практически невозможно. Какое бы число членов мы ни назвали, оно будет вызывать обоснованные сомнения и возражения, о чем уже говорилось выше. Как же быть?

Вероятно, проблема здесь в том, что уже сами названия – «большая» и «малая» группы предполагают наличие какого-то, хотя бы приблизительного количественного определения их численности. Но как мы убедились, сделать это невозможно. Следовательно, здесь мы имеем дело либо с произвольным, искусственным принципом деления групп, которое не имеет содержательного основания и не отражает существенных различий в характеристиках, либо названия групп, указывающие на их количественные признаки, здесь не годится. Либо справедливо и первое, и второе, то есть, бессодержательное, безосновательное разделение привело к некорректному обозначению групп. Я полагаю, что в данном случае необходимо выделять не количественные, а психологические-качественные основания для дифференциации групп.

Думается, более существенным основанием для выделения групп является степень эмоциональной привязанности членов группы друг к другу и к группе в целом. Этот же показатель может свидетельствовать о степени удовлетворенности от пребывания в группе. Данный критерий был предложен американским социологом и социальным психологом Чарльзом Кули, который всю совокупность групп делил на *первичные* и *вторичные* группы.

Первичными для людей являются те группы, в которых отношения строятся на взаимных личных симпатиях и приязни. Членство в таких группах служит для индивидов самостоятельной ценностью, такие группы для них наиболее близки и дороги (Свенцицкий, 2004). Вероятно, в данном случае можно говорить не только об интенсивной эмоциональной привязанности человека к группе, но еще и о глубокой идентификации с ней. Несмотря на то, что мы входим в различные группы, не со всеми из них мы идентифицируемся в равной мере. Членство в значимых и дорогих для нас группах порождает наиболее существенную идентификационную связь с ними – эти группы начинают занимать центральное место в нашей Я-концепции.

Во вторичные группы люди объединяются не на основе взаимной симпатии и эмоциональной привязанности, а во имя политических, экономических, профессиональных и т.д. интересов. К группам этого типа относятся различные официальные, политические, производственные и т.п. организации. Иными словами, вторичными, как правило, являются организованные группы.

Правда, и в этом случае мы не можем провести строгого разграничения названных типов групп, поскольку, как резонно замечает А. Свенцицкий, трудно найти такую группу, где отношения были бы напрочь лишены эмоциональности и носили бы безличный характер (Свенцицкий, 2004). Кроме того, нередки случаи, когда вторичные по формальным признакам группы (политические, военные, профессиональные и т.д.) в силу различных социально-психологических обстоятельств начинают выполнять в жизни индивида функцию первичных групп. Это все те случаи, когда работа, политическая или общественная деятельность заменяют человеку семью, близких и друзей, или, по крайней мере, отодвигают «истинные» первичные группы на второй план.

Еще одно интересное и содержательное основание для создания типологии групп было предложено в 1942 году Г. Хайменом. Он обратил внимание на то, что группы способны оказывать на людей референтное влияние, то есть служить для них своеобразными эталонами, или образцами.

Правда, образцами недостижимыми. Те группы, в которых мы состоим, чем-то нам нравятся, а в чем-то и не устраивают нас. И уж во всяком случае они не кажутся нам образцовыми, или идеальными. Все эти группы являются для нас **группами членства** – такое название дает им Хаймен. Можно, конечно, предположить, что в редких случаях группа, членом которой человек является, кажется ему идеальной и полностью его устраивает. Но это скорее исключение, чем правило.

Иное дело – **референтные группы**. Мы в них не входим и потому они вызывают у нас восхищение и одобрение, в наших глазах они обладают высшим авторитетом и ценностью. По поводу этой психической особенности восприятия людьми недостижимого обычно говорят либо, что «запретный плод сладок», либо, что «хорошо там, где нас нет».<sup>1</sup> Так или иначе, но принятые в

---

<sup>1</sup> Существует, по крайней мере, три версии психологического объяснения данного феномена: в рамках психоанализа – Фрейд З. «Психология масс и анализ человеческого Я», в рамках теории реактивного

таких группах нормы, правила поведения, установки и ценности, чрезвычайно притягательны для нас. Поэтому мы и ориентируемся на эти группы как на эталон. Мы можем пытаться кое-что позаимствовать у них. Наши жизненные ценности и социальные установки могут совпадать с ценностями и установками референтных для нас групп.

Для иллюстраций различий в степени влияния на индивида группы членства и референтной группы рассмотрим типичную ситуацию, складывающуюся в «благополучной» семье, когда «домашний» ребенок-подросток (сын или дочь) «связывается с дурной уличной компанией». Очень часто бывает так, что к «домашнему» подростку «на улице» относятся жестоко – над ним издеваются, его бьют, у него отнимают деньги и вещи. И тем не менее, как только ослабевает контроль семьи, подросток вновь стремится «на улицу», к своим бандитствующим мучителям. Для него там «будто медом намазано». Как объяснить эту странную, на первый взгляд, ситуацию, когда из двух вариантов отношения – заботой, вниманием, может быть, даже любовью и благоговением в семье и побоями, издевательствами и несправедливостью «на улице» – подросток отдает предпочтение худшему?

Когда родители и близкие объясняют происходящее «дурным влиянием улицы», они совершенно правы. Но вот когда они считают своего отпрыска невинным ангелом и заблудшей жертвой, то, скорее всего, ошибаются. Установки, система ценностей и нормы уличной группировки являются для него/неё эталонными, или референтными. В душе подросток уже давно такой/такая же, как и его/её уличные истязатели, на которых он/она ориентируется в своем поведении. Просто пока еще подросток труслив, у него/неё недостает дерзости, наглости, бравады, ощущения вседозволенности, что и провоцирует нападения «уличных». Подростку еще «мешает» домашнее воспитание. Но можно не сомневаться, что со временем он/она научится жестокости и агрессивности у своей эталонной группы и займет в ней не маргинальное, а центральное положение.

Но здесь необходимо уточнить, что сам Г. Хаймен, вводя понятие референтной группы, полагал, что для индивида группа членства и референтная группа никогда не совпадают и что те группы, членом которых он становится, перестают быть для него референтными, перестают выполнять референтную функцию. Таким образом, референтные группы служат для людей неким, недоступным по разным причинам идеалом, на который они ориентируются и которого никогда не достигают. Следовательно, референтная группа, согласно Хаймену, никогда не может быть группой членства. И наоборот.

Концепция референтных групп оказалась плодотворной и очень полезной и удобной для понимания взаимоотношений индивидуальной и групповой психики. Так Гарольд Келли (1952) пришел к выводу, что референтные группы способны выполнять две основные функции: сравнительную и нормативную.

Совокупность представлений Хаймена и Келли о референтных группах прекрасно иллюстрирует современное состояние российской массовой психики, для которой, как представляется, референтными являются две группы – криминальный мир и американское общество. Сочетание, конечно, странное, но тем не менее, это, вероятно, так. Поэтому в последнее время так много говорят и пишут о «криминализации» и «американизации» сознания россиян.

Что касается референтного влияния криминального сообщества, то наиболее отчетливо оно сказалось в массовом распространении и использовании специфического уголовного, лагерного жаргона (фени) и нецензурной лексики. Особенно популярен этот язык в молодежной среде. Но кроме того, он активно используется всеми группами населения в повседневной речи, в СМИ и даже в политической риторике. Широкая экспансия языка уголовников в разговорную практику всего общества – это лишь симптом. Он свидетельствует о том, что преступные установки, ценности, нормы поведения и т. д. для значительной части общества стали эталонными.

Можно ли расценивать это как готовность всех носителей «криминализованного сознания» влиться в ряды уголовных группировок? Если исходить из критерия референтных групп Хаймена, то скорее всего, нет, хотя психологически они готовы к совершению преступлений и, судя по статистике, регулярно их совершают, так как считают преступное поведение вполне допустимым для себя. Тем не менее, вряд ли подавляющее большинство из них желает стать профессиональными, «институционализированными» уголовниками. Более того, даже те

---

психического сопротивления Дж. Брема – Чалдини Р. «Психология влияния», в рамках когнитивистской концепции формирования социальных стереотипов – Нельсон Т. «Психология преубеждений».

немногочисленные носители «криминализированного» сознания, которые готовы стать членами преступных групп, после вступления в них окажутся в другой ситуации, так что новые группы членства утратят для них «обаяние» референтности.

Ведь это известный факт – для самих членов преступных групп референтными являются не группы членства, а совсем другие группы. Например, политические или экономические элиты. Проще говоря, бандиты ориентируются не на бандитов, а на «респектабельные» группы, в которые они и стремятся. Таким образом, референтное влияние преступных групп заключается в том, что для многих россиян они выполняют нормативную функцию.

А вот сравнительную функцию – и уже давно, выполняет американское общество. Не секрет, что несмотря на застарелую нелюбовь к Америке и американцам, именно американцы, как нация, являются для советских граждан, ныне россиян, эталонной группой, вызывающей недобрую зависть. Со времен «холодной войны», когда хрущевским руководством был выдвинут лозунг: «Догнать и перегнать Америку!», мы хотим быть такими же богатыми и процветающими, как американцы, хотим иметь так же много качественных и дорогих товаров и услуг и т.д. и даже американские свободу и демократию. Словом, россияне хотят жить по американски. Но в то же время, предпочитают вести себя как уголовники. Что и говорить, ситуация сложилась замысловатая!

И, наконец, необходимо указать на деление групп по такому существенному основанию, как открытость-закрытость. Степень выраженности этого признака может широко варьироваться: от абсолютно закрытых социальных групп (чрезвычайно редкий тип) до абсолютно открытых.

Но прежде о смысле, вкладываемом в оппозицию открытые-закрытые группы. Очень неожиданную трактовку этого признака дают Р.Л. Кричевский и Е.М. Дубовская (1991). Указанные авторы говорят о «степени открытости, доступности группы влиянию окружающей её социальной среды, общества» (Кричевский, Дубовская, 1991, с.10). Правда далее авторы с облегчением приходят к выводу, что «в современном мире практически любая малая группа является открытой...» (Там же). Тогда вообще непонятно, в чем смысл данного деления, если открытыми являются все группы, за исключением семьи староверов Лыковых, убежавших в тайгу от Советской власти? Только эту изолированную семейную группу названные авторы сумели отыскать в СССР в качестве примера «закрытой группы». А смысл, вероятно в том, чтобы, с одной стороны, обосновать и «подкрепить» очень глубокомысленное определение малой группы, данное Г.М. Андреевой с «марксистских» (советского образца) позиций.<sup>1</sup>

Ну а с другой стороны, названные авторы, видимо, очень опасались, что в сферу внимания читателей попадут реальные, действительно закрытые группы советского общества, например, КПСС.

Вместе с тем, если говорить по существу, то фактическая открытость-закрытость групп определяется возможностью свободного вступления и выхода из них. И в этом смысле абсолютно закрытых групп очень немного. Примерами могут служить, пожалуй, лишь социальные касты. А вот относительно закрытых групп гораздо больше. Это всевозможные сословия, политические, преступные, религиозные организации и т.д. Особой разновидностью закрытых групп являются организации и объединения, вступление в которые, хотя и затруднено, но все же возможно, а вот добровольный выход практически невозможен. Те же члены группы, которые пытаются это сделать, подвергают себя большой опасности. К группам такого типа можно отнести различные преступные группировки, тоталитарные, диктаторские политические организации (пример – коммунистическая партия в Советском союзе и в других странах «социализма»).

Члены закрытых групп могут испытывать всевозможные положительные переживания – от осознания своей избранности, особенности, сопричастности, от ощущения собственного превосходства над другими людьми. Но с другой стороны, они же подвергаются наиболее жесткому, тотальному давлению и контролю со стороны группы, что не может не отражаться на состоянии их психики.

К проблеме психологии закрытых групп мы еще будем возвращаться в дальнейшем. И, в частности, познакомимся с тем, чем может оборачиваться для общества и даже для человечества в

---

<sup>1</sup> Малая группа, это группа, в которой общественные отношения выступают в форме непосредственных личных контактов» (Андреева, 1988, с. 288). Общий смысл определения таков: капиталистические бандиты и вору контактируют по-капиталистически, а социалистические – по-социалистически; капиталистические муж с женой вступают в контакт по-капиалистически, а социалистические – по-социалистически и т.д.

целом закрытость политических, правящих групп, для которых характерно возникновение такого феномена как **групповое мышление (группомыслие)**.

### ***Состав и размер группы***

Итак, мы выяснили, что группа предполагает взаимозависимость и взаимодействие своих членов, вследствие чего у них возникают общие переживания, развиваются и устанавливаются эмоциональные связи, а также формируются определенные групповые роли.

Вместе с тем, несмотря на сходство принципов формирования, группы отличаются друг от друга по многим параметрам. Они могут различаться по размеру, составу, т.е. по «внешнему виду» – возрастной, гендерной, этнической, социальной принадлежности своих членов. Кроме того, группы отличаются одна от другой структурно. Подробно о компонентах структуры мы поговорим ниже. Сейчас же обсудим более очевидную характеристику группы – ее размер.

### ***Размер группы***

На протяжении всей истории изучения групп исследователи пытались установить оптимальный размер группы, необходимой для решения тех или иных задач. Но дело в том, что любая группа так или иначе участвует в решении каких-то задач и проблем для достижения своих целей. Вот только проблемы, решаемые различными группами, существенно различаются. У семейной группы они одни, у спортивной – другие, у учебной – третьи и т.д. Поэтому ставить вопрос вообще об оптимальном размере группы бессмысленно. Так что прежде чем говорить о размере группы, необходимо уточнить, о какой конкретно группе идет речь.

Вопрос о размерах группы – вполне прагматический. Чтобы в этом убедиться, достаточно задуматься о том, из скольких человек должна состоять академическая студенческая группа, чтобы каждый учащийся и группа в целом могли максимально эффективно пользоваться всеми учебно-методическими и научными ресурсами вуза? А каким по численности должен быть школьный класс?

Американские социальные психологи (а мы уже знаем, что основной массив исследований групп приходится на США) традиционно занимались проблемой оптимального размера двух разновидностей групп. Во-первых, групп, предназначенных для решения интеллектуальных задач, а, во-вторых – жюри присяжных, которые, как известно, играют в американском правосудии исключительно важную роль, определяя виновность или невиновность подсудимых в наиболее громких и социально значимых судебных процессах.

Относительно первых, т.е. групп, нацеленных на решение интеллектуальных задач групп, высказывались различные точки зрения. Так, П. Е.Слейтер (1958) полагал, что наиболее эффективной является группа из 5 человек, которая занимается сбором информации, ее обсуждением и принятием решения. Основанием для такого вывода послужила серия экспериментов с дискуссионными группами. Изменяя количество участников дискуссии, Слейтер стремился определить оптимальный размер группы, работающей над решением интеллектуальных задач. Количество участников дискуссионных групп варьировалось от двух до семи человек, каждая группа проводила по четыре обсуждения. В результате ученый пришел к выводу, что пять человек наилучшим образом смогут решать интеллектуальные задачи.

В то же время А. Осборн (1957) утверждал, что идеальный размер такой группы колеблется от 5 до 10 человек (Kelley H. & Thibaut J., 1969).

К группам, решающим интеллектуальные задачи методом «мозговой атаки», мы еще вернемся в дальнейшем. Пока же попытаемся понять суть проблемы идеального размера жюри присяжных.

Дело в том, что традиционно в Англии, США и Канаде в судебном разбирательстве участвовало жюри из 12 заседателей, которые и должны были принимать единодушное решение. Если же хоть один член группы был против, то решение жюри не вступало в силу. Но в 1966 г. в Великобритании изменились требования, и теперь необходимо было получить согласие лишь 10 из 12 членов жюри. Дальше – больше, в 1970 г. Верховный Суд США постановил, что достаточно жюри из 6 человек и что оно способно так же успешно выполнять свою задачу, как и жюри из 12 заседателей. Обосновывая свое решение, Суд ссылаясь на данные исследований, которые, как оказалось впоследствии, были основательно искажены.

Понятно, что компактное жюри из 6 человек быстрее и проще сможет достичь единогласия, но не придет ли эта простота в противоречие с принципами объективного правосудия? Пытаясь понять, к каким последствиям в данном случае могло привести изменение

размера группы Норберт Керр и Роберт МакКаун (1985) провели имитативное исследование, в котором студенты колледжа, выступая в качестве «жюри присяжных», рассматривали серию случаев «вооруженных ограблений». Участники должны были играть «жюри», состоящее из 3, 6 или 12 человек, и рассматривать каждое «дело» в течение максимум 10 минут. Кроме того, Керра и МакКауна интересовал сам процесс рассмотрения дел, поэтому некоторые, выбранные наугад «жюри», принимая решения, применяли тайное, а другие открытое голосование (Зимбардо Ф., Ляйппе М., 2000).

Хотя все вымышленные дела были составлены так, что по ним невозможно было прийти к однозначному решению (аргументы обвинения и защиты были уравновешены), тем не менее, некоторые из дел оказались для студенческого жюри легко решаемыми: по одним из них были приняты оправдательные, по другим – обвинительные решения. Помимо того, выяснилось, что размер группы влиял на принимаемые решения. Большие группы (12 человек) очень сложно и трудно достигали единогласного решения, в отличие от групп из 6 человек и уж тем более – из 3 человек.

Более детально изучив аспекты различных «дел» и специфику самого процесса обсуждения, МакКаун и Керр обнаружили, что результаты тайного голосования зависели как от размера «жюри», так и от специфики рассматриваемого «дела». Когда случай был достаточно ясным, то способ голосования не влиял на исход решения. Таким образом, как показали результаты имитативного исследования работы судебного жюри, размер группы – это не просто ее описательная характеристика, он является важным фактором, влияющим на течение внутригрупповых процессов. Так, скажем, большой группе трудно принять единодушное решение. Кроме того, если решение принимается путем открытого голосования, т.е. публично, а суть дела не очень ясная, тогда отдельные члены группы в небольших по размеру «жюри» легко уступают давлению большинства. Тайное голосование группы из 3 человек в неопределенных случаях приводило к тому, что дело так и оставалось нерешенным. В жюри большого размера, напротив, такое случалось редко, ну и т.д.

Жизненно важное значение численность группы приобретает в тех случаях, когда ей предстоит работать в экстремальных условиях. Это и подводные лодки, где и без того немногочисленный экипаж рассредоточен в автономных отсеках, орбитальные космические станции, арктические и антарктические экспедиции, грузовые и рыболовные суда, пограничные заставы, бункеры стратегических ракетных установок и т.д., словом, все те места, где люди длительное время находятся в условиях вынужденной групповой изоляции (Лебедев В.И., 2001). Очень часто замкнутость относительно небольших групп, обусловленная либо технико-технологическими, либо экономическими причинами, но также незнанием и равнодушием, психологической безграмотностью организаторов и руководителей, приводит к конфликтам, психическим расстройствам и заболеваниям, самоубийствам и убийствам среди членов групп, оказавшихся в изоляции. Это явление известный полярный исследователь Р. Амундсен назвал «экспедиционным бешенством», а другой, не менее известный путешественник Тур Хейердал – «острым экспедиционитом» (Лебедев В.И., 2001).

Чтобы снять остроту проблемы «экспедиционного бешенства» американские исследователи А. Харрисон и М. Коннорс (1984) рекомендуют там, где это возможно, например, на экспедиционных станциях Антарктиды, размещать максимально многочисленные группы. Такие группы дают больше возможностей для широкого взаимодействия и общения (Harrison A. & Connors M., 1984).

Там же, где увеличение группы невозможно, например, из-за технических причин (скажем, экипаж космического корабля) психологи советуют формировать группы по принципу психологической совместимости (Лебедев В.И., 2001). Правда, задача эта до сих пор со многими неизвестными.

Размер семейной группы затрагивает еще один аспект данной проблемы. Как известно, традиционная семья состояла из нескольких поколений. Именно многочисленность традиционной семьи обеспечивала во многом ее стабильность и долговременность. Современная нуклеарная семья (родители и дети до совершеннолетия) малочисленная, а потому и неустойчивая. Конечно, в данном случае важен не только размер семейной группы сам по себе, поскольку это еще и вопрос семейных ценностей – т.е. установок в отношении семьи как социальной ценности. Тем не менее, многочисленность семейной группы можно рассматривать как стабилизирующий фактор самосохранения семьи (Мацумото Д., 2002).

Как видим, вопрос относительно вообще идеального размера группы ставить неправомерно. Во-первых, нет единого критерия для определения успешности и эффективности *всех* групп во *всех* отношениях и в *любых* условиях. Небольшие группы могут быть более предпочтительными для самих членов группы, поскольку в них каждый имеет возможность максимально полно выражать свое мнение и удовлетворять собственные интересы. С другой стороны, увеличение числа членов группы может принести ей пользу, т.к. новые люди способны внести разнообразие, обогатить группу новыми знаниями и умениями.

Большие группы, напротив, могут способствовать снижению активности своих членов (о чем мы еще будем говорить впереди), ухудшению психологического климата. Но в маленькой группе человек всегда рискует остаться в меньшинстве, в одиночку, тогда как в большой группе ему легче найти единомышленников.

Во-вторых, размер группы должен соотноситься со сложностью решаемой задачи. Выполнение одних задач под силу одиночке, тогда как для решения других требуется участие многих людей. Кроме того, от размера группы зависит степень проявления таких феноменов, как социальная леность и социальная фасилитация – об этих явлениях мы поговорим немного позднее.

В-третьих, размер группы должен зависеть от того, насколько структурирована задача, т.е. разложима на подзадачи. Если она сложно структурирована и включает в себя ряд этапов или предполагает выполнение нескольких действий одновременно, то понятно, что здесь легче справиться многочисленная группа. Кроме того, при определении размера группы, необходимо учитывать ее тип, обстоятельства, в которых ее предстоит действовать, а также возможную продолжительность ее существования.

## Глава 5. Структура группы

Структура группы является системой групповых ролей, норм и взаимоотношений членов группы между собой. Все эти элементы групповой структуры могут возникнуть стихийно, в процессе становления группы, но могут быть установлены специально организаторами группы. Структура обеспечивает единство членов группы, поддерживает ее функционирование, жизнедеятельность. Кроме того, поскольку структурные характеристики у каждой группы свои, структура является выражением специфики той или иной группы, ее направленности, сущности, устойчивости, постоянства.

Каждый из перечисленных элементов структуры достаточно хорошо изучен в социальной психологии и социологии и поэтому заслуживает отдельного разговора.

### ***Роль, ролевые ожидания и статус***

Прежде всего определим понятия «**социальная роль**» и «**ролевые ожидания**». Что касается роли, то она связана с выполнением тех или иных функций человеком, занимающим определенную социальную позицию. **Ролевые ожидания** – это представления о том, что должен делать человек, играющий конкретную социальную роль. Ролевое разделение, как только что было сказано, является характеристикой групповой структуры.

Малые группы делятся на формальные и неформальные. Основное различие между ними состоит в том, что первые создаются и организуются целенаправленно, в то время как вторые обычно возникают стихийно. Так вот, в зависимости от того, какой является группа – формальной или неформальной – ролевое разделение также происходит либо целенаправленно, либо спонтанно. В формальных группах, как правило, роли определяются и предписываются конкретным людям заранее. Типичным в этом отношении является назначение официального руководителя (лидера). Но в любой формальной группе параллельно идет самопроизвольное ролевое распределение. Так, довольно часто наряду с формальным руководителем в группе появляется неформальный лидер, обладающий, тем не менее, даже большим, чем формальный руководитель, влиянием. Впрочем, о проблеме лидерства мы поговорим чуть позже. Сейчас же продолжим разговор о ролевой дифференциации в группе.

Когда группа еще только формируется, роли ее членов не очень четко определены. Но затем происходит достаточно неоднозначный процесс вычленения тех или иных ролей. Например, в любой студенческой группе определяется «комик», «самый умный» и «самый тупой», «самый справедливый», «самый хитрый», «сексапильный» и т.д. член группы. Когда же группа уже сложилась и какое-то время функционирует, то для новичка, только что вступающего в группу, может быть заранее отведено определенное место, как правило, не очень престижное.

Понятно, что не все роли в группе пользуются одинаковым уважением и, соответственно, обладают равным статусом. По мнению исследователей, людям, как, впрочем, и почти всем приматам, свойственна тенденция организовываться на основе статусных различий и статусной иерархии. В любом социальном сообществе всегда выстраивается определенная система соподчинения авторитетов, поэтому людям присуща «борьба за статус» (Моррис Д., 2002).

Основания для возникновения статусных различий могут меняться от группы к группе. Степень статусности тех или иных характеристик может зависеть от возраста, уровня образования, пола, культурной принадлежности членов группы, характера ее деятельности, направленности и т.д.

Социологи Дж. Бергер, С. Розенхолц и Дж. Зелдич разработали в этой связи модель, названную **теория статусных характеристик**, для объяснения того, как возникают статусные различия. Согласно данной теории основанием для неравенства статусов являются те различия, которые имеются у индивидов – членов группы. Авторы полагают, что люди видят и оценивают различия, имеющиеся между ними, и на этом основании создают друг о друге представления. Поэтому статусной может стать любая характеристика человека, отличающая его от других. Так, например, в развитых странах высокий уровень интеллекта, профессионализм и научные достижения являются основанием для высокого статуса в университетах, в то время как в российских вузах таким основанием очень часто оказываются бесхребетность, лживость, льстивость, угодничество и т.д.

В различных исследованиях было выявлено, что статусными могут оказаться такие характеристики, как способности, военные чины и звания, напористость, демонстрируемая озабоченность групповыми целями и т.п. В целом же исследователи установили, что в западных культурах большими шансами на высокий статус обладают мужчины, люди белой расы, пожилые в отличие от женщин, чернокожих и молодежи (Уилк Х. и Книппенберг Э., 2001).

Необходимо отметить также, что статусные характеристики могут быть как *конкретными*, так и *диффузными*. Конкретные характеристики напрямую связаны с теми задачами, которые решает группа. Так, например, если группа выполняет тяжелую физическую работу, то те ее члены, которые обладают большей физической силой, могут иметь в ней высокий статус, т.е. пользоваться в ней уважением и авторитетом. В группах, занятых сложным производством, высокий статус членов может предопределяться мастерством, опытом, интеллектом и т.д.

Диффузные характеристики напрямую не замыкаются на задаче, но тем не менее также могут предопределять статус. К таким характеристикам относятся пол, национальность, возраст и т.д. Если, допустим, компания мужчин и женщин выехала в лес на отдых, то распределение ролей, а, следовательно и статус каждого, скорее всего будут зависеть от гендерных стереотипов. Так например, мужчины, как само собой разумеющееся займутся постановкой палаток, костром и другими «мужскими» делами. А женщины, соответственно, «женскими» – приготовлением пищи, устройством быта и т.п. При этом будет предполагаться, что мужчины более успешны в «серьезной» деятельности - костер, палатка, рыбалка, дрова, а женщины – в «несерьезной»: пища, быт, уют. Хотя очень может быть, что для данной группы было бы лучше, если бы роли распределились совсем иначе, так как имеется немало неумелых мужчин, которые не в состоянии ничего хорошо сделать и лучше бы это сделала умелая женщина. Как, впрочем, и наоборот, может стать так, что некоторых женщин лучше близко не подпускать к приготовлению пищи.

Если взять другой пример, скажем, семейную группу, то статусность диффузных характеристик в ней может предопределяться типом культуры. Как известно, роль «главы семьи» в патриархальных культурах отводится мужчине, а вот роль «воспитателя детей» – женщине. Понятно, что статусной характеристикой в семье окажется и возраст членов семейной группы. Таким образом, даже в небольшой семейной группе всегда возникает иерархия статусов, связанная с гендерной и возрастными характеристиками членов семьи.

## ***Роль лидера***

Любая группа, даже состоящая из двух человек, предполагает наличие в ней, по крайней мере, двух ролей – ведущего (лидера) и ведомого. И уж тем более это справедливо в отношении больших по размеру групп. Но вот вопрос – что делает человека лидером?

На этот вопрос, как мы помним, пытались ответить мыслители далекого прошлого, начиная от Н. Макиавелли. Еще одной интересной попыткой решения этого вопроса была психология масс, представившая психологический портрет вождя.

Пытаясь понять феномен лидерства, исследователи вплоть до 50-х гг. XX в. сосредоточивали внимание на личностных характеристиках людей, на их психологических чертах, поведении. И это понятно – ведь руководящие позиции всегда занимает определенный индивид, обладающий конкретными качествами. Поэтому представлялось вполне естественным увязывать личностные черты с лидерством. На этом основании создавались **теории личностных черт** (Gibb С., 1970). Согласно этим теориям индивид должен обладать определенными характеристиками, чтобы стать лидером. Историки, например, разработали теорию, в соответствии с которой историческими вождями-лидерами становились «великие люди», или «выдающиеся личности», т. е. те, кто вошел в историю, поскольку эти люди обладали харизмой, незаурядным интеллектом или какими-то другими экстраординарными свойствами и способностями.

Как мы помним, такой же точки зрения придерживался и Габриэль Гард, который полагал, что элите – лидерам свойственно сочетание таких качеств, как творческая одаренность и нонконформизм. С этих же позиций личность вождя характеризовал и Густав Лебон, отмечая в ней, однако, иную совокупность черт, а именно: полубезумие, упертость, фанатизм, одержимость идеями и проектами (Лебон Г., 1995).

Но и в социальной психологии долгое время господствовал этот же теоретический подход. Поэтому все исследования лидерства всегда включали в себя изучение индивидуальных черт лидеров и ведомых с тем, чтобы выявить, чем отличаются первые от вторых. Споры велись только о том, являются ли лидерские качества врожденными или приобретенными при жизни.

Энтузиазм ученых, работающих в этом направлении, частично объяснялся тем, что в ряде исследований удавалось выявить определенные личностные характеристики, которые, как полагали, должны быть присущими именно лидерам.

Тем не менее общий итог всех этих исследований был неутешителен. Оказалось, что с помощью знаний личностных черт невозможно гарантированно предугадать эффективного лидера. Дело в том, что ни одна из характеристик личности, как впрочем, и их совокупность, не являются здесь решающими. Кроме того, различные люди могут обладать одинаковыми «лидерскими» чертами и, вместе с тем, одни из них действительно становятся эффективными руководителями, а другие – нет.

Разочарование в результатах исследования лидерских черт вкупе с возросшим влиянием теории научения побудила исследователей к изучению не того, какими чертами должен обладать руководитель, а того, как он себя ведет, что он делает. В этой связи Ральф Стогдил (1948) отмечал, что стали изучаться не лидеры, а лидерство. Все это привело к тому, что в качестве наиболее значимого аспекта лидерства теперь рассматривалось *влияние*, оказываемое руководителем.

В итоге были выявлены два основных вида поведения, свойственных различным лидерам: *внимательность* и *заботливость* в отношении к членам своей группы и *инициативность*. Ренсис Ликерт (1967), придя к похожим результатам в исследовании лидерского поведения, первый тип поведения назвал *центрированным на работниках*, а второй – *центрированным на производстве* (Уилк Х. и Книппенберг Э., 2001).

Согласно Сессилу Джиббу, два этих параметра лидерства, обусловленные типом поведения, могут существовать независимо один от другого, иначе говоря, заботливость по отношению к работникам (сосредоточенность на работниках) необязательно подразумевает сосредоточенность на производстве. И наоборот, внимание к производству не обязательно предполагает заботу о работниках (Gibb С., 1969).

Характеризуя оба фактора, Эндрю Хэлпин отмечает, что заботливость является показателем того, в какой мере руководитель, взаимодействуя с членами группы, проявляет дружелюбие, доверительность, вызывающие ответное доверие, теплоту и т.д. Искренняя заботливость свидетельствует о том, что руководитель знает о потребностях каждого члена группы. Внимательный и заботливый лидер поощряет членов группы к тому, чтобы они обращались к нему со своими проблемами, мыслями, чувствами, и всегда готов разделить их.

Инициативность руководителя проявляется в том, что он устанавливает деловые отношения с членами группы, так чтобы каждому было понятно, что он должен делать, как взаимодействовать с другими людьми, какие методы работы использовать. (Halpin A., 1970). Таким образом, инициативность заключается в том, чтобы различными способами побуждать группу к выполнению стоящей перед нею задачи (Kemp G., 1970).

По существу, выявленные стили руководства зеркально отразили особенность двухпартийной политической системы, существующей в Великобритании и США, в которой

представлены демократы и республиканцы (США) и лейбористы, и консерваторы (Англия). Если первые, т.е. демократы и лейбористы озабочены решением социальных проблем, вопросами справедливости, то вторые – республиканцы и консерваторы заинтересованы в эффективном развитии экономики.

Здесь стоит напомнить, что названные виды лидерского поведения были зафиксированы американскими исследователями в контексте американской культуры. Причем исследования велись с целью выявить наиболее эффективное лидерство. В иных культурах, например, в японской и китайской, существуют и изучаются другие виды лидерского поведения (Мацумото Д., 2002). Поэтому вполне резонно предположить, что в российской культуре также могут быть выявлены свои специфические виды лидерства.

В частности, есть все основания выделить такой стиль руководства, который составляет сущностную основу властной парадигмы, описанной когда-то еще Н. Макиавелли: власть ради власти. Этот стиль управления столь же древний, что и писаная история человечества, а самые известные из истории формы власти, где он использовался – деспотии и сатрапии. В силу своей полной неэффективности этот стиль лидерства почти не сохранился в современном мире. Россия – один из последних оплотов, где он не только существует и применяется, но и где он является господствующим. Поэтому его по праву можно назвать **советско-российским стилем лидерства**. Основной его характеристикой является то, что в отличие от выделенных американскими исследователями стилей управления, лидер здесь ориентирован не на задание и не на группу, а на вышестоящее руководство – что оно скажет, как оно посмотрит?

Почему именно Россия сохранилась в качестве одного из последних заповедников архаической парадигмы власти? Вероятное объяснение состоит в том, что на протяжении почти всего двадцатого века большевистский диктаторский режим не только законсервировал в стране прежний самодержавный абсолютизм, но еще и превратил его в абсолютизм тоталитарный. Поэтому в российской политической традиции практически отсутствует опыт реальной демократической политической и экономической конкуренции. Вместе с тем, как показывает опыт развитых стран, только наличие цивилизованной экономической и политической конкуренции, способно трансформировать архаическую парадигму власти: власть ради власти, в современную – власть как инструмент эффективного руководства.

Так что в российском обществе и раньше, и теперь управление воспринималось и воспринимается как возможность сохранения и осуществления власти, а не как инструмент эффективного решения экономических и социальных проблем. Проще говоря, проблема максимальной эффективности управления у нас никогда не была актуальной, и власть в российской культуре существовала и существует не для эффективного управления, а ради самосохранения, власть ради власти. Поэтому главная цель советско-российского руководителя – выслужиться перед вышестоящими, основные средства – очковтирательство, показуха, подлоги и т.д., основной признак – полная социальная импотенция, некомпетентность, аморальность, абсолютная неэффективность. По вполне понятным причинам этот тип лидерства не рассматривался и не анализировался американскими авторами, а уж советскими (ныне российскими) психологами – тем более.

### ***Модели ситуационного лидерства***

Эволюция теории лидерства не остановилась на изучении лидерского поведения. Следующий этап характеризовался тем, что ученые осознали односторонность, односторонность в исследовании лидерства. И действительно, исследователи уделяли основное внимание либо личностным характеристикам руководителя, либо его поведению. Стало очевидно, что в теориях лидерства откровенно проявилась **фундаментальная атрибутивная склонность** (т.е. доминирование диспозиционизма). И тогда исследователи переключились на изучение ситуационных факторов.

Современный социально-психологический взгляд на проблему состоит в том, что необходимо изучать как поведение руководителя, так и ту ситуацию, в которой он находится. Новые теории лидерства исходят из того, что эффективность любого стиля руководства зависит от ряда обстоятельств, или условий, в которых возникла, развивалась и функционирует группа. Поэтому созданные на этих теоретических основаниях модели получили название **ситуационных моделей**. Наиболее известная из них – ситуационная модель лидерства Фреда Фидлера (Fiedler F., 1978). Она к тому же лучше других подтверждена эмпирическими данными.

Указанная модель состоит из 4 компонентов. Один из них можно назвать диспозиционным, а три остальные – ситуационными факторами. Другими словами, один компонент характеризует личность руководителя, а все другие – сложившуюся ситуацию.

Личностный фактор – это стиль поведения руководителя. Мы уже отмечали, что их может быть два: инициативный и заботливый. Стиль лидерства определяется по тому, как руководитель относится к самому неопытному, неумелому, безответственному, а потому и непривileгированному своему сотруднику. Это отношение, разумеется, зависит от того, в чем заинтересован лидер, к чему он стремится. Если он во что бы то ни стало стремится к успеху, то его отношение к непривileгированному сотруднику будет плохим, поскольку руководитель будет опасаться, что неопытный работник помешает достижению желаемого успеха.

И наоборот, если руководитель старается прежде всего установить теплые, доверительные взаимоотношения в коллективе, то он станет хорошо относиться ко всем сотрудникам, в том числе и к самому непривileгированному.

Остальные компоненты ситуационной модели Ф. Фидлера характеризуют ситуацию. И прежде всего то, в какой мере руководитель может ее контролировать. Контроль зависит от трех следующих факторов:

1. Отношение «лидер – группа»;
2. Сложность задачи, которую решает группа;
3. Характер и сила власти, которой обладает лидер.

Коротко охарактеризуем перечисленные факторы.

1. **Лидер – группа.** Ситуация может характеризоваться как очень хорошими, так и очень плохими отношениями, сложившимися между руководителем и подчиненными. Одних лидеров группа любит и уважает, других не любит и не признает. Сам Фидлер полагает, что атмосфера, царящая в группе, является наиболее важным фактором, который либо помогает, либо мешает руководителю контролировать ситуацию и влиять на группу.
2. **Сложность задачи** определяется степенью ее структурированности. Понятно, что в различных ситуациях сложность задач широко варьируется. Некоторые из них решать несложно, поскольку они ясны и легко выполнимы. Когда известно, что необходимо делать и когда все заранее спланировано, тогда решение задачи не вызывает затруднения. Так, скажем, если бригада землекопов делает траншею под укладку фундамента дома, то каждый рабочий и бригада в целом отлично знают, что им надо делать.

Другое дело, задача, связанная с развитием производства, с научной деятельностью, художественным или интеллектуальным творчеством. Здесь зачастую отсутствует как ясное видение путей решения, так и конечной цели.

Еще один аспект сложности задачи обусловлен тем фактом, что перед группой может стоять вопрос – сколько существует способов решения данной проблемы? Эта проблема вызывает другую, а именно: какой из существующих способов наиболее эффективен? Иначе говоря, группе необходима уверенность, что она идет по правильному пути.

3. **Характер и сила власти лидера.** Третий фактор ситуации – это сила власти и авторитета, которыми в данном случае обладает руководитель. Он может иметь право принимать и увольнять, вознаграждать или наказывать и т.д. Но в других ситуациях власть руководителя может быть лишь номинальной. Типичным примером в этом отношении является роль старосты студенческой группы. Он не обладает почти никакой реальной властью, хотя и вынужден выступать посредником между группой и администрацией факультета.

Различное сочетание названных ситуационных факторов может создавать 8 типов ситуаций, в которых степень контроля руководителя изменяется от очень высокой до минимальной. Согласно модели Фидлера инициативное руководство наиболее эффективным будет в тех ситуациях, где у него либо очень высокий, либо, наоборот, очень низкий уровень контроля. Заботливый руководитель оказывается эффективным при средних уровнях ситуационного контроля. Если же ситуация характеризуется плохими отношениями руководителя с подчиненными, сложной задачей и наличием сильной власти у лидера, то ни один стиль руководства не будет в ней эффективным.

Таким образом, в некоторых ситуациях наиболее эффективен стиль руководства, основанный на инициативности, а в некоторых – на заботливости. Но возможно и такое стечение обстоятельств, когда возникает тупиковая ситуация, где никакой стиль руководства не будет эффективным. Если это действительно так, то тогда становится понятным, почему ранние

исследования лидерства, в которых определялись «особые» черты эффективных лидеров либо изучалось их поведение, не дали каких-либо внятных результатов.

## **Групповые нормы**

По мере становления группы наряду с процессом формирования ролей и возникновения статусов идет и другой процесс – нормообразование. О социальных нормах мы уже говорили в разделе 6 в связи с социальным влиянием. **Групповые нормы** играют в жизни ту же роль, что и всеобщие социальные нормы в жизни общества. Причем первые в значительной мере являются отражением вторых.

Нормы группы выступают, с одной стороны, правилами поведения для членов группы, а с другой – выражают их коллективное мировоззрение. Один из механизмов нормообразования в группах, обусловленный информационным влиянием, мы будем обсуждать позднее (в главе «Конформизм как форма группового контроля»), когда ознакомимся с экспериментом М. Шерифа (1935), в котором изучался *аутокинетический эффект*. Благодаря этому исследованию стало понятно, как в группах возникают представления о том, что «правильно», а что «неправильно». На столь же зыбкой основе в группе могут развиваться и взгляды на то, что «хорошо», и что «плохо». Хотя, конечно, в масштабах общества эти нормы более выверенные и точные – ведь от них в значительной мере зависит здоровье, жизнеспособность, самосохранение любого человеческого сообщества.

Отсутствие или несоблюдение норм, регулирующих взаимоотношения и взаимодействия, т.е. состояние безнормности, приводит к хаосу и распаду, а для человека важно быть уверенным в предсказуемости всего происходящего вокруг. Ведь это дает каждому ощущение стабильности и надежности мира. Цель нормообразования как раз в том и состоит, чтобы закрепить, стабилизировать состояние как группы в целом, так и каждого ее члена. Ведь социальная реальность, в которой не соблюдаются правила, сама себя уничтожает, в ней невозможно жить.

Не удивительно поэтому, что группы, как и общество в целом, сопротивляются любой попытке нарушения или изменения норм. Этим в основном объясняются те трудности, которые сопровождают любые общественные реформы и преобразования.

Позднее, когда мы будем обсуждать проблему группового контроля в виде конформизма, мы познакомимся с исследованием Стенли Шехтера (1951), в котором изучалось отношение к нарушителю групповых норм – диссиденту. Его положение оказалось незавидным: нарушитель подвергся обструкции и стал отверженным. Впрочем, многим, думается, и без специальных исследований известно из собственного жизненного опыта или, по крайней мере, из литературы, чем грозит нарушение хоть общественных, хоть групповых норм.

Д. Картрайт и А. Зандер (1968) выделяют 4 основные функции групповых норм, полагая, что в целом они способствуют самосохранению группы (Уилк Х. и Книппенберг Э., 2001).

Итак, нормы:

1. Помогают группе достичь стоящей перед ней цели.
2. Поддерживают жизнедеятельность группы, служат ее сохранению. Но не всегда, т.к. существующие нормы могут устареть и прийти в противоречие с изменившейся обстановкой. Тогда нормы станут объективно способствовать не сохранению, а разрушению группы. Но поскольку группа неохотно идет на изменение норм, будучи ригидной к любым новшествам, то опасность ее распада, как возможность, всегда сохраняется.
3. Создают свою социальную реальность. Мы видели, как это происходит на примере исследований М. Шерифа аутокинетического эффекта. Другой, более близкий и знакомый пример – нормы молодежных, подростковых или субкультурных групп, которые определяют стиль поведения, манеру разговора, фасон одежды, тип внешности и т.д.

Отметим, что функция создания особой групповой социальной реальности, с одной стороны, способствует сплочению группы, а с другой – создает предпосылки для ее распада. Так, скажем, если в молодежной группировке как «нормальное» принято ношение кольца в носу или зеленого гребня из волос на голове, а «ненормальным» будет считаться отсутствие этих атрибутов, то понятно, что такая группа недолговечна. Срок ее существования ограничивается периодом взросления ее членов. Став взрослыми людьми, они навряд ли захотят подчиняться и следовать столь экзотической норме.

4. Определяют способы взаимоотношений с социальным окружением. Здесь могут быть нормы, запрещающие членам группы как-либо взаимодействовать с представителями других групп

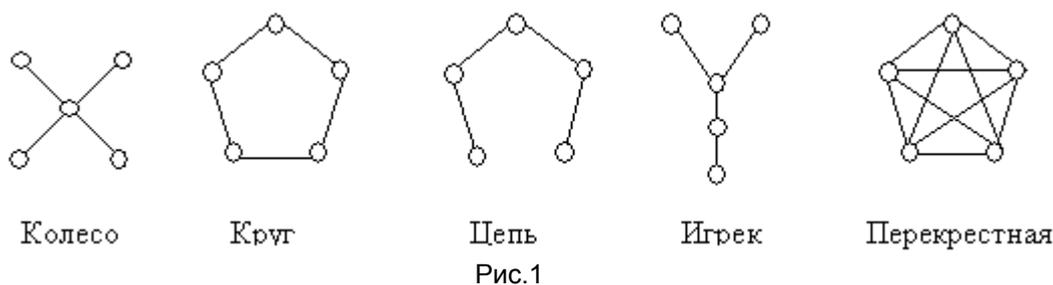
или организаций. Пример - некоторые религиозные секты. В преступных группировках также может существовать запрет на любые контакты с представителями правоохранительных органов и т.д.

Кроме того, могут существовать такие регламентные нормы, которые определяют, как допустимо и как недопустимо взаимодействовать с окружающим социальным миром. Наиболее наглядно это проявляется в поведении многих религиозных групп. Ещё пример – у школьников, да и у студентов тоже могут существовать правила, согласно которым нельзя ябедничать, доносить, «выдавать своих» или признаваться в чем-то, скажем, в использовании шпаргалок и т.д. В целом же Уилк и Миртенс (1994) считают, что самосохранение группы посредством норм происходит благодаря тому, что нормы устраняют, предотвращают два типа конфликтов в группе: когнитивные конфликты и конфликты интересов.

### **Коммуникация в группе**

Взаимоотношения в группе могут предопределяться либо личными симпатиями и антипатиями членов группы, либо предписаниями и правилами. Второй вариант, конечно, более характерен для формальных групп. Так, например, в армии не разрешается нижестоящим военнослужащим напрямую обращаться к вышестоящим, минуя своих непосредственных начальников. Если же это случится, то такое поведение рассматривается как нарушение субординации, оно даже получило свое название – «прыгать через голову». Чтобы такого не происходило, любое обращение должно проходить всю иерархию должностных лиц.

Предписанные схемы взаимодействия в группах Марджори Шоу называет **системой коммуникации** (1964). По существу, речь идет о том, как, по каким принципам распространяется в группе информация, какую направленность имеют информационные потоки. От этого зависит успешность или неуспешность группы. Исследовавший эту проблему Х. Левитт (1951) выделил 5 наиболее типичных внутригрупповых систем коммуникации (Collins B. & Raven B., 1969).



Приведенные схемы коммуникации делятся на два вида: централизованные и децентрализованные. Так, например, «колесо» является наиболее централизованной системой коммуникации. Как следует из рисунка (Рис. 1), периферийные члены группы здесь имеют возможность взаимодействовать только с человеком, находящимся в центре. Таким образом, они лишены возможности общаться напрямую.

Понятно, что индивид, находящийся в центре «колеса» обладает всей полнотой контроля – ведь к нему стекается вся информация. Он может делиться ею с периферийными членами, а может и не делиться. Именно такую систему коммуникации пытаются сформировать различные посреднические фирмы в торговле, в сфере услуг и т.д. Из литературы и кинофильмов известно также, что по принципу «колеса» или лучше сказать, «паука» могут создаваться шпионские или преступные группировки. Во всех этих случаях контроль над информацией наделяет властью.

Система «игрек» также жестко централизованная, да еще к тому же иерархическая, т.е. более сложная. В нее могут быть включены сотни, а то и тысячи человек. Такая система коммуникационной сети типична для многих государственных, например силовых, структур. Существует она также и в крупных высших учебных заведениях, где преподаватель имеет дело с кафедрами, кафедры – с факультетами и т.д. Как и в «колесе», лидирующее положение в «игреке» обеспечивается местоположением человека (или организационного звена) в иерархии. Чем ближе он находится к вершине, тем большей информацией, а значит и властью, обладает.

Более простая система – «цепь», так же относится к разряду централизованных. Главное положение здесь будет занимать человек, замыкающий цепочку.

А вот система «круг», напротив, не способствует, а препятствует появлению доминирующего лица или организационного звена. В группах, где существуют коммуникационные системы «круг» или «перекрестная», которые дают возможность любому члену группы взаимодействовать с любым другим, положение в системе коммуникации не обеспечивает индивиду возможности для доминирования. Здесь все имеют в равной мере доступ к информации. Поэтому в таких системах лидирующие позиции предопределяются не местом в системе, а личностными качествами, умениями, профессионализмом людей, входящих в группу. Другими словами, в децентрализованных системах существует власть авторитета, в то время как в централизованных – авторитет власти.

Х. Левитт, говоря о том, какая система взаимодействия дает большее удовлетворение членам группы, отмечал, что центральные позиции в «колесе», «цепи», «игреке» приносят удовлетворение тем людям, которые их занимают. В то же время периферийные позиции людей не удовлетворяют. Ведь они не могут высказать свои взгляды, мнения, не могут влиять на события, принимать решения. Они не хотят оставаться безмолвными, поэтому в централизованных системах, как правило, идет борьба за лидирующие позиции, за более высокое место в иерархии. Помимо этого в группах с централизованными системами коммуникации низкий уровень удовлетворенности членов может снизить их интерес и желание работать с максимальной эффективностью. Иными словами, в группах с централизованными коммуникативными сетями велика вероятность больших **мотивационных потерь**.

В группах с децентрализованными системами коммуникации, где удовлетворенность членов выше, вероятность мотивационных потерь снижается, но отсутствие централизации, официального руководителя (или руководителей), который должен координировать деятельность членов группы, ведет к росту **координационных потерь**. Позднее (в главе «Социальное влияние в группах»), где речь пойдет об эффективности групповой деятельности, мы вновь обратимся к проблеме мотивационных и координационных потерь и обсудим её более подробно.

Вместе с тем, децентрализованные системы дают всем членам группы одинаковые возможности для участия в совместных делах и для контроля. Поэтому членство в таких группах приносит людям больше удовлетворения.

Возвращаясь к вопросу об эффективности коммуникационных сетей, подчеркнем, что здесь все зависит от тех задач, которые выполняет группа. Централизованные системы («колесо», «цепь», «игрека») будут более эффективными, если группа выполняет относительно простые задачи. В этом случае централизация позволяет сделать меньше ошибок и быстрее достичь цели.

Однако когда задача усложняется, тогда централизованная система теряет свои преимущества. Направление всей информации через одного человека, занимающего центральную позицию, отнимает много времени и не дает проявлять инициативу остальным членам группы. При решении сложных задач централизованное взаимодействие становится громоздким и неповоротливым.

Американские исследователи полагают, что для решения сложных задач лучше подходит системы «круг» или «перекрестная». Их преимущество в том, что они снижают отрицательные последствия в том случае, если группа лишится некоторых своих членов. Б. Ронзен и М. Дубник (1987) установили, например, что одним из факторов, приведших к взрыву американского челнока «Челленджер» был уход из команды обслуживания двух штатных сотрудников, которые отвечали за расчет соединения злополучных топливных баков, которые и взорвались. Без этих ключевых членов штата обслуживания внимание к изоляции соединения баков было ослаблено, а необходимая информация не передана соответствующим людям из команды обеспечения полета (Уилк Х. и Книппенберг Э., 2001).

Как видим, в некоторых ситуациях, когда решаются сложные задачи жестко регламентированное прохождение информации в организациях приводит иногда к драматическим последствиям. Вместе с тем, централизованные системы, конечно, имеют и свои преимущества. Они состоят прежде всего в том, что позволяют лучше осуществлять контроль, делают группу более «управляемой». Но, выигрывая в одном, всегда проигрываешь в другом. Сильный контроль над группой приводит к его ослаблению над теми задачами, которые группа решает. Это особенно заметно в тех случаях, когда централизация коммуникационной системы группы осуществляется не в связи с требованиями задачи, а по другой причине: из-за отсутствия авторитета у руководителя, который таким образом пытается сохранить свое лидерское положение.

Таким образом, для решения сложных (структурированных, имеющих несколько вариантов решения, многоступенчатых, беспрецедентных и т.д.) задач лучше подходят группы с

децентрализованными системами коммуникации. Видимо именно поэтому предложенная в 50-е гг. Алексом Осборном техника «мозговой атаки», осуществляемая группами экспертов с «перекрестной» системой коммуникации, получила впоследствии широкое распространение при решении сложных проблем в экономике, политике, социальной сфере.

О методе «мозговой атаки», а также вообще о деятельности групп мы поговорим в следующей главе.

## Глава 6. Социальное влияние в группах

Поскольку большинство видов человеческой деятельности носит коллективный характер и осуществляется в группах и группами, то систематизированные знания относительно процессов групповой деятельности дают возможность эффективно управлять групповыми процессами, улучшать, интенсифицировать деятельность групп, повышать их производительность и т.д.

Но для человека деятельность в группе – это, как правило, деятельность на людях, в присутствии других членов группы. Хотя на наше поведение оказывает влияние присутствие не только членов группы, в которую мы входим, но вообще любых людей. Собственно, исследования деятельности в условиях групп начинается с изучения влияния других людей на поведение индивида.

### *Влияние других людей*

В конце XIX века Норман Трипплетт обратил внимание на то, что присутствие других людей влияет на действия индивида. Причем, если французского психолога Густава Лебона примерно в то же время (1895), анализировавшего психологию масс, интересовали некие общие социальные закономерности массообразования как результата влияния людей друг на друга, то практичного американца Трипплетта привлекло другое, а именно: повышение эффективности деятельности людей в присутствии других индивидов.

Изучая спортивные результаты велосипедистов, Трипплетт обнаружил, что спортсмены, соревнуясь друг с другом в групповых заездах, добивались лучших показателей, чем в тех случаях, когда по одиночке просто ехали «на время». Основываясь на этом наблюдении, исследователь предположил, что присутствие других людей вызывает определенные изменения в деятельности индивида. Проверая свою гипотезу, Трипплетт просил детей, чтобы они, соревнуясь между собой, сматывали рыболовные катушки. Затем он сравнивал результаты, достигнутые детьми либо в одиночку, либо в состязании. Данный эксперимент стал первой попыткой понять, как изменяется деятельность человека в присутствии других людей, причем не обязательно членов своей группы.

Трипплетт обнаружил, что большинство детей сматывали катушки быстрее, если при этом присутствовали другие дети. Позднее различные модификации этого эксперимента заложили эмпирическое основание для дальнейших исследований влияния в групповой деятельности.

Правда, начатые исследования давали противоречивые результаты. В одних случаях присутствие людей улучшало деятельность, в других, наоборот, ухудшало. Основываясь на таких данных, иронично замечает Д. Майерс, все равно, что предсказывать погоду по принципу: завтра будет солнце, если не пойдет дождь (Майерс Д., 1997).

Вследствие такой неопределенности результатов интерес к этой проблеме надолго угас. Впрочем, к данной проблеме мы вернемся немного позднее, а пока постараемся понять, почему вообще присутствие людей влияет на наши действия.

Одним из первых это постарался объяснить в своей **теории социального воздействия** Биб Латанэ (Latane & Wolf, 1981). Он утверждает, что сила влияния других людей объясняется действием нескольких факторов:

1. Количеством людей;
2. Их пространственной близостью;
3. Их авторитетом и статусом.

Для иллюстрации совокупного воздействия этих факторов Б. Латанэ использует аналогию с электролампочками. Так же как количество света, падающего на поверхность, зависит от числа ламп, их близости к поверхности, мощности, социальное воздействие зависит от числа людей, их близости и степени влиятельности.

По мере того, как число людей увеличивается, возрастает и степень их влияния. Однако этот эффект имеет предел. Понятно, что увеличение количества людей от 1 до 5 будет более действенным, чем, скажем, с 20 до 25. А уж если говорить о трех- или четырехзначных числах, то

действие эффекта возрастания количества людей, скорее всего, вообще прекратится. Ведь в самом деле, лектор навряд ли почувствует разницу между аудиторией из 200 и 250 человек. Хотя, конечно, разница в воздействии аудитории из нескольких сотен и нескольких тысяч человек будет все же довольно ощутимой.

Близость нахождения других людей менее сильный, но тем не менее, также действенный фактор. Одно дело, когда люди находятся в отдалении от вас, другое – когда они совсем рядом.

И наконец, третий фактор – степень влиятельности других людей. Он определяется статусом, властью, авторитетом и т.д. Одинаково ли вы будете себя чувствовать, выступая с докладом перед студенческой группой и перед собранием ученых?

Все эти факторы и по отдельности, и в совокупности оказывают на нас влияние. Причем в различных ситуациях это влияние будет неодинаковым. Ведь люди, присутствие которых воздействует на нас, могут выступать в разных ролях. Они могут быть просто зрителями, могут выступать как соперники - конкуренты и могут, наконец, являться членами нашей группы, с которыми мы вместе делаем общее дело. Каждая из названных ситуаций будет по-своему влиять на наши чувства и поведение. Поэтому имеет смысл коротко ознакомиться с эффектом влияния в каждой из перечисленных ситуаций.

### ***Влияние зрителей***

Люди по-разному реагируют на внимание к себе со стороны окружающих. Одних оно беспокоит, заставляет смущаться, краснеть, заикаться, путаться в словах и действиях, даже испытывать состояние удушья из-за того, что от волнения у них перехватывает горло. Другие наоборот радуются, ощущают прилив энергии и начинают чувствовать себя увереннее и спокойнее, если заметили, что вызывают интерес.

Конечно, различия в реакциях на внимание со стороны людей может объясняться какими-то устойчивыми личными особенностями. Например, уровнем тревожности, самооценкой и т.д. Но только диспозиционных причин для понимания этого феномена, видимо, недостаточно.

Ведь один и тот же человек, став объектом внимания, в некоторых случаях придет в замешательство, а в других, наоборот, испытает радостное возбуждение и уверенность в себе. Хотя, разумеется, встречаются и такие люди, которые почти во всех ситуациях, заметив, что на них смотрят, становятся неуверенными, неловкими, смущенными. Есть индивиды и прямо противоположного склада, никогда не робеющие в присутствии людей – зрителей. Правда, в этом случае необходимо различать реальную безмятежность и напускную самоуверенность, браваду.

Отличить одно от другого несложно, если человек не просто присутствует на людях, а что-то делает, например, рубит дрова, строит дом, читает лекцию, поет песню, танцует и т.д. Так вот, если человек в присутствии зрителей и слушателей действительно ощущает прилив воодушевления и бодрости, то его деятельность улучшается, становится отточенной, вдохновенной, иногда просто блестящей. Деятельность артистов, спортсменов, преподавателей и т.д. по самой своей природе рассчитана на присутствие большого количества людей – зрителей и слушателей. Поэтому полные залы, стадионы, аудитории служат для них не только источником вдохновения, но и придают смысл всей их активности. Таким образом, для настоящего профессионала большое количество зрителей – хороший стимул для того, чтобы продемонстрировать свое умение.

Совсем другой эффект возникает когда за напускным спокойствием скрывается растерянность и неуверенность в себе. Следствием этого становится ухудшение деятельности, порой очень существенное, как бы при этом человек не бодрился. Одним из показателей неуверенности в себе является выступление «по бумажке». Для преподавателя это, кроме прочего, еще и демонстрация профессиональной несостоятельности.

Довольно странно воспринимается также «одеревенелость» перед микрофоном или телекамерой приглашенных на радио или телевидение специалистов – врачей, юристов, администраторов. Иногда «деревянный эффект» демонстрируют даже политики и ученые, которые, что совсем никуда не годится, зачитывают свои выступления и ответы на вопросы ведущих с «шпаргалки». По-видимому, здесь демонстрируется страх даже не перед реальной, но лишь предполагаемой публикой.

Понятно, что как бы человек не старался выдать свое «бумажное» выступление за живую, непосредственную речь, убедить аудиторию ему навряд ли удастся, если, конечно, он не профессиональный артист.

Итак, мы вновь пришли к тому, что иногда присутствие других людей улучшает деятельность, но иногда ухудшает ее. Флойд Оллпорт, анализируя эти явления в 1920 г., назвал их

«эффектами аудитории». Им же были предложены термины для обозначения этих двух противоположных эффектов: улучшение деятельности в присутствии других людей получило название **социальная фасилитация (социальное содействие)**. Обратное явление, т.е. ухудшение деятельности было названо Олпортом **социальным торможением (социальным сдерживанием)**. Сегодня эти понятия являются общепринятыми.

Дав название явлению, Ф. Олпорт, тем не менее, так и не смог ответить на вопрос – почему и при каких условиях возникает социальная фасилитация и социальное торможение? Затем, уже в 1952 г. эту же проблему пытался решить Соломон Аш.

И лишь в 1965 г. последовало первое теоретическое объяснение эффекта аудитории, его предложил Роберт Зайонц (Kelley H. & Thibaut J., 1969).

### ***Почему возникает «эффект аудитории»?***

Исходя из бихевиористской формулы поведения ( $P = C - R$ ), Р. Зайонц предположил, что присутствие других людей является для индивида сильным стимулом – источником общего возбуждения. Ведь, действительно, их намерения не ясны, и непонятно, как они себя поведут в следующую минуту. Все это вызывает ощущение неопределенности и, как следствие – возбуждение.

В том случае, когда человек знает, как и что ему нужно делать и из-за того чувствует себя уверенно, то возбуждение, вызванное присутствием зрителей, способствует его деятельности, улучшает ее. Причем, усиление стимула, т.е. увеличение числа присутствующих, интенсифицирует эффект фасилитации.

Говоря в понятиях теории стимульного научения Халла – Спенса, хорошо освоенная (доминирующая) реакция в присутствии особей своего вида выполняется автоматически, т.е. безукоризненно. Кстати, не только у людей. Муравьи в присутствии других муравьев быстрее роют песок, а цыплята, находясь в стае, склевывают больше зерен. У спаривающихся крыс в присутствии других сексуально активных особей повышается сексуальная активность.

Но когда реакция усвоена плохо, тогда деятельность индивида ухудшается, поскольку реализация нужной, но плохо заученной реакции мешает доминирующая, хотя и ненужная реакция. Иначе говоря, наступает социальное торможение. Оно так же свойственно не только людям, но и животным – тараканам, попугаям, зябликам и т.д. (Майерс Д., 1997).

Таким образом, у Р. Зайонца были все основания сделать вывод, что повышенное возбуждение улучшает выполнение простых задач и ухудшает - сложных. Эта гипотеза была подтверждена почти в 300 исследованиях с участием более чем 25 тыс. испытуемых.

С другой стороны, Николас Коттрелл выступил с альтернативным объяснением эффекта аудитории (Cottrell N., 1972). По его мнению, данный феномен объясняется тем, что люди, занятые какой-то деятельностью в присутствии других людей (на людях), ожидают оценки со стороны зрителей и обеспокоены тем, как их оценят. И действительно, в ходе исследований выяснилось, что в присутствии людей, у которых были завязаны глаза или которые по каким-то другим причинам не могли выступать экспертами – оценщиками мастерства и умений, деятельность сопровождалась меньшим возбуждением, чем деятельность на глазах зрителей, способных выносить оценку. Коттрелл и его сторонники привели немало доказательств того, что существуют различия между тем, как индивид воспринимает просто присутствие других людей и тем, когда он ожидает, что другие будут его оценивать.

Но как же тогда быть с тараканами, муравьями и спаривающимися крысами, которые так же демонстрируют эффект аудитории? Неужели они тоже ожидают от зрителей – сородичей оценки своей деятельности?

### ***Теория конфликта внимания***

Как это обычно и бывает, разногласия между двумя теориями снимает третья. Так произошло и на этот раз. Спор Н. Коттрелла с Р. Зайонцем попытался разрешить в своей **теории конфликта внимания** Роберт Барон (Baron R., 1986). Он утверждает, что особи своего вида выступают раздражающим и отвлекающим фактором по многим причинам, включая и ту, которую называет Зайонц. Действительно, полагает Р. Барон, присутствие других служит источником

возбуждения. Но прежде, чем возбуждение начнется, присутствие других, будучи отвлекающим фактором, вызовет конфликт внимания у занятого своим делом индивида. И уже этот конфликт внимания приведет к интенсивному возбуждению. Возбуждение, в свою очередь, будет реакцией организма на возросшую потребность в энергии для того, чтобы справиться с возникшим конфликтом внимания. И в зависимости от того, как индивиду удастся с ним справиться, возбуждение будет либо способствовать, либо препятствовать исполнению его деятельности.

Если индивид уделяет слишком много внимания присутствующим зрителям, то в результате социального торможения его деятельность вообще может прекратиться. Если же он вместо этого основное внимание сосредоточит на своей деятельности, то усиление возбуждения будет либо способствовать хорошо освоенной (доминирующей) реакции, либо сдерживать реализацию плохо освоенной (недоминирующей) реакции.

Таким образом, согласно Р. Бэрону, конфликт между вниманием к другим особям и вниманием к деятельности создает напряжение в когнитивном процессе, что и вызывает возбуждение у индивида.

Как видим, теория Р. Бэрона более сложная, но зато она дает возможность понять равным образом действие эффекта зрителей как у людей, так и у животных, которые тоже могут испытывать конфликт внимания. Только у людей ожидание оценки со стороны зрителей приводит к дополнительному усилению конфликта внимания. Ведь большинство людей хотят выглядеть как можно лучше в глазах других. И если человек делает относительно простое дело, которое к тому же он хорошо освоил и выполняет его мастерски, то возбуждение в присутствии зрителей, вызванное конфликтом внимания, может способствовать улучшению его деятельности.

Но все обстоит иначе при выполнении сложной задачи, у которой нет ясного и привычного решения. Любая ошибка в этом случае сопровождается фрустрацией, которая будет усиливаться из-за возбуждения, вызванного присутствием постороннего. Все это породит тревогу, раздражение, замешательство, а в конечном итоге, прекращение деятельности.

Здесь важно отметить также, что не только другие люди могут вызывать конфликт внимания, но и сам индивид – исполнитель может выступать в качестве зрителя – оценщика собственной деятельности и, таким образом, усиливать конфликт, а следовательно, и возбуждение. Данное дополнение в развитие теории Р. Бэрона предложили Кэт Шимански и Стивен Харкинс (Szymanski K. & Harkins S., 1987).

Еще одно дополнение теории было сделано Брайеном Малленом и Роем Баумейстером, которые отмечают, что анализ собственных действий в процессе деятельности может привести еще к одному конфликту – между скоростью и точностью действий. Когда при выполнении задачи в присутствии зрителей возникает конфликт внимания, индивид может постараться сосредоточиться либо на скорости, либо на точности своих действий. Понятно, что в этой ситуации предпочтение одному будет идти в ущерб другому, что в целом приведет к ухудшению деятельности (Mullen B., & Baumeister R., 1987). Так, например, футболист, озабоченный вниманием и оценкой зрителей, может стараться чаще бить по мячу, но при этом не попадать мячом куда нужно.

И все же даже более сложная теория конфликта внимания Р. Бэрона не в состоянии объяснить некоторые хорошо известные факты. Так, скажем, великий Александр Дюма был в состоянии писать свои знаменитые романы где угодно – за столиком кафе или ресторана, на палубе парохода, даже на прилавке магазина. При этом ни скорость, ни качество его писательской деятельности не страдали. Не отвлекали его и взгляды, и даже прямые вопросы присутствующих людей. А как известно, писание романов – задача не из простых. В то же время другие, не менее великие писатели (и таких, кстати, большинство) могли заниматься творчеством только уединившись, за плотно закрытыми дверями и уж, конечно, в отсутствие любых зрителей. Так что в этой проблеме еще не все решено.

### ***Ситуация со-деятельности***

Другие люди могут выступать не только в роли пассивных наблюдателей за деятельностью индивида, но и сами быть заняты той же деятельностью. Так, скажем, двое торговцев на рынке, продающие неподалеку друг от друга один и тот же товар, скорее всего, не останутся равнодушными к тому, как идут дела у другого. Ясно, что между ними возникнет конкуренция. Но в то же время они будут являться зрителями по отношению друг к другу, а следовательно, их со-

деятельность станет оказывать такое же влияние, как и присутствие пассивного зрителя, правда, усиленная ситуацией состязательности.

Сегодня считается общепризнанным фактом, что состояние конкуренции является одной из самых мощных побудительных причин для улучшения, совершенствования деятельности с тем, чтобы превзойти соперника. Благодаря именно конкурентной борьбе индивидуалистические культуры Запада достигли экономического процветания и относительной социальной и политической стабильности.

Хотя, конечно, соревновательность и конкуренция имеют и свои минусы. В отношении к обсуждаемой здесь проблеме слабой стороной состязательности может быть увеличение скорости действий в ущерб качеству, аккуратности и точности.

Таким образом, со-деятельность, воспринимаемая как конкуренция, может стать еще одним источником конфликта внимания. Ведь соперники, наблюдая за деятельностью друг друга, обоюдно сравнивают свои результаты. Если один преуспевает больше другого, то второй, стремясь достичь таких же или даже лучших результатов, будет сосредоточивать внимание на собственных действиях, что может вызвать социальную фасилитацию.

Если же деятельность соперника ничем не отличается или даже хуже, то она может вообще не восприниматься как конкурирующая. В этом случае со-деятели оказывают друг на друга такое же влияние, как простые зрители.

Помимо прочего соперники, одновременно занятые одной деятельностью, служат друг для друга источником информации. Правда лишь в том случае, когда деятельность одного из них осуществляется успешнее, чем другого. В этом случае проигрывающий конкурент, наблюдая за поведением соперника, может научиться у него тому, чего сам не умеет делать. Иными словами, со-деятельность может вызвать не только фасилитацию или торможение, но и способствовать социальному научению.

## Глава 7. Психология групповой деятельности

Люди, работающие в группе, могут выступать по отношению друг к другу и как зрители, и как соперники, вызывая тем самым либо фасилитацию, либо торможение. Означает ли это, что групповое действие вызывает лишь те психические процессы и эффекты, с которыми мы только что познакомились?

Оказывается, нет, ведь принадлежность к группе, о чем мы уже говорили, это уже нечто большее, чем одновременное выполнение несколькими индивидами одной и той же задачи.

Основываясь даже на этом утверждении, мы можем предположить, что взаимодействие членов группы между собой должно вызывать какие-то специфические эффекты.

Традиционно считается, особенно в нашем обществе, что коллективная, групповая деятельность гораздо эффективнее индивидуальных усилий. Во многих случаях, тем более, если речь о физическом труде, это действительно так. Разумеется «всем миром» построить дом или вырыть котлован гораздо легче и проще, чем в одиночку. Тем не менее, здесь не все так однозначно. Давно уже выяснилось, что деятельность группы не всегда более продуктивна, чем деятельность индивида или разрозненно работающих людей.

Когда люди работают группой, а тем более большой группой, то возрастает вероятность того, что снизятся индивидуальные усилия и люди станут работать не в полную силу. Это явление получило в социальной психологии название **социальная лень**.

Оно стало известно, благодаря исследованиям французского ученого – агрария Макса Рингельмана (1913). Изучая производительность труда в сельском хозяйстве, Рингельман сравнивал относительную эффективность животной, человеческой и машинной тяги при перемещении грузов. При этом выяснилось, что, действуя поодиночке, люди тянули груз со средней силой в 63 кг. Дальше начинались чудеса. Французского ученого удивило, что двое людей не тянули с силой в 126 кг, трое – в 189 кг и т.д. Группа из двух человек имела среднюю тягу только 118 кг (потеря – 8 кг), группа из трех человек тянула со средней силой 160 кг (потеря – 29 кг), а группа из восьми человек прикладывала усилия на 256 кг ниже своих потенциальных возможностей. Таким образом, по мере увеличения группы по нарастающей шло снижение производительности. Ничего подобного не происходило, когда работали лошади, крупный рогатый скот и, разумеется, машины. Это обратное соотношение между числом людей в группе и снижением их индивидуальных усилий получило название «эффект Рингельмана» (Уилк Х. и Книппенберг Э., 2001)

Ученый объяснил это явление тем, что при совместной работе нескольких индивидов отсутствует надлежащая координация их действий. Другими словами, люди, когда их много, начинают действовать как лебедь, рак и щука из известной басни И. А. Крылова, в результате чего снижается эффективность их совместного труда.

Иначе взглянули на эту проблему современные исследователи, изучавшие фасилитацию и торможение, и которые пришли к выводу, что «эффект Рингельмана» объясняется не только отсутствием координации, но и отсутствием желания работать в полную силу в условиях группы. Поэтому и появилось современное понятие **социальная лень**. Оставалось только объяснить ее причины.

### ***Процессуальные потери при групповой деятельности***

Вообще-то проблема производительности труда, хоть индивидов, хоть производственных коллективов традиционно рассматривается в экономических теориях. Тем не менее, за её решение в свое время взялись и, кстати, успешно, социальные психологи. Это и неудивительно, если учесть, что *все* экономические проблемы создаются самими людьми и, следовательно, уходят корнями в человеческую психику.

Данное утверждение справедливо не только в отношении экономических, но также и социологических, политических, исторических и других обществоведческих проблем. Выше я уже отмечал, что впервые эту мысль вполне отчетливо сформулировал Г. Тард, считавший, что психология масс (читай – социальная психология) является основополагающей, базовой, наиболее фундаментальной наукой об обществе, и что её законы определяют действие всех других социальных (экономических, юридических, политических, исторических и т.д.) законов. К сожалению, эта мысль до сих пор осталась не услышанной и не воспринятой ни политиками, ни бизнесменами, ни экономистами, ни юристами, ни другими учеными-обществоведами.

Наиболее обстоятельный анализ эффективности групповой деятельности был осуществлен социальным психологом Иваном Стайнером, который разработал модель потенциальной производительности группы (1966). Исследователь полагал, что степень эффективности групповой деятельности зависит от двух факторов:

1. ресурсов, которыми обладают члены группы;
2. от типа задания, которое группе необходимо выполнить, или от характера задачи (Бэрон, Керр, Миллер, 2003).

Стайнер исходил из того, что в процессе деятельности группа никогда не может максимально реализовать свою **потенциальную производительность**. Проще говоря, она никогда не сможет работать со 100% эффективностью. Причиной тому – процессуальные потери. Поэтому реальная производительность группы (РПГ), согласно Стайнеру, рассчитывается по формуле: РПГ = потенциальная производительность – процессуальные потери (Steiner, 1972). В свою очередь, процессуальные потери складываются из **координационных** и **мотивационных** потерь.

### ***Координационные потери***

Координационные потери в групповой деятельности могут возникать по многим причинам. Это может быть и плохая организация процесса, и несогласованность действий членов группы, и влияние внешних по отношению к групповым процессам факторов. Это может быть, наконец, и несоответствие самого принципа групповой деятельности характеру выполняемой задачи, как, например, в деятельности групп «мозгового штурма», где, соответственно, велики координационные потери (Об этом методе групповой деятельности речь пойдет ниже, где и будет сделан более подробный анализ как координационных, так и мотивационных потерь в группах «брейнсторминга»).

### ***Мотивационные потери***

Мотивационные потери возникают также в силу разнообразных, хотя и имеющих общее основание, причин. Этим единым общим основанием является отсутствие у членов группы интереса и желания работать максимально эффективно. Прежде чем приступить к рассмотрению факторов, влияющих на мотивационные потери группы, стоит подчеркнуть, что как

координационные потери могут вызывать, индуцировать мотивационные потери, так и наоборот – мотивационные потери могут усиливать, увеличивать координационные потери группы.

Выше уже говорилось, что сам М. Рингельман (1913) объяснил обнаруженный им эффект снижения индивидуальной продуктивности членов группы по мере её увеличения нарастанием координационной несогласованности при групповой деятельности, проще говоря, координационными потерями. Интересно, что и Стайнер, обратившийся к этой проблеме более полувека спустя (1972), также исходил из этого предположения.

Но вот группа психологов из Массачусетса под руководством Алана Ингхема нашла еще одно объяснение «эффекту Рингельмана» и с помощью остроумного эксперимента подтвердила свою версию происхождения «загадочного» эффекта (Ingham at al. 1974). Авторы исследования предположили, что причина снижения продуктивности членов группы, работающих сообща, кроется не только в недостатке координации, но и в отсутствии у людей мотивации трудиться в полную силу.

Для проверки своей гипотезы Ингхэм с коллегами смоделировали такую экспериментальную ситуацию, когда испытуемые, полагая, что работают вместе с группой, фактически тянули лямку в одиночку. При этом отчетливо выявилась следующая закономерность: как только увеличивался размер фиктивной группы, вместе с которой, якобы, работал испытуемый, так сразу же снижались его усилия. Самое заметное ослабление усилий отмечалось в том случае, когда испытуемый, тянувший веревку сначала в одиночку, получал «напарника», имитировавшего деятельность (т.е. при переходе от работы испытуемого в одиночку к работе «в паре», где фиктивный напарник, а затем и двое, изображали деятельность, не прилагая усилий).

Несколько лет спустя этой же проблемой активно занялась исследовательская группа во главе с Биббом Латанэ. Собственно, само понятие социальная лень для обозначения мотивационных потерь группы было предложено именно Латанэ с коллегами, с тех пор оно широко используется в социальной психологии.

Латанэ и его коллеги провели ряд исследований, чтобы детально продемонстрировать, как возникает и проявляется эффект лени (1980). В типичном исследовании студентов – испытуемых просили либо кричать, либо аплодировать как можно громче, либо в одиночку, либо в паре с другим студентом, а иногда вчетвером, вшестером и т.д. В каждой ситуации фиксировалась сила звука, производимого испытуемым. Проводилось и такое исследование, когда испытуемые надевали наушники и повязки на глаза, так что они не знали, что делают остальные члены группы. Во всех случаях группового действия возникала социальная лень, усилия индивидов резко снижались по мере увеличения группы.

Интересно, но участники исследований были искренне убеждены, что кричали и хлопали одинаково громко как в одиночку, так и в группе, т.е. лодырем никто себя не признавал (Майерс Д., 1997).

На основании данных, полученных в многочисленных исследованиях, учеными была выдвинута гипотеза о том, что лень является всеобщим социальным феноменом. Другими словами, высказывалось предположение, что в условиях коллективной, групповой деятельности всегда и везде возникают мотивационные потери, оборачивающиеся социальной ленью.

И действительно, дальнейшие исследования, проведенные в Индии, Японии, Тайване и других странах выявили кросс-культурный характер эффекта социальной лени (Бэрн и др., 2003).

Киплинг Уильямс, Стивен Харкинс и Бибб Латанэ (1981) в качестве одной из причин лени указывают на то, что индивиды растворяются в большой группе, происходит их деиндивидуализация. И если человек уверен, что его деятельность не фиксируется и не оценивается, то можно работать «спустя рукава». Ведь для многих людей важно, чтобы их деятельность заметили и оценили. А в условиях группы, хоть старайся, хоть не старайся – все равно твои усилия останутся незамеченными. Поэтому не удивительно, что когда К. Уильямс обещал испытуемым, что будет определяться личный вклад каждого в совместной деятельности, то тогда социальная лень не проявлялась.

Частичное объяснение такому положению дел дает открытый Джоном Дарли и Биббом Латанэ феномен распыления ответственности. Обнаружению этого явления предшествовало трагическое происшествие в Нью-Йорке, описанное и проанализированное затем в сотнях статей и книг: в 1964 году в течение получаса убийца на глазах десятков безмолвных и бездеятельных свидетелей ножом убивал женщину, которая зывала к помощи. Никто из свидетелей, которые, кстати, были соседями убитой, не вмешался и даже не позвонил и не сообщил в полицию о

происходящем. Благодаря тому, что этот кровавый инцидент был описан в «Нью-Йорк Таймс», о нем узнала и заговорила вся Америка. А сколько таких случаев по всему миру, в том числе и в России, остается неизвестными?! Но дело не только в этом. Когда СМИ, а вслед за ними их читатели, зрители и слушатели заговорили о человеческой трусости, бессердечии и нравственной отупелости – то во многом они были правы. Но оставалось ещё нечто, что не поддавалось объяснению с позиций морального императива. Тогда-то этот и другие, аналогичные ему, случаи попытались объяснить социальные психологи Д. Дарли и Б. Латанэ.

В результате исследователи пришли к обескураживающему, противоречащему обыденному рассудку, выводу – чем больше свидетелей происшествия, тем меньше вероятность, что человек, попавший в беду, получит помощь. И дело здесь не только в дурных нравах людей. Случайные свидетели, не имея полной ясности о происходящем, обычно полагают, что кто-то другой, более осведомленный, компетентный, подготовленный и т. д. может и должен вмешаться в происходящее или уже сделал это. Люди смотрят друг на друга и, видя, что никто ничего не предпринимает, также воздерживаются от каких-либо действий, чтобы не выглядеть смешными в глазах окружающих, да и своих собственных тоже. Таким образом, свидетели перекалывают, «распыляют» на всех ответственность, а в итоге помощь никто так и не оказывает. Одним словом, случайно собравшиеся люди начинают вести себя как члены группы. Возвращаясь к вопросу о мотивационных потерях, можно сделать вывод, что чем больше группа, тем отчетливее в ней происходит распыление ответственности. Ведь в большой группе велика вероятность, что каждый её член будет надеяться на «других», на то, что отсутствие его собственного скромного вклада на фоне значительного вклада «всей группы» никакой роли не сыграет. В результате может случиться так, что все будут надеяться друг на друга и никто ничего не станет делать.

Но состояние деиндивидуализации оборачивается еще и анонимностью, которая может снижать индивидуальную продуктивность и по другой причине. Будучи анонимным, человек может просто хитрить и отлынивать от работы, рассуждая в том смысле, что «пусть работают другие» или что «работа не волк, в лес не убежит» и т.д.

Раньше мы уже не раз отмечали, что в условиях деиндивидуализации у многих людей самосознание почти отключается, что позволяет им нарушать или вообще не соблюдать социальные нормы. Ни к чему хорошему это, как известно, не приводит. Ведь если многие или вообще все члены группы станут работать кое-как, рассчитывая при этом проявить себя в полную силу только при распределении заработанного группой, то понятно, что делить в итоге будет нечего.

Но даже в том случае, если только один человек из группы будет уклоняться от участия в совместной деятельности, то у остальных членов группы возникнет вполне резонное сомнение – зачем мы изо всех сил работаем на совесть, когда кто-то пытается «забраться к нам на шею», да еще обмануть нас? Впрочем, достаточно даже не знания, а подозрения, что другие работают недобросовестно, чтобы эффект социальной лени в группе приобрел впечатляющие масштабы.

Западные психологи исследовали феномен социальной лени в лабораториях. Советским, теперь уже российским гражданам все это известно без всяких специальных экспериментов просто из повседневной жизни в условиях «советского коллективизма». Социальная лень в условиях «социалистического способа производства», получила такое широкое распространение и породила такую экономическую неэффективность, что о ней заговорили даже в западных учебниках, как о примере того, какой не должна быть экономика (см., например, Майерс Д., 1997, с. 367).

Но экономика, о чем уже говорилось, напрямую зависит от психологических факторов. Психологический же анализ «социалистического способа производства» позволяет сделать вывод, что он создает условия для всех мыслимых мотивационных и координационных потерь.

Прежде всего, они возникают из-за обезличенности, анонимности трудовых вкладов работников. Это, в свою очередь, дает возможность либо имитировать деятельность, вместо реальной работы, либо вообще не участвовать в производстве. Подобную ситуацию лучше всего характеризует поговорка – «один с сошкой – семеро с ложкой». Отметим также, что во многом это положение было вызвано также и бессмысленностью самих трудовых заданий.

В подобных обстоятельствах одним из самых мощных факторов демотивации служит ощущение несправедливости соотношения затрат и вознаграждений. Это чувство возникает и поддерживается пониманием того, что «при социализме» качественные и количественные характеристики трудовых вкладов не имеют никакого значения, так как уравнивательная система распределения («уравниловка») нивелировала вознаграждение за высококвалифицированный и

совершенно неквалифицированный труд. Более того, социалистическая система в СССР на основании идеологических догматов стремилась более щедро вознаграждать неквалифицированную деятельность в ущерб высококвалифицированной. Поэтому люди с высшим образованием, самые высококвалифицированные специалисты в обществе (если только они напрямую не работали на милитаризованные секторы экономики), получали меньшую зарплату и имели меньше социальных благ, чем даже разнорабочие. Так что у людей отсутствует мотивация повышать образование, квалификацию, уровень знаний, мастерства. В самом деле, зачем стремиться работать лучше, если, чем лучше ты работаешь, тем меньше получаешь?

Эта противоречивая здравому смыслу ситуация сохраняется до сих пор, например, в России, где наиболее хорошо оплачиваемыми категориями населения являются отнюдь не самые квалифицированные и добросовестные работники. Конечно, это объясняется не только «наследием пережитого социализма», но и вообще особенностями российской ментальности. Правда, это тема уже другого разговора.

Итак, коротко суммируя сказанное, можно выделить те условия, которые вызывают мотивационные потери (демотивацию), что приводит к **социальной лениности**:

1. **обезличенность** трудового вклада каждого отдельного члена действующей группы (**деиндивидуализация**);
2. **анонимность**, облегчающая возможность нарушения социальных норм. В результате члены группы предпочитают перекладывать ответственность за выполнение общей задачи на других (как, впрочем, и саму работу тоже). В социальной психологии это феномен называется **распылением ответственности**, когда ответственность лежит на всех и ни на ком конкретно.
3. **социальное сравнение**, вызывающее уверенность, что другие члены группы работают «спустя рукава», проще говоря, отлынивают от работы. Н. Керр называет этот фактор демотивации «эффектом простака», когда первоначально добросовестный член группы обнаруживает (или только подозревает), что кроме него в группе никто по настоящему не работает.

Добавлю, что Р. Бэрн с коллегами (2003) вполне обоснованно указывают на различия в психологических нюансах различных типов мотивационных потерь. Так, собственно **социальной ленью** они называют лишь уклонение от общей деятельности членов группы в условиях **деиндивидуализации (обезличивания, анонимности)**. Другой вид демотивации они обозначают понятием «**безбилетный проезд**». Она возникает тогда, когда одни члены группы могут попросту паразитировать за счет других. И, наконец, выделяется еще такой вид демотивации, который вызывается ощущением несправедливости – «**эффект простака**» (Бэрн и др., 2003). Конечно, все эти различия очень тонкие, к тому же, взаимообусловленные, но, тем не менее, их также необходимо учитывать.

На основании сказанного выше может сложиться впечатление, что группой хорошо отдыхать и развлекаться, а не трудиться, и что работать лучше по одиночке. Однако это не совсем так. Современная производственная деятельность немыслима без кооперации, сотрудничества и коллективных форм труда. Многие виды производства требуют организованных, групповых усилий. Групповая деятельность может содержать изъяны, но и без нее не обойтись. Главное, чтобы издержки не превышали выгоды и не перечеркивали тем самым преимущества коллективного труда.

К тому же социальными психологами выявлен ряд условий, при которых издержки групповой деятельности, вызванные ленью и недостаточной координацией, могут быть сведены к минимуму или вообще отсутствовать. Вот они:

1. Неординарно трудные проблемы могут сплотить группу и побудить каждого ее члена трудиться с полной отдачей.
2. Заинтересованность всех членов группы в конечном результате совместных усилий.
3. Наличие в группе хороших деловых отношений.
4. Учет и оценка вклада каждого члена группы в совместный труд, т.е. отсутствие обезличивания.
5. Наличие специальной договоренности в группе работать в полную силу.
6. Наличие общегруппового эталона деятельности и продуктивности, которому все члены группы стремятся соответствовать.
7. Наличие не только трудной, но и интересной для всех задачи (например, сложной интеллектуальной проблемы).

Более того, некоторые авторы (например, Nachman & Morris, 1975) высказывают предположение, что групповая деятельность сопровождается не только **мотивационными**

потерями, но имеет и **мотивационные преимущества**. Раньше этот мотивационный ресурс группы уже назывался – это **социальная фасилитация**, вызванная присутствием других людей.

### ***Психологические парадоксы «мозгового штурма»***

Как мы только что убедились, вопрос о том, какая деятельность – индивидуальная или коллективная – является более эффективной, уже долгое время находится в центре внимания психологов. Интерес этот вполне объясним. Любая организация стремится к максимальной продуктивности в своей деятельности и нуждается в знаниях о том, как лучше спланировать и распределить обязанности среди своих работников. Наибольший эффект может быть достигнут только в том случае, если удастся учесть те факторы, о которых мы говорили выше, т.е. фактор социальной фасилитации и социального торможения.

Хоть мы и говорим о групповой деятельности вообще, но каждая группа специализируется в выполнении определенного рода задач. Решение сложных интеллектуальных задач – особая сфера деятельности. В ней заняты люди, имеющие высокий уровень квалификации, образования, интеллекта и т.д., т.е. те, кого в западной литературе принято называть экспертами.

Общепринятым считается мнение, что интеллектуальная творческая работа относится к разряду сугубо индивидуальной деятельности. Но в 1957 г. это мнение решил опровергнуть Алекс Осборн, профессиональный рекламщик, который предложил свой метод групповой интеллектуальной работы. Он назвал его **«брейнсторминг»**, или **«мозговой штурм»**.

Широко пропагандируя брейнсторминг, Осборн представлял его как универсальный способ решения творческих проблем, пригодный как для нахождения ответов на трудные вопросы, так и для изобретений, открытий в любых отраслях деятельности: в науке, бизнесе, политике, образовании и т.д. И надо отметить, рекламная кампания Осборна удалась. Метод завоевал популярность сначала в США, затем в Европе. Интересна его судьба в нашей стране, где брейнсторминг получил всенародную известность (правда не под этим названием, да и вообще без ссылок на авторство и даже на страну происхождения) в середине 70-х гг. теперь уже прошлого XX в., благодаря чрезвычайно популярной развлекательной телепередаче «Что? Где? Когда?», которая целиком была построена на правилах мозгового штурма А. Осборна. Эти правила следующие:

1. Ставится проблема, которую необходимо решить. Все члены группы «штурма» поощряются к высказыванию любых идей и решений, которые придут им в голову, какими бы абсурдными или нелепыми они не казались.
2. Все идеи высказываются и регистрируются.
3. Ни одно предлагаемое решение, ни одна идея не оцениваются до тех пор, пока не иссякли все предложения. Все участники должны быть уверены, что ни одно предложение не будет оцениваться и отбрасываться в процессе «штурма».
4. Поощряется дальнейшая разработка чьей-либо идеи другими участниками заседания.

Повальное увлечение брейнстормингом на Западе привлекло к нему внимание социальных психологов (они тоже неравнодушны к чужим успехам), после чего последовали многочисленные эмпирические проверки метода. В итоге выяснилось, что слухи о его чрезвычайной эффективности оказались сильно преувеличенными.

Так уже в 1958 г. Д. Тайлор, П. Берри и К. Блок установили, что количество предложений, высказанных группой, действительно больше количества идей, предложенных любым индивидом, работающим в одиночку. Однако, когда количество идей, высказанных четырьмя раздельно работающими по правилам мозгового штурма индивидами, сложили вместе, то оно почти в два раза превысило сумму предложений, выработанных членами группы из четырех человек, работающих совместно то же самое количество времени.

Почти все последующие экспериментальные проверки данного метода показали, что группы «мозгового штурма» в действительности никакого «штурма» не производят и что их продуктивность при выработке идей иногда даже ниже 50% продуктивности номинальных групп, т.е. индивидов, работающих по одиночке над решением какой-то одной, общей проблемы (Бэрон и др., 2003). Таким образом выяснилось, что метод «мозгового штурма» не только не повышает продуктивность интеллектуальной деятельности, а наоборот, может снижать её наполовину и даже больше.

Тот же результат был получен и тогда, когда испытуемыми в эксперименте стали ученые-исследователи, работающие группой по инструкции брейнсторминга (Kelley H. & Thibaut J., 1969). Большинство исследователей, изучающих брейнсторминг, утверждают, что работающие

группой участники штурма высказывают меньше предложений, чем то же количество людей, но работающих по одиночке. Почему так происходит?

Дело в том, что в группах «мозгового штурма» как нигде велики **процессуальные потери**, причем, как **мотивационные**, так и **координационные**. Сначала назовем мотивационные потери, их несколько. Одни исследователи критикуют групповой метод мозгового штурма за то, что в группу часто объединяются люди, которые друг друга не знают. В этих условиях они ведут себя настороженно и не очень-то спешат раскрепоститься. Во всяком случае, участники неохотно выражают свои мысли перед незнакомыми людьми даже при том, что основное правило метода запрещает любую критику высказываемых предложений. Запрет запретом, но каждый участник группы штурма опасается про себя, что другие сочтут его за «чокнутого» или «прибабахнутого».

Кроме того, считают Д. Козн, Дж. Уайтмаир и У. Фанк (1960), что поскольку группы штурма временные, т. е. создаются для решения какой-то сегодняшней проблемы, то у их участников нет долговременной, постоянной мотивации для повышения продуктивности своей деятельности (Kelley H. & Thibaut J., 1969). Сам ситуация, когда идеи, вырабатываемые группой, не персонифицируются, создает условия для самоустранения членов группы от активного участия в работе и паразитизма.

Майклу Дейлу и Вольфгангу Штребе (1987) удалось добиться увеличения количества вырабатываемых группой решений лишь за счет того, что они объявили, что будет учитываться и оцениваться сумма идей, выдвинутых каждым членом группы по отдельности, а не общий результат (Уилк Х. и Кнеппернбург Э., 2001). Таким образом, большая продуктивность была достигнута благодаря снижению **социальной лени**, паразитизма и других мотивационных потерь, которые, как выяснилось, свойственны не только группам физического, но и интеллектуального труда.

Снижают продуктивность группы брейнсторминга также и **координационные потери**, обусловленные ситуацией групповой работы. Они возникают вследствие блокирования когнитивной деятельности участников групп. Ведь высказываться членам группы приходится по очереди, и пока один человек говорит, остальные слушают, дожидаясь своей очереди, и одновременно удерживают в памяти свои собственные идеи. Но поскольку возможности оперативной памяти достаточно ограничены, то участникам штурма трудно удерживать в уме уже имеющиеся у них идеи, думать над следующей, да еще и выслушивать предложения человека, говорящего в эту минуту. Таким образом, члены группы вынуждены одновременно выполнять три когнитивные операции: а) сосредоточивать внимание на том, что говорит очередной выступающий; б) хранить в памяти уже имеющиеся у них идеи; в) искать новые идеи и их обдумывать. Одновременное выполнение этих операций мало кому под силу, если оно вообще достижимо.

Помимо всего сказанного, необходимо указать и на то, что группы «мозгового штурма» не являются группами в строгом психологическом значении этого слова. У них отсутствует фаза группообразования и социализации, нет полноценной групповой структуры, как нет и ролевой дифференциации, других характерных признаков группы. Все это препятствует формированию реальной групповой психики, т.е. самой существенной характеристики группы, которая свойственна истинным группам, и которая только и дает возможность их членам осознавать себя как «Мы». Следовательно, в случае с «группами штурма» всегда под вопросом оказываются все те преимущества, которые может иметь групповая деятельность.

Все вышеперечисленные причины вызывают блокирование продуктивности групп мозгового штурма. Таким образом, даже несмотря на возможности увеличения персонального вклада каждого участника штурма в общий результат, группа в целом, работая лицом к лицу, все же менее продуктивна, чем ее члены, работающие раздельно, полагает Дж. МакГрас (1984), который пишет: «Индивиды, работающие раздельно, вырабатывают гораздо больше и производят больше творческих (с точки зрения экспертов) идей, чем это делает группа» (McGrath, 1984).

М. Дейл и В. Штребе на основании серии экспериментов (1987) пришли к выводу, что брейнсторминг будет более эффективным, если члены группы сначала в индивидуальном порядке станут набирать и фиксировать все возникшие у них идеи, а уж затем совместно их обсуждать. При такой форме мозгового штурма продуктивность участников группы не будет тормозиться. Следовательно, на первом этапе – этапе наработки идей и решений, гораздо эффективнее действуют индивиды, объединенные в номинальную группу, т.е. работающие над одной проблемой, но поодиночке.

Совместная деятельность лицом к лицу лучше подходит на втором этапе, когда идеи и предложения обсуждаются, оцениваются, выбраковываются, отбрасываются, и отбираются оптимальные. С этой задачей группа справляется лучше, чем индивиды.

В чем же тогда причина популярности метода «мозгового штурма», несмотря на его очевидную неэффективность? Почему и сегодня тратятся значительные средства и, что тоже немаловажно, время для проведения заведомо непродуктивных процедур? И если в России, где сейчас пик моды на западные управленческие идеи и теории полувековой давности (у нас они выдаются ловкими якобы «бизнес-консультантами» за «наисовременнейшие достижения») все это можно объяснить поголовной психологической неграмотностью, то как быть с зарубежными управленцами, которые также не отказались от «брейнсторминга», хотя, конечно, прежней популярностью он не пользуется?

М. Дейл и В. Штребе (1991, 1994), отвечая на этот вопрос, приходят к выводу, что сохраняющаяся приверженность методу «мозгового штурма» научных работников, политиков и бизнесменов, методу заведомо проигрышному по сравнению с методами работы номинальных групп, объясняется «иллюзией групповой эффективности». Во-первых, эта иллюзия поддерживается обыденным рассуждением, что «одна голова хорошо, а две лучше». Во-вторых, иллюзия эта не совсем бескорыстная, хотя, корысть здесь психологическая. Исследователям удалось экспериментально подтвердить следующий интересный факт – участники «брейнсторминга» склонны приписывать себе те идеи, которые возникали в ходе сессии, но были предложены другими членами группы. Делать это тем более легко, что, как уже говорилось, все наработанные за время «штурма» идеи складываются в «общий котел». А если все «общее», то даже тот участник группы, который ничего толкового не предложил, имеет возможность ощущать себя самой творческой личностью в группе, расценивая впоследствии чужие идеи, как свои собственные (Уилк Х., Книппенберг Э., 2001). Разумеется, такое чудесное ретроспективное восприятие искаженной реальности не может не приносить удовольствия. Особенно эта ситуация нравится руководителям различного ранга.

Но есть еще один фактор, влияющий на сохранение «иллюзии групповой эффективности», о которой пишут Дейл и Штребе. Этот фактор кроется в иррациональной природе человека, в его пристрастии ко всякого рода обрядовым действиям и процедурам. Ритуалы сам по себе – например молебны по вызыванию или прекращению атмосферных осадков, как правило, не дает желанного результата, но зато приносят ощущение надежности и комфорта в мировом устройстве: мы знаем, как влиять на события и процессы, все необходимые обряды мы совершили, все колдовские процедуры исполнили – теперь остается только ждать результата. Таким образом, ничего не выигрывая практически, люди получают психологический выигрыш. Ведь благодаря ритуалам, мир выглядит понятным, стабильным и предсказуемым. Случай с «брейнстормингом», следовательно, является лишь одним из бесчисленных примеров такого рода ритуальных действий.

Подводя итог, необходимо отметить, что эффективность трудовой деятельности во многом зависит от характера решаемой задачи. В некоторых случаях группа в состоянии действовать лучше, чем индивид. Так, например, если задачу можно разделить на подзадачи, полагает Иван Стайнер (1972), то каждую из них может выполнить такой человек, который обладает необходимыми знаниями, опытом и умениями. Однако когда задача не делится на составляющие или когда у членов группы нет должного мастерства и умения, тогда результаты групповой деятельности могут оказаться ниже потенциальных возможностей группы, т.е. не очень впечатляющими.

### ***Типология групповых задач И. Стайнера***

Итак, мы выяснили, что как только проблемой анализа становится групповая деятельность, так неизбежно возникает вопрос о сопоставлении и сравнении различных параметров индивидуальных и групповых усилий, о преимуществах и недостатках коллективного и индивидуального труда. В основном это, конечно, касается сравнения производительности и эффективности групп и индивидов, хотя, на первый взгляд кажется, что здесь нет проблемы и что групповая деятельность заведомо предпочтительнее индивидуальной. Иначе взглянул на эту ситуацию И. Стайнер, чьи идеи уже не раз обсуждались выше.

Прежде всего, Стайнер совершенно справедливо утверждает, что нет групповых заданий вообще, но есть какие-то конкретные от ситуации к ситуации меняющиеся задачи, встающие пред теми или иными группами. Следовательно, для прогнозирования возможной эффективности (производительности) групповой деятельности необходимо разработать классификацию

групповых задач. С этой целью исследователь выделяет три параметра, на основании которых и создает свою классификацию групповых задач.

Первый: задачи, стоящие хоть перед индивидом, хоть перед группой могут быть, по мнению Стайнера, *делимыми, структурированными и неделимыми, унитарными* (Steiner, 1972). В самом деле, например, сборка автомобилей включает в себя большое количество операций, которые может совершать как один и тот же человек, так и бригада сборщиков (группа). А вот, скажем, толкание заглохшего автомобиля невозможно разделить на подзадачи, выполняемые различными людьми, здесь требуется единое, унитарное усилие. Но и его могут совершать как отдельный индивид, так и группа людей.

Кажется совершенно очевидным, что в обоих приведенных примерах групповая деятельность будет более предпочтительной. Но и здесь не все так просто. Бригада сборщиков действительно соберет автомобиль гораздо быстрее индивида. Но вот вопрос – не начнет ли этот быстро собранный автомобиль рассыпаться на ходу, едва сдвинувшись с места, как это случилось и случается до сих пор в советско-российском автомобилестроении? В то же время, в отношении одинокого энтузиаста-автостроителя такие вопросы, как правило, не возникают.

Во втором примере – толкание автомобиля, дело выглядит более однозначно. Далеко не всякому индивиду под силу в одиночку толкать автомашину, это может сделать только группа людей. Другой вопрос – будут ли они прилагать максимум усилий для этого, а не просто делать вид, будто они напрягаются? Следовательно, планирование и первого, и второго вида деятельности требует учета всех преимуществ и недостатков как групповой, так и индивидуальной работы.

Как видим, логика рассуждений по поводу нашего первого примера привела к постановке вопроса: что важнее – количество произведенного продукта или его качество? Эта проблема выделяется Стайнером в качестве второго параметра для классификации. Согласно ему, все задачи могут быть разделены на те, что сопряжены с достижением максимального количественного результата (без особого акцента на качестве) и те, что требуют достижения высокого, т.е. оптимального качества. Первые Стайнер называет задачами *максимизации*, вторые – задачами *оптимизации*. Вновь обратимся к нашим примерам. Чтобы столкнуть заглохший автомобиль с места требуется приложения определенного максимума усилий – будь это группа из двух человек, из десяти или из тридцати. Понятно, что 30 человек, толкающие легковую автомашину, не будут делать это на пределе своих физических возможностей, вероятно даже, что они будут толкать её вполсилы. Но в нашем случае это неважно – задача-то состоит в том, чтобы машина сдвинулась с места. Таким образом, здесь мы имеем дело с задачей *максимизации*.

Совсем другая задача у сборщиков автомобилей: она не в том, чтобы собрать абы какую автомашину, лишь бы у неё были мотор и колеса. Собранный автомобиль должен оптимально соответствовать качественным характеристикам машины определенного класса и марки – скорость, безопасность, дизайн и т.д. Следовательно, в этом случае решается задача *оптимизации*.

И, наконец, третий параметр учитывает то, как распределяются индивидуальные усилия членов группы и какую роль они играют в достижении конечного группового результата. Данный аспект, что естественно, имеет смысл выделять только в цельных, унитарных задачах. Для большей ясности вновь обратимся к нашим примерам.

Если мы берем делимое, т.е. разбиваемое на подзадачи задание – сборку автомобилей – то бессмысленно ставить вопрос: кто – сборщики двигателей или колес вносят более значительный вклад в создание конечного продукта – автомобиля? Столь же нелепо в этом случае задаваться вопросом – кто важнее в этом процессе: электрики или кузовщики?

Иное дело – цельная, унитарная задача – толкание автомашины. Здесь мы вправе поставить вопрос: кто в данном случае сможет справиться лучше? Чей вклад будет или был самым значимым?

Итак, последний параметр, определенный Стайнером и относящийся к цельным, унитарным заданиям, дает исследователю возможность выделить четыре типа задач:

1. *Дизъюнктивные* – задачи такого типа, как правило, встают перед группами, которые работают над интеллектуальными проблемами. Суть их в том, что на поставленный перед группой вопрос может быть найден лишь один правильный ответ. Все члены группы предлагают собственные решения, но, как уже говорилось, правильным может быть лишь одно решение. Следовательно, в группе должен быть хотя бы один человек, способный этот правильный ответ найти. Но это лишь полдела, так как здесь встает другая проблема: прислушается ли группа к разумному, компетентному решению или же в ней найдется более влиятельный, чем

- автор правильного решения, член группы и группа примет его ответ как правильный? Кстати, в реальной жизни такое случается сплошь и рядом. Кроме того, помня о той парадоксальной ситуации, которая сложилась с группами «мозгового штурма», резонно задаться и таким вопросом – зачем, собственно, необходимы контактные группы для решения интеллектуальных задач, если отдельно работающие индивиды делают это лучше? И уж тем более такие группы, в которых лишь один человек в состоянии решать интеллектуальные задачи?
2. *Конъюнктивные* – как явствует уже из самого названия, для выполнения задач данного типа непременно требуется увязать в единый процесс индивидуальные усилия всех членов группы. Таким образом, итоговый групповой результат здесь напрямую зависит от персонального вклада каждого члена группы. В этих условиях эффективность группы будет равна эффективности её самого слабого и неподготовленного члена. В качестве примера задачи такого типа Стайнер приводит восхождение в горах группы альпинистов. Скорость их движения всегда равняется скорости движения самого слабого члена группы. Как видим, условия выполнения конъюнктивных задач прямо противоположны условиям задач дизъюнктивных.
  3. *Аддитивные* – это такие задачи, для выполнения которых необходимо объединение усилий членов группы. Наш пример с толканием заглохшей автомашины как раз является иллюстрацией задачи такого типа. Другой пример – когда члены группы в индивидуальном порядке зарабатывают для группы какие-нибудь баллы или очки, которые затем суммируются, а полученный результат является общим рейтингом группы.
  4. *Дискреционные* – задачи, дающие возможность самим членам группы свободно определять, кто и какой вклад будет вносить в общий результат и, соответственно, решать, кто какую роль сыграет в конечном итоге. Ясно, что любое неформальное объединение, где происходит распределение ролей обязанностей, где самостоятельно намечаются цели и т.д., решает задачи дискреционного типа. Это и студенческие команды КВН, и реальные, а не формально самодеятельные художественные коллективы и т.д.

Х. Уилк и Э. Книппенберг дополняют типологию Стайнера еще одним параметром, а именно: типом взаимодействия членов группы между собой в процессе выполнения задачи. Авторы выделяют три возможных ситуации взаимодействия – сотрудничество, соперничество и состязательное сотрудничество (Уилк Х., Книппенберг Э. 2001).

В заключение ещё раз подчеркну, что грамотное применение описанной классификации позволяет с большой вероятностью прогнозировать производительность групповой деятельности, учитывать неизбежные процессуальные (мотивационные и координационные) потери при решении задач того или иного типа.

## Глава 8. Конформизм как форма группового контроля

Согласно Мортону Дойчу и Гарольду Джерарду (1955), социальное влияние, действующее и в обществе в целом, и в группах, в частности, можно разделить на два вида — информационное и нормативное (Зимбардо Ф., Ляйппе М., 2000). Оба эти влияния вызывают поведение, которое называется конформизмом. О нем я уже не раз упоминал в этой книге, но до сих пор не делал специального анализа данного явления с позиций современной социальной психологии. А между тем, большинство групповых процессов и эффектов, о которых мы уже говорили и о которых речь ещё впереди, объясняются влиянием именно конформизма. Отсюда понятен тот огромный интерес, который проявляют современные социальные психологи к этому ключевому феномену социальной жизни.

### *Информационное влияние и конформизм*

Начало экспериментальному изучению информационного влияния положило исследование Музафера Шерифа (1936), известное ныне как исследование аутокинетического эффекта или самодвижения света (Чалдини Ф., 1999; Зимбардо Ф., Ляйппе М., 2000).. Это явление возникает в том случае, если человек, находясь в совершенной темноте, смотрит на неподвижный источник

света. Через какое-то время ему начинает казаться, что свет движется, смещается. Этот эффект возникает из-за того, что источник света всего один и рядом нет другой, референтной светлой точки, с которой можно было бы сопоставить первый. Ведь движение какого-либо объекта мы в состоянии фиксировать лишь в отношении к другим. Когда референтные объекты отсутствуют, то и возникает кажущееся самодвижение.

М. Шериф использовал это явление для того, чтобы изучить, как в условиях неопределенности на человека влияет мнение и суждение других людей. Участников, «наблюдавших» аутокинетический эффект, спрашивали — на какое, по их мнению, расстояние смещается источник света? Исследование выявило любопытную закономерность. Когда людей опрашивали поодиночке, то смещение оценивалось ими как незначительное, к тому же каждый из участников называл свое расстояние.

Но позднее, когда опрос проводился в условиях группы, (состоящей из сообщников исследователя), члены которой уверенно, с видом знатоков заявляли о более значительном смещении света, реальные испытуемые также начинали утверждать о большем расстоянии смещения. Кроме того, первоначально сильно различающиеся оценки расстояния смещения света в условиях группы начала выравниваться, тяготея к единой «общепринятой величине».

Что повлияло на участников и заставило их изменить свои первоначальные впечатления? Прежде всего, вероятно, новая информация, полученная от «знающих» людей, которые к тому же все как один утверждали одно и то же, то есть, выступали, действовали группой. Ведь участники исследования Шерифа в данной экспериментальной ситуации находились в полной неопределенности относительно того, насколько «реально» смещался источник света. И им не оставалось ничего другого, как только полагаться на оценки «знающих» людей.

Таким образом, информационное влияние (на что указывает уже само название), действует посредством информации — сведений, знаний фактов о жизненных проблемах и ситуациях. Для человека все это чрезвычайно важно.

Дело в том, что люди, как никакие другие животные зависят от информации, получаемой извне. Человек, в отличие от других живых существ не имеет инстинктивной видовой программы поведения и жизнедеятельности. В природе человека генетически не заложены знания о том, как нужно вести себя в той или иной ситуации и вообще о том, как надо жить. Эту идею развивает Эрих Фромм (Фромм Э. 1990). Он утверждает, что в природе прослеживается отчетливая закономерность: чем выше на эволюционной лестнице располагается животное, тем в меньшей степени его поведение биологически детерминировано. И наоборот — поведение низших видов полностью предопределено их видовыми программами жизни.

Человек занял в эволюции исключительное положение, у него вообще отсутствует видовая программа жизни. Поэтому он всецело зависит от внешней информации. Прежде всего, от той, которую получает от других людей. Знание о том, как жить люди наследуют через систему не биологических, а социальных механизмов, таких как традиции, нормы, правила, законы, обычаи т. д. Отсюда такое большое значение для человека имеет подражание, о чем, как мы помним, пишет Г. Тард, считающий законы подражания основными социальными законами.

Теории социального научения, по сути, развивают идею Г. Тарда. Ведь социальное научение — это и есть сначала подражание, имитация. Социальная модель служит источником информации для имитатора. Конечно, в социальной информации больше всего нуждаются дети, поэтому им, в первую очередь, свойственно подражательное поведение. Но, как показал эксперимент Шерифа, а затем и исследования других ученых, не в меньшей степени оно присуще также и взрослым (Зимбардо, Ляйппе. 2000).

Чем быстрее изменяются условия жизни человека, чем чаще он оказывается в незнакомых, непривычных ситуациях, тем больше у него потребность в информации, и тем больше он подвержен информационному влиянию. Сегодня эта информационная зависимость начинает приобретать невротический характер. Появилась, в частности, новая форма маниакального поведения — интернетзависимость, о чем заговорили психологи в тех странах, где наступила «эра сплошной компьютеризации». Об опасности такого поворота событий еще в начале 20 века предупреждали теоретики психологии масс, которые основывались на анализе тенденций развития средств массовой коммуникации того времени.

Будучи мощным фактором самосохранения общества, информационное влияние вместе с тем способно выполнять деструктивную, разрушительную функцию. На это обращают внимание социальные психологи, изучающие антисоциальное, агрессивное, девиантное поведение. (Бэрон Р., Ричардсон Д., 1999; Зимбардо Ф., Ляйппе М., 2000; Милграм С., 2000), но особенно

агрессивность детей и подростков (Бандура А., Уолтерс Р., 2000). Люди научаются как полезному добру, созидательному, так и вредному, злему, разрушительному.

Еще один опасный аспект информационного влияния для современного общества анализирует Роберт Чалдини на примере секты Народного Храма, которую возглавлял Джим Джонс. В 1978 году почти все члены этой секты (910 человек), поддавшись влиянию своего руководителя, покончили жизнь самоубийством, приняв яд (Чалдини Р., 1999).

Одну из главных причин случившегося Чалдини усматривает в том, что члены секты находились в условиях информационной изоляции. Единственным источником информации для них выступал их проповедник и руководитель Джонс. Живущим в джунглях, оторванным от большого мира членам секты не на кого было ориентироваться, кроме как друг на друга и на своего лидера. Такое положение создавало у людей чувство неуверенности. Предсмертное поведение сектантов свидетельствует о том, что они совершали самоубийство, подражая действиям друг друга, и тем самым избавлялись от своей неуверенности.

Кстати, положение информационного монополиста, скорее всего и обеспечило лидеру секты Джонсу возможность безраздельно господствовать над умами, душами и даже жизнями членов Народного Храма.

Пример секты Народного Храма, может быть, наиболее яркий, но не единственный в современной истории, предупреждающий об опасности информационной монополии. Куда более масштабный по своим последствиям образец информационной изоляции мы можем найти в истории нашей страны и нашего общества. Большевистская диктатура более полувека царившая в нашей стране, навряд ли, опиралась на научные социально-психологические знания об обществе. Тем не менее, вожди коммунистического режима (кстати, не только в нашей стране), даже не будучи социальными психологами, отлично понимали, что их власть может держаться только до тех пор, пока у них сохраняется монополия на информацию, что любые альтернативные источники информации угрожают их господству. Поэтому долгие годы нашу страну отгораживал от всего мира информационный «железный занавес». Кстати, в этом кроется одна из причин неразвитости у нас психологической науки и социальной психологии в частности.

Другим, менее глобальным и драматичным, но все же неприятным следствием, с одной стороны, информационной изоляции, а с другой — информационной монополии, являются слухи, сплетни, молва, домыслы, небылицы и т. д. На уровне государственной политики, когда государство выступает в качестве монополиста на информацию, сплав этих явлений может функционировать в виде идеологии и пропаганды для психологической обработки населения. На бытовом уровне информационным монополистом могут выступать группа людей или отдельный человек, распускающие слухи или передающие какую-то ложную информацию (Милграм С., 2000).

Существенной чертой информационного влияния является то, что оно может оказываться долговременным и труднопреодолимым. Вновь обратимся к эксперименту М. Шерифа 1936 года. Ученый установил, что те оценки расстояния смещения света, которые участникам навязали сообщники исследователя, воспринимались ими как единственно правильные и оставались неизменными даже спустя значительное время после окончания исследования. Информация, когда-то полученная испытуемыми от группы, продолжала восприниматься ими как объективный факт, как знания, почерпнутые из книг, которые не утрачивают своей значимости даже в отсутствие самого источника информации.

Объяснение такой живучести информационного влияния мы можем найти в «законе края», открытом Г. Эббингаузом. В данном случае возникал эффект первичности, так как первая информация самая яркая, впечатляющая, а значит и запоминающаяся. Каждый может припомнить из своего собственного опыта множество сведений, знаний, оценок, которые кажутся единственно правильными только потому, что были восприняты или услышаны первыми. В этом, кстати, заключается трудность переучивания. Так, скажем, если безграмотный или полуграмотный преподаватель научит студентов неправильному произношению терминов (например, «рефлексия» вместо «рефлексия», «наркомания» вместо «наркомания» или «либидо» вместо «либидо»), то довольно сложно впоследствии добиться от них корректного, грамотного произношения. Срабатывает эффект первичности.

В заключение отметим, что свой эксперимент с использованием аутокинетического эффекта сам М. Шериф рассматривал как исследование, выявляющее механизмы формирования социальных норм, а не действие информационного влияния. И дело здесь в том, что информация,

которую получали участники эксперимента кроме всего прочего, действительно давала им знания о некоей «норме».

Поэтому информационное влияние, рассмотренное под другим углом зрения, выступает как нормативное влияние. О нем мы теперь и поговорим.

### ***Нормативное влияние и конформизм***

Нормативное влияние отличается от информационного тем, что оно проще, однозначнее, оно имплицитно содержит в себе побуждение к соблюдению тех или иных социальных норм. Социальное влияние посредством норм осуществляется сочетанием, с одной стороны, общественных, групповых норм, а с другой - стремлением человека быть «как все», его боязнью непохожести, отличия от других.

Как и в случае с информационным влиянием начало изучения нормативного влияния связано с конкретным исследованием. Им стал считающийся теперь классическим эксперимент Соломона Аша, проведенный им в 1951 г. (Аш С., 1951). Кстати, идея эксперимента возникла у Аша под впечатлением исследования М. Шерифа. Посчитав, что испытуемые в эксперименте Шерифа подпадали под влияние группы исключительно из-за того, что находились в ситуации информационной неопределенности, Аш решил доказать, что в другой ситуации, где будет ясная и однозначная информация, индивид не поддастся влиянию группы незнакомых людей. Если вспомнить, что С. Аш был одним из сторонников персоналистского подхода в понимании групп (Глава 7), то станет понятен его скепсис в отношении результатов исследования М. Шерифа.

Но результаты собственного исследования заставили Аша отказаться от своей гипотезы и вообще пересмотреть взгляд на природу социального влияния. Вслед за ним это сделала и вся социальная психология. Как это происходило? Сценарий эксперимента Аша был довольно прост, но максимально продуктивен. Молодым мужчинам, согласившимся на участие в эксперименте, объяснили, что проводятся исследования особенностей визуального восприятия объектов. Группе из семи человек, среди которых один был настоящий испытуемый, шестеро - помощниками исследователя предъявлялись две карточки с изображениями вертикальных линий. На одной карточке находился отрезок-эталон, на другой - три линии для сравнения, одна из которых была равна эталону. Задание казалось чрезвычайно легким: найти отрезок, равный эталону и назвать его. При этом разница в длине отрезков была вполне очевидной.

Каждый запросто может представить себя участником этого эксперимента. Ведущий предъявляет карточки. Вы с первого взгляда сделали правильный выбор, для сомнений здесь просто нет оснований — все предельно ясно. Дело за малым: дать правильный ответ. Участники должны высказываться по-очереди.

Неожиданно первый же из участников заявляет, что образцу соответствует самый короткий отрезок, т. е. явно не равный эталону. Что вы ощущаете? Как себя чувствуете? Вероятно, превосходно. Вы уверены в себе и вам не терпится дать правильный ответ. Может быть, у вас даже возникает сострадание к бедолаге: «Наверное, у парня что-то с глазами! Или с головой...» Тем приятнее, признайтесь, осознавать, что у вас-то все в порядке!

Но вдруг второй участник дает все тот же неправильный ответ. Как вы теперь себя почувствовали? Что вы сейчас думаете? Возникает ли у вас побуждение к сочувствию этим двоим?

А тут и третий участник соглашается с двумя предыдущими. Четвертый его поддерживает. Пятый и шестой присоединяются к общему мнению.

Теперь ваша очередь высказываться. Как следует подумайте над своим ответом... Насмелитесь ли вы утверждать, что все - неправы, кроме вас одного? Так что еще раз подумайте над тем, что вы скажете...

Но вернемся к реальной ситуации эксперимента Аша. Думается, уже понятно, что проводился он не для исследования особенностей визуального восприятия. Его целью было изучение социального влияния, конкретно - группового давления на индивида. Поэтому, согласно сценарию исследования, в нем всегда были задействованы группа сообщников исследователя из шести человек и один настоящий испытуемый, т. е. «человек со стороны». В принципе все реальные испытуемые были в состоянии, конечно, выбрать правильный отрезок для сравнения и дать верный ответ, что они и демонстрировали в ходе предварительной контрольной проверки, когда поодиночке давали ответы, без участия группы. Присутствие же группы значительно изменяло поведение испытуемых. Неверные ответы группы часто побуждали настоящих испытуемых давать неправильные ответы.

Стандартная экспериментальная процедура исследования предусматривала 12 эпизодов, когда участнику давалась возможность выбрать свой вариант ответа, и где сообщники исследователя влияли на испытуемого, согласованно давая то верные, то неверные ответы. В целом 50 настоящих испытуемых дали 32% неверных ответов. Таким образом, в среднем давалось около 4 неправильных ответов из 12.

Но средний показатель здесь не годится, т. к. в данном случае он, скорее, искажает, а не проясняет картину, вспомним о **дисперсии**, или **вариативности**. Поэтому здесь важны индивидуальные различия в ответах. Так вот, 75% испытуемых давали неверные ответы. Правда, некоторые участники поддавались давлению группы лишь в одном из 12 случаев и, соответственно, лишь один раз отвечали неправильно. В то же время некоторые испытуемые (4 человека, или 8%) соглашались с группой и давали неверные ответы в 10 и более случаях.

Но важно отметить и другое — четверть участников исследования Аша (25%) смогла противостоять групповому влиянию и во всех случаях они сообщали правильный ответ.

Следует обратить внимание, что в отличие от испытуемых Шерифа, находившихся в ситуации информационной неопределенности, участники исследования Аша сами точно знали правильный ответ, но, тем не менее, большинство из них либо время от времени, либо всегда давали неправильные ответы. В чем же дело?

Действительно, испытуемые Аша легко могли выбрать верный отрезок для сравнения, но мнение группы оказывалось для них все же более весомым, чем очевидность и здравый смысл. Это и есть действие нормативного влияния. Ведь и в «ситуации Аша», и в жизненных ситуациях человек, подчиняясь большинству, прежде всего, опасается прослыть «белой вороной», чудаком, странным. Словом, большинство из нас боится показаться *ненормальным*. Причем не только в глазах окружающих, но, вероятно, в большей мере в своих собственных. Человеку нелегко, да просто невозможно признать себя ненормальным (конечно, если это делать всерьез, а не для рисовки и не из кокетства). Хотя, с другой стороны, и это кажется парадоксальным, достаточно много людей с гордостью думают о себе: «Я не такой как все!» Как видим, страх ненормальности и боязнь обезличенности странным образом могут сосуществовать в Я-концепции человека.

Экспериментальные ситуации Шерифа и Аша побуждали людей к проявлению такого социального качества как **конформность**. Поведение, вызванное конформностью, получило название **конформизма**. Конформизм, или беспрекословное согласие с группой — это подчинение особого рода. С. Милграм выделяет ряд факторов, составляющих специфику конформизма (Милграм С., 2000).

Во-первых, конформистское поведение является реакцией на давление группы. Но это давление не выражено в форме конкретного требования. Вспомним, что ни в исследовании Шерифа, ни в исследовании Аша никто не требовал от реальных испытуемых, чтобы они соглашались с группой. Они делали это как бы добровольно.

Кроме того, наличие явно выраженного требования способно побудить человека, напротив, к *нонконформистской* реакции.

Во-вторых, конформизм ведет к нивелированию, гомогенизации членов группы. Давление группы делает всех равными и обезличенными. Поэтому Э. Фромм называет поведение индивида под влиянием группы автоматизирующим конформизмом (Фромм. Э., 1990). Подчинение директивному требованию, когда один приказывает или требует, а другой подчиняется, указывает на неравенство, на дифференцированную социальную структуру. Кто-то имеет право требовать и приказывать, а кто-то обязан подчиняться.

И, наконец, в - третьих, конформистское поведение, как полагает Милграм, не дает индивиду возможности переложить ответственность за свои действия на другого или других, т. к. он не может признать тот факт, что пошел на поводу у группы. А вот в случае подчинения конкретному лицу или лицам, особенно когда подчинение приводит к негативным последствиям, люди склонны снимать всякую ответственность с себя и возлагать ее на того, кому они подчинялись (кто требовал или отдавал приказ). Хотя, думается, здесь не все так однозначно. И если конформизм приводит к ощутимым отрицательным последствиям, то человек также как и при подчинении перекладывает ответственность на других, т. е. на группу: «все так делали, и я так делал».

Итак, конформизм — это уступка в ответ на не прямое, т. е. не выраженное в форме требования, но вместе с тем, ощущаемое индивидом, давление группы, стереотипизирующее его поведение, а также убеждения и образ мыслей.

### **Внешние факторы конформизма**

Всю совокупность факторов, побуждающих человека к конформизму, условно можно разделить на внешние и внутренние. При этом внешние действуют как угроза, а внутренние — как потребность.

С самого раннего детства мы усваиваем простую истину — несогласие с окружающими, с группой всегда грозит обернуться для нас каким-то наказанием. Санкции могут быть самыми разнообразными: физическое наказание, брань, насмешки, антипатия, неодобрение, отверженность. Подавляющее большинство людей не терпят инакомыслия, несогласия. Раньше мы уже отмечали, что непохожесть, отличия, в том числе отличия во взглядах и в поведении, воспринимаются человеком как угроза его самосознанию.

У индивидов, объединившихся в группы, степень нетерпимости к инакомыслию возрастает многократно. Ведь люди в группе выступают уже не от собственного лица, а от лица группы. Это вселяет в них уверенность в своей абсолютной правоте, с одной стороны, а с другой — порождает неприязнь, а то и ненависть, агрессию ко всем тем, кто чем-то или в чем-то отличается, не соблюдает групповые нормы и вообще «не такой как все». «Белым воронам» всегда приходилось туго. Их осмеивали, изгоняли, преследовали, они всегда оказывались отверженными.

Все это давно было известно, но социальный психолог Стенли Шехтер (1951) решил с помощью экспериментального исследования продемонстрировать эффект отторжения инакомыслия в группе. В эксперименте Шехтера типичная группа участников состояла из девяти человек, трое из которых были негласными сообщниками исследователя. Каждый из них играл предписанную роль: один — конформиста, всегда соглашавшегося с шестью настоящими испытуемыми, другой — был «перебежчиком», который сначала спорил с группой, но потом, поддавшись давлению, уступал ей. Третий играл роль «диссидента», то есть постоянно несогласного с большинством человека, отстаивающего собственную позицию. По сценарию эксперимента участники должны были в группе обсуждать вопрос о том, насколько строго необходимо наказывать несовершеннолетнего нарушителя по имени Джонни Рокко (Зимбардо Ф., Ляйппе М., 2000).

План эксперимента предусматривал создание и участие нескольких групп настоящих испытуемых. Все они продемонстрировали одно и то же отношение к «диссиденту». Вначале участники пытались его увещевать, но когда становилось очевидным, что переубедить «диссидента» не удастся, группа начинала его бойкотировать. По окончании дискуссии участники давали взаимную оценку друг другу. Понятно, что самое отрицательное мнение в группе сложилось об инакомыслящем диссиденте. Зато наиболее положительную оценку получал постоянно соглашающийся с группой «конформист».

Кроме того, члены группы не хотели иметь никаких отношений с «диссидентом» и в будущем. При составлении списков групп для решения предстоящих задач инакомыслящего участника в них не включали. Таким образом, несогласие с большинством заканчивалось для «диссидента» отвержением и изоляцией.

В реальной жизни подавляющее большинство людей боится стать изгоями, и этот страх побуждает их к конформизму. Индивиды предпочитают лучше следовать нормам группы, чем оказаться отщепенцами. Конформизм, таким образом, в данном случае является следствием **нормативного социального влияния**. И сам он, в свою очередь, выступает в качестве всеобщей социальной нормы человеческого поведения.

Степень подчиненности индивида групповым нормам зависит от различных факторов. Один из них — размер группы. В целом можно сказать, что чем больше группа, тем сильнее ее влияние. Ведь по мере увеличения размера группы все больше становится приверженцев и защитников ее норм.

Понятно, что размер группы имеет значение лишь в том случае, когда ее члены воспринимаются как единое целое. Тогда давление группы ощущается человеком не как разрозненные влияния отдельных ее членов, а как единое общее влияние. И человек будет уже подчиняться или противостоять не «им» (т. е. индивидам), а «ей» (т. е. группе). Именно единство группы оказывает на каждого ее члена исключительно сильное давление.

Если же в группе нет единства, и она разделена на большинство и меньшинство, то уже каждая из этих подгрупп внутри группы начинает оказывать свое собственное влияние. В эксперименте Аша достаточно было, чтобы кто-то один из сообщников исследователя выразил несогласие с остальными членами группы, как степень конформности настоящих испытуемых резко шла на убыль. Ободренные поддержкой хотя бы одного члена группы, испытуемые

чувствовали себя гораздо увереннее и начинали отстаивать свою позицию (Аш С, 1951). Тот же эффект продемонстрировал в своих исследованиях С. Милграм (Милграм С., 2000) Таким образом, в ходе исследования создавалась ситуация раскола группы на большинство и меньшинство. И меньшинство начинало оказывать свое собственное влияние.

Во взаимоотношениях индивида с группой обнаруживается еще одна закономерность. Чем больше расхождение между индивидом и группой, тем большее давление он будет испытывать. Что, в свою очередь, станет побуждать его к проявлению большей конформности. И напротив, незначительные расхождения не вызовут усиленного давления группы на индивида. В этом случае группа будет более снисходительна и терпима. Следовательно, индивид, не подвергаясь усиленному давлению группы, проявит меньший конформизм.

Нормативное социальное влияние способно вызывать, как полагают Зимбардо и Ляйппе, внешний, показной конформизм. Проявив согласие с групповыми нормами, индивид получает одобрение, признание и принятие группы (Зимбардо Ф., Ляйппе М., 2000). Но люди проявляют не только внешний конформизм. У них также развивается и внутренняя конформность. Что их к этому побуждает?

### ***Внутренние факторы конформизма***

Наиболее очевидной причиной, вызывающей внутреннюю конформность, является **информационное влияние**. Его действенность, как мы уже знаем, объясняется тем, что человек вынужден в своей жизни всецело полагаться на внешние источники информации. Получая знание о том, как необходимо поступать в той или иной ситуации, мы начинаем воспринимать эти сведения как норму, как эталон.

Но человек заинтересован в получении не просто информации о том, как вести себя. Он нуждается в знаниях о том, как вести себя «правильно», как поступать уместно. Сведения такого рода он может получить, только сравнивая себя с другими людьми, утверждает Леон Фестингер в своей теории социального сравнения. Действительно, процесс сравнения играет исключительно важную роль в формировании нашего самосознания. Кроме того, сопоставив свое поведение с «правильным» поведением других людей, мы получаем уверенность в своей правоте, в том, что мы не ошибаемся. Для человека это важно, поскольку «безошибочное и правильное» поведение дает ему ощущение, с одной стороны, безопасности и предсказуемости мира вокруг, а с другой — уверенность, что он сам управляет своими жизнью и судьбой.

Таким образом, другие люди, группа выступают для индивида эталоном «правильности». Соглашаясь с группой, поступая «как все», индивид получает и социальное одобрение, и ощущение своей правоты, «правильности», а, следовательно, и чувство безопасности (Зимбардо Ф., Ляйппе М., 2000).

Еще один внутренний фактор конформизма также связанный с самосознанием, обнаружили Доминик Абрамс и Майкл Хогг (Abrams & Hogg, 1990). По мнению этих исследователей, конформистское поведение можно объяснить также действием процесса **самокатегоризации**. Суть его в том, что мы бессознательно определяем себя как членов каких-либо групп. Вспомним, что и других людей мы воспринимаем точно также, т. е. определяем их как мужчин или женщин, как молодых или старых и т. д. Словом, мы относим их к той или иной категории людей.

Определив себя как члена какой-либо социальной группы, мы затем закладываем данную идентификацию в схему нашего самосознания, с одной стороны, а с другой стороны, начинаем приводить себя «в соответствие с группой». Ведь теперь принадлежность к группе становится важной чертой нашего самосознания, которое, как мы уже знаем, отличается устойчивостью, ригидностью. Коротко говоря, мы стремимся сохранить самосознание в неизменном виде. Нам нелегко и даже больно его менять.

Поэтому, согласно Абрамсу и Хоггу, человек будет всегда стремиться сохранить членство в группе, с которой он себя идентифицирует. Ведь только так можно подтвердить свое самосознание. А принадлежность к группе требует от человека соблюдения ее норм и правил, т. е. стереотипного группового поведения. Отсюда следует, что конформизм неизбежен, т. к. именно он позволяет индивиду сохранить самосознание в неизменном виде, а в группе — единство.

Как правило, человек является членом одновременно нескольких или даже многих групп. Это заставляет предположить, что членство в каждой из них находит отражение в его самосознании в виде множества идентификаций. Следовательно, один и тот же человек, находясь в различных группах, будет подчиняться нормам той группы, в которой он присутствует в данный момент. В семье он станет вести себя конформистски в отношении семейной группы, в

студенческой группе будет следовать ее нормам, ну и так далее. И в каждом случае более влиятельными окажутся нормы той группы, членом которой индивид осознает себя в настоящее время.

Уже ранние исследования конформизма показали, что идентификация с группой усиливает проявление конформности. Так, в исследовании Дойча и Джерарда (1956), которое проводилось как инвариант эксперимента Аша, обнаружилось, что когда всех участников определяли как членов одной группы, то уровень их конформности заметно возрастал. Следовательно, можно предположить, что идентификация себя как члена группы (самокатегоризация), причем даже группы временной, созданной лишь в экспериментальных целях, уже была достаточным основанием для участников, чтобы включить эту идентификацию в самосознание. Высокий уровень конформизма, таким образом, объясняется тем, что испытуемые стремились поддержать, сохранить и защитить свое самосознание.

Принадлежность к группе, отраженная в самокатегоризации, влияла также на участников исследования Абрамса и Хогга (1990). Но в этот раз идентификация с группой способствовала проявлению не конформности, а антиконформизма. Данный эксперимент также проводился как инвариант, но уже исследования М. Шерифа. В темной комнате аутокинетический эффект наблюдали одновременно две группы — шестеро настоящих испытуемых и группа сообщников исследователя. Способствуя формированию группового объединения непосвященных участников, сообщники исследователя оценивали в своих ответах расстояние смещения света всегда на пять сантиметров больше, чем настоящие испытуемые. Так среди участников сформировалось две группы. Исследователи способствовали тому, чтобы между ними возникло противостояние. И вот, когда непосвященные участники начинали сознавать себя как членов одной группы, их поведение приобретало явно антиконформистский (по отношению к группе сообщников) характер.

Аналогичные результаты были получены в экспериментах С. Милграма, который задался целью обнаружить действие **конструктивной конформности**. Его исследования показали, что группа способна оказывать на индивидуума не только негативное, но и благотворное влияние, побуждающее его к гуманному поведению. Милграм назвал это явление «раскрепощающим эффектом группового давления» (Милграм С., 2000).

### ***Конформизм и гендерные различия***

Ранние исследования индивидуальных различий в степени конформности однозначно подтверждали широко распространенное мнение, что женщины в целом более конформны, чем мужчины.

Однако Зимбардо и Ляйппе утверждают, ссылаясь, в частности, на исследования Качоппо и Петти (1980), что результаты ранних исследований вызывают сегодня сомнение, поскольку исследовательские процедуры проводились таким образом, что мужчины имели перед женщинами информационное преимущество. Проще говоря, женщины были более конформны потому, что меньше чем мужчины знали о предмете обсуждения, и им приходилось высказываться по «мужским темам», т. е. конформизм женщин объясняется информационным влиянием.

Но женщины-исследовательницы более осторожны в своих выводах относительно женской конформности. Так, например, Алиса Игли и Линда Карли полагают, что женщины, действительно, более конформны в ситуациях общения «лицом к лицу, глаза в глаза». Объяснение этому — нормативное влияние.

Более высокий уровень конформизма проявляют не только взрослые женщины, но и девочки-школьницы. Репликация исследования С. Аша, проведенная А.П. Сопиковым, где испытуемыми выступали школьники, выявила значимые гендерные различия в уровне конформизма: девочки оказались на 10% конформнее мальчиков (Баранов, Сопиков, 1970). Кроме того, исследователи отмечают, что ещё одним фактором, влияющим на уровень конформизма, является возраст. Закономерность здесь простая — чем меньше возраст человека, тем больше он склонен к конформизму, что вполне понятно. Как понятно и то, что влияние возраста на уровень конформизма никем из авторов не оспаривается.

Кстати, когда дело касается конформизма, вызванного нормативным влиянием, то данные практически всех исследований настолько однозначно свидетельствуют о более высоком уровне конформизма у женщин, что даже феминистски ориентированные авторы не оспаривают этого факта. Ему просто пытаются найти «хорошее» объяснение. Так, например, Кристина Маслач и ее коллеги объясняют это тем, что женщины более, чем мужчины, социализованы и поэтому всегда ориентированы на согласие ради сохранения единства группы. Поскольку группа требует подчинения, то женщина, скорее, предпочтет подчиниться и остаться в группе, чем настаивать на

своим мнением и вносить, тем самым дисгармонию в сложившиеся отношения. Именно этот фактор, обусловленный гендерно-ролевыми нормами, по мнению Маслач, лучше всего объясняет женский конформизм. Женщины ценят согласие больше, чем независимость. Мужчины — наоборот. Правда, в этом рассуждении так и остается неясным, чем же тогда вызван нормативный конформизм мужчин?

Вместе с тем, мужчины, обладающие «феминными» качествами, конформны в той же мере, что и женщины. И напротив, женщины маскулинного склада также как мужчины более склонны к соперничеству и неконформизму.

## Глава 9. Групповые процессы

Итак, мы выяснили, что человек в массе и группе ведет себя иначе, чем находясь наедине с собой. Чем это объясняется? Конечно социальным влиянием. Но и сама группа, благодаря специфическому балансу сил социального давления функционирует совсем не так, как агрегатная, механическая совокупность индивидов. Жизнь группы протекает по собственным законам. Причем выявленные социальными психологами закономерности протекания групповых процессов противоречат многим обыденным представлениям и даже здравому смыслу. Здесь в пору вспомнить о введенном Р. Абельсоном понятии «психологика».

Действительно, в представлении подавляющего большинства людей единодушие и тесная групповая сплоченность однозначно положительные явления, желательное состояние. «Все как один», «сплоченный коллектив», «еще теснее сплотимся» — все это обороты из нашего недавнего официозно-идеологического языка, накрепко засевшие в сознании россиян. А вот Ирвин Дженис утверждает, что состояние сплоченности и единомыслия потенциально опасны и могут обернуться катастрофическими последствиями.

Обыденный рассудок полагает, что в обществе, как и в неживой материи, действуют физические законы: чем больше масса, тем сильнее давление. А социальные психологи, и в частности Серж Московичи, полагают — чтобы обладать социальным влиянием, необязательно находиться в групповом большинстве, и позиция меньшинства может быть более влиятельна. Точно такую же точку зрения выработала в свое время психология масс, конкретно — Г. Тард, деливший общество на меньшинство — элиту и большинство — массу.

Трудно, наконец, представить, чтобы человек, только что с жаром защищающий одну позицию, сразу же после групповой дискуссии будет с пеной у рта отстаивать прямо противоположный взгляд. Но в группе, оказывается, все это может случиться.

Еще раз уточним, что все названные здесь эффекты являются следствием социального влияния в группе. Понятно, что последствия внутригруппового влияния могут быть как позитивными, так и негативными. Обо всех этих и других закономерностях и особенностях жизнедеятельности группы мы и будем говорить в данной главе.

### *Эффект поляризации в группе*

Если в группе отсутствует единомыслие в отношении какой-либо значимой для нее проблемы, то неизбежны попытки давления, чтобы его достичь. И это давление, как мы теперь уже знаем, очень сильное. Достаточно вспомнить исследования Стэнли Шехтера (1951), в котором диссидент-неконформист оказывался изгоем, отверженным даже в условиях экспериментальной группы. Поэтому в условиях реальных групп так мало находится желающих, а потому и вообще способных оказаться в одиночестве со своим особым мнением, чтобы почувствовать на себе всю силу группового давления.

Поэтому одной из закономерностей процесса принятия решения группой является **поляризация** мнений ее членов. Суть этого эффекта в том, что если до обсуждения какого-то вопроса в группе, у ее членов могли быть разные мнения, то после обсуждения мнения всех как бы сливаются в единое мнение. Ранее разнородные взгляды приобретают однозначность и закрепляются на одном «полюсе». Иными словами, победившая точка зрения, или достигнутое согласие взглядов, после обсуждения становится жестче и однозначнее, чем до обсуждения. Выработанная общая позиция теперь уже никем не оспаривается, принятое решение превращается в неукоснительно соблюдаемое руководство к действию для всех членов группы. Так, например, в 30-е годы прошлого века на сессии ВАСХНИЛ СССР победило мнение «народного академика» А. Лысенко о том, что генетика — буржуазная лженаука. В результате эффекта поляризации само слово «генетика» на долгие годы стало запретным, употреблять его можно было только как

ругательное и уничижительное. И если раньше, до сессии, советские ученые-селекционеры высказывали различные точки зрения на генетику, то после сессии, те, кто остался в живых и на свободе уже только клеймили ее как «продажную девку империализма».

Следует подчеркнуть, что эффект усиления или «концентрации мнения» групп в процессе принятия группового решения впервые обнаружила психология масс и в частности Густав Лебон. На этот факт указывает В. С. Агеев (1990).

Первые исследования, результатом которых и стало открытие эффекта поляризации, были посвящены совсем другой проблеме. Ученых интересовал вопрос – будут ли решения группы более консервативными, чем решения индивида и если это так, то станет ли группа принимать более осторожные, взвешенные, т.е. менее рискованные решения, чем решения индивидов?

Начало этим исследованиям положило сделанное Джеймсом Стонером (1961) открытие, что решения, принятые группой, более рискованные, чем решения индивидов (Kelley H. & Thibaut J., 1969). Полученные Д. Стонером данные опровергали распространенное мнение, что группа в целом более консервативна, чем входящие в нее члены.

Разумеется, столь неожиданное утверждение вызвало у многих исследователей желание перепроверить полученные Стонером результаты. По данным Д. Майерса в списке работ, посвященных проблеме «сдвига риска» насчитывается более 300 названий (Майерс Д., 1997).

Большинство исследователей вслед за Стонером использовали в своей работе опросник по решению дилеммы, который в 1964 г. усовершенствовали Н. Коган и М. Уэллш (Авермат Э., 2001). В нем испытуемым предлагается представить себя на месте человека, столкнувшегося с дилеммой, смысл которой примерно таков: в настоящее время человек имеет хоть и уничижительно небольшой, но все же более или менее гарантированный и постоянный доход. Допустим, он является преподавателем российского вуза или врачом. Заработка хватает, чтобы кое-как сводить концы от зарплаты до зарплаты. Но вот перед человеком открывается возможность поменять место работы и получать доход во много раз превосходящий прежний. Правда, перспективы на новом месте работы очень туманны и неопределенны. Может быть та фирма, в которой человеку предлагают работать, через полгода вообще разорится и «вылетит в трубу».

Так вот, испытуемых просят определиться, при каких шансах на успех они рискнули бы поменять гарантированную бедность на негарантированное благополучие. При этом шансы колеблются в пределах от 1 из 10 до 10 из 10 (примерный образец опросника см. В Майерс Д., 1997).

Подчеркнем, что участников опроса не спрашивают напрямую о том, что бы они сделали – стали бы рисковать или нет. Вместо этого их просят определиться, при каких шансах на успех они готовы рискнуть.

В типичном эксперименте по определению степени рискованности решений сначала члены группы заполняют опросник по одиночке. Затем они собираются вместе и уже группой обсуждают каждый вариант гипотетического выбора, пока не придут к единому для всей группы решению. На следующем этапе каждого участника обсуждения просят еще раз индивидуально определиться со своим выбором. Результаты большинства исследований, проведенных по этой проблеме, действительно подтвердили вывод Д. Стонера, что решения группы более рискованные, чем решения индивидов.

Однако позднее выяснилось, что изменение степени риска в решениях, принятых группой, необязательно происходит в сторону ее увеличения. Иными словами, «сдвиг риска» действительно происходит, но он может быть как в одном, так и в другом направлении. Так, если с самого начала мнения членов группы тяготели к осторожности и осмотрительности, то затем, после общего обсуждения, группа принимала менее рискованное, т.е. консервативное решение. Бесспорным оставался лишь сам факт подвижки мнения группы до и после обсуждения проблемы. Более того, французские социальные психологи Серж Московичи и Мариза Заваллони (1969) обнаружили, что этот эффект возникает в любом случае после обсуждения группой какой-то проблемы и принятия решения, даже если речь и не идет о выборе между более и менее рискованными вариантами решения (Авермат Э., 2001). Именно поэтому *тенденцию усиливать* изначально существующую позицию членов группы после обсуждения С. Московичи и М. Заваллони назвали **феноменом групповой поляризации** (Майерс Д., 1997).

### ***Нормативное и информационное влияние***

Теперь оставалось только дать теоретическое объяснение обнаруженной закономерности. Думается понятно, что причины необходимо было искать в сфере социального влияния. Исследователи пришли к выводу, что поляризация возникает благодаря сочетанию двух основных типов влияния – нормативного и информационного, о которых мы говорили раньше.

**Нормативное влияние** проявляется в том, что члены группы в силу конформистских побуждений стремятся уловить господствующее в группе мнение, которого придерживается большинство, и присоединиться к нему. Если у кого-то существовала своя особая точка зрения, то индивид от нее отказывается. Так и достигается общее согласие. Каждый член группы боится оказаться в положении «белой вороны» и испытать на себе всю силу группового давления – насмешки, брань, ostracism, отвержение. Ведь в самой природе человека заложено стремление быть принятым, быть «своим» в значимых для него группах. Выше всего многие из нас ценят доброе к себе отношение со стороны других людей, прежде всего членов референтных групп. И, разумеется, люди боятся потерять это доброе отношение и расположение окружающих. Таким образом, индивид – член группы меняет свою позицию не потому, что в ходе группового обсуждения он узнает что-то новое для себя, а просто из стремления сохранить свое положение, свои позиции в группе. Наиболее отчетливо это проявляется в стабильных, долговременных группах, где членам группы предстоит взаимодействовать в дальнейшем.

Кроме того, существуют и внутренние причины конформизма, о чем мы говорили раньше. Членство в группе становится частью самосознания человека, следовательно, разрыв с группой будет означать для него не только враждебность со стороны бывших согруппников, но и частичную деформацию самосознания – той ее части, которая касалась идентификации с группой.

В силу названных причин большинство людей, ощущая как внешнюю, так и внутреннюю угрозы, демонстрируют избыточную лояльность в отношении группы и воспринимают ее установки даже в более экстремистском виде, чем они есть на самом деле.

Именно этим обстоятельством объясняется расхожее мнение «коллектив всегда прав», которое отчетливо перекликается с саркастическим замечанием Г. Лебона: в массе побеждает не истина, а большинство. Понятно, что психологически гораздо приятнее и безопаснее принадлежать к большинству, чем к меньшинству, да при этом еще и чувствовать себя правым! Ведь «большинство никогда не ошибается»!

Объяснение с позиций **информационного влияния** делает акцент на том, что в процессе группового обсуждения могут появиться какие-то новые убедительные доводы, которые влияют на членов группы. В этом варианте объяснения обращается внимание как на содержание информации, так и на то, сколько членов группы знакомы с ней. И даже в том случае, когда все в одинаковой мере знакомы с информацией, сама процедура обсуждения, когда одни и те же сведения повторяются вновь и вновь, делает их более убедительными. Таким образом происходит взаимопереубеждение членов группы, давно известные факты начинают выглядеть по-новому, вспоминается что-то забытое, проясняется непонятое или не так воспринятое и т.д. А если еще учесть то, о чем говорилось раньше – о желании и даже потребности каждого члена группы быть «как все», готовности согласиться со всеми, то значение информационного влияния в эффекте поляризации станет вполне очевидным.

Еще одно. Понятно, что как нормативное, так и информационное влияние действуют в любой группе постоянно. Вместе с тем, в некоторых случаях информационное влияние может усиливать действие нормативного, о чем сообщают Дэвид Майерс и Джордж Бишоп (1971). В своем исследовании они установили, что 76% аргументов, высказанных при обсуждении проблемы, были приведены в поддержку позиции, занимаемой большинством членов группы. Обилие доказательств в пользу одной точки зрения может создать впечатление о более значительном, чем на самом деле единстве взглядов. Точно так же, той информации, которая поддерживает господствующую позицию, может придаваться преувеличенное значение при одновременном игнорировании альтернативной информации. Так, например, идеологи советской эпохи, говоря о преимуществах «социалистического образа жизни» и достижениях советской власти, очень охотно говорили о самом большом в мире «поголовье» врачей на «поголовье» населения в СССР. Но при этом старались ничего не говорить ни о состоянии здоровья населения Советского Союза, ни о продолжительности жизни в стране, ни о доступности качественной высокопрофессиональной врачебной помощи, ни о состоянии здравоохранения вообще.

Исходя из того факта, что причиной групповой поляризации может служить как сочетание нормативного и информационного влияний, так и преимущественно одного из них, Мартин Каплан (1989) решил проанализировать условия, в которых возрастает роль одного из этих видов

влияния. Выяснилось, что в том случае, когда группа решает задачи, связанные с достижением цели, определяет пути и способы решения, сталкивается с неожиданно возникающей внешней проблемой, с которой необходимо справиться, одним словом, когда она ищет «единственно правильное» решение, тогда возрастает значение информационного влияния в эффекте поляризации.

Если же группа решает внутренние проблемы, не связанные с поиском «правильного движения» к поставленной цели, на первый план выходит нормативное влияние.

Но в любом случае при достижении единогласного решения действуют оба вида влияния. Если даже преобладает информационное влияние, то не обходится без нормативного влияния. Какие бы доказательства не использовались, какие бы сведения не приводились, в группе всегда будут приведены и такие – «нам нужно сохранять единство», «интересы группы выше личных», «должна сохраняться гармония, здоровая атмосфера» и т.д. И наоборот, преобладание нормативного влияния не исключает присутствия информационного.

### ***Группомыслие***

По существу близким к эффекту поляризации оказался и обнаруженный Ирвином Дженисом феномен, который он назвал **«огрупплением мышления»** (Дженис И., 1971). Сам Дженис отмечает, что идея о групповом мышлении возникла у него, когда он читал воспоминания одного из чинов администрации американского президента Джона Кеннеди о том, как готовилось вторжение на Кубу. Как известно, эта затея американских властей закончилась провалом, нанеся немалый урон престижу как администрации Кеннеди, так и в целом США. Кроме этого пагубного эпизода в истории Соединенных Штатов, и в прошлом, и в настоящем были и другие бесславные, а порою и трагические события. Например, трагедией обернулась неготовность военной базы Пирл-Харбор к нападению со стороны Японии во Второй мировой войне. Кроме того, в недавней истории США была еще и эскалация войны во Вьетнаме и т.д. Несмотря на разнесенность во времени и различие всех этих ситуаций, данные эпизода американской истории объединяло одно – они явились следствием непрофессиональных решений, которые принимались группой либо высших политических, либо военных руководителей. Одним словом, все они были следствием коллективно принятых решений.

Впрочем, американские политические и военные кризисы, хоть и затрагивали жизнь нашего общества, иногда даже непосредственно влияя на политику СССР, но все же это американская история. В прошлом и настоящем нашей страны также было немало, вероятно, даже больше, чем в американской «провальных», трагических и позорных событий, ставших следствием коллегиально принятых решений. Кстати, со времен Второй мировой войны кризисные события в нашей стране зеркально совпадали с американскими. И у нас, и у них они возникали параллельно. И точно так же, как американские кризисы влияли на жизнь нашей страны, советские кризисы влияли на жизнь Америки. Несмотря на то, что и в США, и в СССР происходили одинаковые события, имеются и некоторые различия – американцы анализировали свои ошибки и извлекали уроки из прошлого, в отличие от нас.

Если разгром японцами военно-морской базы США Пирл-Харбор на Гавайях с очевидностью указал на неготовность Америки к нападению, то масштабы неподготовленности к войне Советского Союза были просто вопиющими. Если американские потери исчислялись тысячами солдат, то советские – миллионами солдат и гражданского населения, огромными территориями до Волги.

Затем бывшие союзники оказались противниками и весь период «холодной войны» параллельно с авантюрами американских политиков следовал советский внешнеполитический авантюризм – корейская война, Карибский ракетный кризис, вьетнамская война и т.д. И если у Америки был опыт позорного поражения во Вьетнаме, то у Советского Союза был не менее позорный опыт в Афганистане, а у России – в Чечне.

Наряду со сходством и даже параллелизмом событий и процессов американской и советской истории, имеются и существенные различия. Американские ученые, спустя относительно короткое время, имела возможность, а также честность и добросовестность, чтобы познакомиться с относительно правдивым, документальным освещением преступной безответственности своих политиков и военных, проанализировать случившиеся события и сделать соответствующие выводы о чем, в частности, и свидетельствует работа И. Джениса (1971), а также последующие его работы. Советские же ученые имели возможность слышать от своих политиков только ложь и дезинформацию. Да и сами они проявляли рвение лишь в деле идеологического оболванивания собственного населения, создавая такие «шедевры»

идеологической тупости, как «ограниченный контингент советских войск в Афганистане». Интересно, как может выглядеть «безграничный контингент»?

Поэтому американцы знают своих «героев», т. е. тех, кто разрабатывал планы высадки десанта на Кубу, втягивал страну в корейскую, вьетнамскую войны, подстрекал курдов к войне против Саддама Хусейна и т.д. В отличие от россиян, которые до сих пор в неведение относительно тех, кто готовил вторжение в Афганистан, разрабатывал и проводил бездарную политику в Чечне, способствовал развязыванию гражданских войн в Корее, Вьетнаме, Анголе, замыслил оккупацию Венгрии в 1956 г., Чехословакии в 1968 г. и т.д.

Но вернемся к теории группового мышления. Анализируя пагубные решения, вызывавшие кризисы и тяжелые последствия, И. Дженис пришел к выводу, что причиной возникновения таких решений послужила обстановка, атмосфера, складывавшаяся во властных группах, которая и способствовала огрупплению мышления высшей политической элиты. Первоначально Дженис выделил в качестве основных характеристик такой атмосферы тесную сплоченность групп и желание во что бы то ни стало сохранить единодушие. Позднее основной акцент он перенес на стремление к единогласному принятию решения (Janis I., 1982).

Дженис выделяет пять условий, которые способствуют группомыслию. Первое – *привлекательность членства в данной группе*. Следовательно, все ее члены заинтересованы в сохранении своего положения, в долговременном существовании самой группы и друг друга. Все это служит укреплению групповой сплоченности. Вместе с тем, Кларк Мак-Каули (1989) полагает, что на членов группы оказывает влияние не только её привлекательность, но еще и то, что индивиды в ней постоянно испытывают неопределенности относительно того, как группа к ним относится, как она их оценивает. В этих условиях каждый член будет, естественно, проявлять повышенный конформизм в отношении решений крайне привлекательной для него группы.

Если мера сплоченности группы зависит от уровня ее привлекательности, то ключ к пониманию феномена группового мышления лежит именно здесь. Понятно, что самой сплоченной будет та группа, принадлежность к которой очень привлекательна для большинства ее членов. В таких группах царит подчеркнутое единодушие, единомыслие, и члены тесно сплоченных групп легко меняют свои индивидуальные взгляды, принаравливая их к мнению большинства. Каждый при этом убежден, что делается это во имя высоких целей: сохранения гармонии, поддержания добрых отношений, предотвращения разногласий. Таким образом, высокая заинтересованность в сохранении своего членства в группе, заинтересованность в привилегиях обуславливает ее тесную сплоченность и побуждает членов к внешнему (избыточному) и внутреннему конформизму. Иначе говоря, члены группы не только демонстрируют согласие с нормами, но и начинают искренне воспринимать их как наилучшие, самые правильные. Таким группам присуще «мы-чувство» (Дженис И., 1971).

Второе условие – *наличие властного, авторитарного лидера, директивно навязывающего свою точку зрения всей группе*. В этом случае мнение «первого лица» может выдаваться, но что самое главное, и восприниматься действительно как мнение всей группы. Кстати, в советской истории подобное директивное навязываемое решение демагогически приписывалось социальному фантому - «народу» и поэтому облекалось в клишированные формы – «по многочисленным просьбам трудящихся», «так считает народ», «мы посоветовались с народом», «от имени советского народа» и т.д.

Третье условие – *закрытость группы, ее самоизоляция*. Огруппление мышления возникает в тех группах, которые ограждены от критики, недостижимы для контроля. Конечно, прежде всего это группы правящей элиты, так называемые «неприкасаемые». Понятно, что чем строже поддерживается «неприкосновенность», тем с большей вероятностью появится «группомыслие».

Четвертое условие – *решения группы не подвергаются внешней экспертизе*. Властвующие группы, поскольку они присваивают себе право выступать от «священного» имени «народа», право быть его «глашатаями», постольку собственное мнение они начинают воспринимать как безукоризненное, абсолютно истинное. Ведь «голос народа – голос Бога», а Бог, как известно, не нуждается во внешних экспертах, он сам себе эксперт.

Пятое условие – *сильное групповое давление, обусловленное взаимовлиянием членов группы друг на друга*. В свою очередь повышенное психологическое давление вызывается тесной сплоченностью индивидов, имеющих одинаковые ценности, мотивацию, направленность мышления и другие психологические характеристики. «Мы-чувство» и групповое мышление делают членов группы психологически похожими друг на друга, так что они начинают соответствовать поговорке «два сапога – пара». Кроме того, члены властвующих групп («элит») –

люди «особого склада». Как правило, все они прошли «школу жизни» и выживания в коварных и жестоких «коридорах власти», где степень жизнеспособности индивида определяется степенью угодничества и раболепия.

В условиях нестабильной, стрессовой ситуации, когда вся группа ориентирована на лидера и на его мнение, возникает иллюзорная уверенность, что есть только одно решение, а другого, альтернативного решения просто не может быть.

И. Дженис специально оговаривается, что групповая сплоченность не всегда приводит к негативным последствиям, и что при определенных условиях сплоченность и вообще групповые решения могут обернуться благом (Дженис И., 1971). Брайен Маллен и Джоэл Купер (1994) уточняют, что сплоченность рабочих производственных групп дает им преимущество и выгоды, но в группах принятия решений за нее иногда приходится расплачиваться (Майерс Д., 1997).

Кроме пяти условий, выделенных И. Дженисом, Кларк МакКоули обнаружил еще одно – шестое условие. Он утверждает, что помимо групповой сплоченности необходимо еще чувство неуверенности членов группы относительно того, как их воспринимают и оценивают в группе. Коротко говоря, каждый член группы не знает наверняка, насколько он в группе «свой». Поэтому на всякий случай он демонстрирует повышенную лояльность групповым решениям (McCaulley, C., 1989).

Кроме предпосылок И. Дженис выделил восемь признаков группового мышления. Они следующие:

1. **Иллюзия неуязвимости.** Правящие группы в силу своего привилегированного положения вырабатывают не совсем адекватные представления о степени своего могущества. Поэтому им свойственно самодовольство и убежденность в собственном превосходстве над всеми остальными людьми буквально во всем – в уровне интеллекта, в силе собственного влияния, в хитрости, и, наконец, в безнаказанности. Все это может подтолкнуть такие группы к принятию самых непродуманных, рискованных, безответственных, а порой и просто преступных, решений. История многих стран, в том числе и нашей, знает немало таких решений.
2. **Коллективная рационализация.** Рационализация является одной из форм психологической защиты, ее открытие принадлежит З. Фрейду. Правда, сам Фрейд анализировал индивидуальные защиты, к которым прибегает человек, совершив заведомо иррациональные, неразумные действия. Чтобы не выглядеть, прежде всего, в собственных глазах аморальным, жадным, завистливым и т.д., просто ненормальным или даже безумным, он придумывает для них рациональные, логические объяснения. Огруппление мышления и «мы-чувство» приводят к тому, что к рационализации прибегает группа для обоснования своих безответственных, продиктованных не разумом, а самодовольством и амбициями, действий.
3. **Вера в свою моральную непогрешимость.** Учитывая сказанное, не приходится удивляться, что властвующие группы могут воспринимать себя как образец добродетели и высокой морали. Эта позиция очень удобна, т.к. позволяет оправдывать любые свои безнравственные, антигуманные решения, выдавая их за верх гуманизма. Видимо именно это чувство моральной непогрешимости позволило в свое время В. И. Ленину заявить, что нравственно все, «что служит делу пролетариата». Чувство своего морального совершенства ведет к вседозволенности в средствах, позволяет лгать, утаивать информацию и т.д.
4. **Стереотипы в отношении чужих.** Понятие «социальный стереотип» можно определить как когнитивную схему, сложившуюся в отношении какой-либо социальной группы. Не все, но значительная часть стереотипных представлений носит уничижительный, презрительный, враждебный и т.д. характер, т.е. является предубеждениями. А в своем этом качестве стереотипы начинают играть роль психологической защиты. Суть её в том, что с позиции негативного стереотипа в отношении «чужих» получают оправдание любые действия «своих». Понятно, что это не лучший способ восприятия социальных групп. «Другие» или «чужие» предстают в плакатном, карикатурном, словом, искаженном виде, далеко от реальности. У властвующих групп, таким образом, в отношении «чужих» формируется «шапкозакидательское», высокомерное и вместе с тем чересчур настороженное злобное отношение, обусловленное страхом и ненавистью. Добавим, что такой способ восприятия «других» укрепляет группу в чувстве собственного превосходства и правоты. (К проблеме стереотипов и предубеждений мы вернемся в дальнейшем, когда будем более подробно обсуждать межгрупповые отношения).

5. **Прямое давление на инакомыслящих.** Огруппление мышления способствует тому, что если кто-то из членов группы, сохранивших свою собственную точку зрения, начинает выражать сомнение относительно принятого группой решения, то группа оказывает на него как скрытое, так и явное давление. И. Дженис в связи с этим отмечает, что диссиденту дают понять, что он должен соблюдать два правила: а) не сообщать о своих сомнениях «чужим» или в присутствии посторонних, т. е. «не выносить сор из избы», чтобы сохранялась видимость единства и отсутствие разногласий; б) он может сомневаться в частностях и критиковать детали, но не «генеральную линию» группы. Но даже и при соблюдении этих требований малейшее отклонение от общей позиции повлечет санкции со стороны группы.
6. **Самоцензура.** Впрочем, как правило, никаких санкций против инакомыслия и не требуется, поскольку, как установил Дженис, групповое мышление побуждает членов группы самих подавлять собственные сомнения, отказываться от них, т.е. использовать самоцензуру. И это понятно. Коль скоро мы уже говорили о конформизме, то он без самоподавления невозможен. Собственно в этом и состоит его сущность.
7. **Иллюзия единодушия.** Если человек подавляет свои опасения и сомнения, держа их при себе и боясь их высказать, чтобы не оказаться в роли зачинщика разногласий – так поступают большинство членов группы – то отсутствие высказанных сомнений создает у всей группы иллюзию единодушия. Раз все молчат, значит, никто не сомневается, все согласны – примерно так рассуждает каждый. Это побуждает членов группы к еще большей самоцензуре, что, в свою очередь, усиливает иллюзию единодушия. Таким образом, даже имея различные точки зрения, членам группы и группе в целом удается сохранить уверенность, что все придерживаются одного мнения.
8. **Наличие «умохранителей».** Слово «умохранители» не совсем в ладах с тем смыслом, которое оно должно передавать. Частично это оправдывается тем, что сам Дженис объясняет свои языковые нововведения ссылкой на Джорджа Оруэлла, который в романе «1984» использует слова «новояза», т.е. языка, порожденного мрачной, утратившей всякий смысл социальной реальностью, описанной в романе.

Вместе с тем, в русском языке уже давно используется слово, хорошо передающее смысл того, о чем пишет Дженис. Это слово «идеолог». В нашем случае речь идет об идеологах групп. Основная их функция – будь это официальные или самочинные идеологи – сводится к борьбе с инакомыслием разными, чаще всего аморальными, жульническими, преступными способами и средствами. Это может быть и утаивание информации, и ложь, и клевета, и «затыкание ртов», и дискредитация оппонентов, и даже их физическое устранение. Словом, нет таких преступлений, на которые не пошли бы идеологи. Многим россиянам старшего и даже среднего поколения деятельность «идеологических бойцов» хорошо памятна, благодаря всепроникающим «щупальцам» идеологических отделов ВКПб – КПСС. Некоторые из этих «бойцов» с гордостью называли себя «цепными псами партии», чем, без сомнения, незаслуженно оскорбляли собак.

Многие признаки группового мышления нашли эмпирическое подтверждение в ходе различных, прежде всего архивных исследований публичных выступлений американских политиков во время наиболее болезненных внешнеполитических и внутренних кризисов. Сам Дженис анализирует три таких внешнеполитических кризиса – катастрофическая самонадеянность американских военных на Гавайях, обернувшаяся разгромом военно-морской базы Пирл-Харбор, где погибло около 4 тысяч человек; бездарное вторжение на Кубу, закончившееся провалом; поражение США во Вьетнамской войне.

Последовавшие за работами Джениса (1971, 1982), исследования выявили ряд других событий в истории США, ставших следствием группового мышления – Уотергейтский скандал, гибель космического челнока «Челленджер» в 1986 г. и т.д. (Майерс Д., 1997, Авермат Э., 2001). Российская и советская история пока еще только ждет своих исследователей группового мышления.

Исследования, проведенные в США Дженисом и его последователями, установили, что политики, руководствующиеся групповым мышлением, отличаются высокопарной патриотической риторикой, национальным самолюбованием и, что вполне логично, упрощенным, даже примитивным пониманием проблем. Это вполне объяснимо – предвзятость, избирательность в отборе информации, как и в оценке вариантов решения проблемы неизбежно ведут к ограниченности и примитивизму.

Дав психологическую характеристику групп с «огруппленным» мышлением, Дженис описал также признаки, свидетельствующие о дефектности принимаемых этими группами решений. К ним он относит:

1. Необъективность – принятые решения отличаются односторонностью, субъективизмом, пристрастностью;
2. Избирательность в отборе и использовании информации – решения принимаются на основании только «своих», только привычных, только угодных и желательных источников информации. Коротко говоря, используется только та информация, которая нравится, поскольку она не противоречит представлениям о проблеме лидера и членов группы;
3. Безальтернативность принимаемых решений – группа вырабатывает только одно решение, которое считается единственно возможным и абсолютно правильным. Никакие альтернативные способы действий даже не рассматриваются, так как убежденность в собственной непогрешимости настолько высока, что мысль о возможности неудачи просто не приходит в голову;
4. Отказ от разработки планов на случай непредвиденных обстоятельств (что вполне понятно, поскольку решение воспринимается как абсолютно правильное);
5. Отсюда – невнимание к возможным опасностям, которыми может угрожать принятое решение;
6. И как следствие – отсутствие запасных, альтернативных способов решения проблемы, что угрожает и самой группе, и обществу в целом любыми непредвиденными опасностями.

Кроме того, Дженис предложил ряд рекомендаций, которые, по его мнению, могут предотвратить огруппление мышления. Он полагает, что для этого необходимо, чтобы лидер признавал право членов группы на инакомыслие и даже поощрял его, предоставляя возможность каждому члену группы открыто высказывать свое несогласие или свое особое мнение. Лидер вообще не должен навязывать свою точку зрения, вместо этого предлагая высказываться всем остальным. Это необходимо для того, чтобы были изложены и выслушаны все имеющиеся мнения по поводу обсуждаемой проблемы. И уже затем, когда выскажутся все, лидер может на основе альтернативных точек зрения сформулировать свое мнение о решении проблемы. В больших группах для выработки плана решения проблемы могут быть созданы подгруппы, работающие независимо друг от друга, чтобы затем на заключительном этапе сообща, всей группой принять окончательное решение. (Вспомним усовершенствованную модифицированную модель «мозгового штурма»). Но опять-таки, чтобы работать в таком порядке, необходимо, чтобы лидер и группа были заинтересованы в эффективности своих решений, а не в демонстрации своей сплоченности и единодушия. Как видим, очень многое здесь, по мнению И. Джениса, зависит от мотивации и поведения лидера группы.

И последнее. Групповая сплоченность, единодушие, единогласие, общее согласие и т.д. не обязательно фатально ведут к плачевным результатам. Если ваша группа не занята решением глобальных проблем или разработкой долговременных стратегических планов, спасением страны или, по крайней мере, фирмы, а занята производственной деятельностью или озабочена тем, где и как лихо провести время, то сплоченность, единодушие и т.д. сослужит ей добрую службу.

### ***Влияние группового меньшинства***

Понятно, что правящих групп, демонстрирующих исключительное показное единодушие из-за чувства вседозволенности и боязни их членов высказывать свои мнения, относительно немного. Гораздо больше таких групп, в которых возникают разногласия по различным поводам, в силу чего в группах формируются подгруппы, отстаивающие несхожие позиции. Подгруппы могут быть равными по численности, но чаще они оказываются непропорциональными по количеству членов. И тогда можно говорить о разделении группы на большинство и меньшинство. Причем иногда в роли меньшинства может выступать один-единственный человек.

О том, насколько великолепно, прямо-таки упоительно ощущать свою принадлежность к большинству и как несладко приходится тем, кто оказался в меньшинстве, мы не раз уже писали раньше в этой книге. Впрочем, многие прекрасно знают об этом из собственного опыта.

Вот почему люди, как правило, стараются всегда при всех обстоятельствах принадлежать к большинству, а не к меньшинству. Причем некоторые (и их немало) из страха оказаться в меньшинстве не только изменяют свои взгляды, принципы, убеждения, но и предают других людей, в том числе своих близких или просто доверившихся им. Кроме того, достаточно много людей стремится присоединиться к большинству потому что, поступая так, они, не прилагая усилий, стараний, труда и т.д., очень легко оказываются на стороне победителей или даже в их рядах. Такие люди всегда на стороне тех, кто явным образом побеждает.

Мы заговорили об этом по той причине, что исследователи, изучающие социальное влияние, традиционно придерживались точки зрения обыденного сознания на соотношение влияния большинства и меньшинства, а именно: большинство обязательно влиятельнее, чем меньшинство. Кстати, все обсуждавшиеся ранее исследования – Шерифа (1936), Аша (1951), Шехтера (1951) и др. – как раз подтверждали истинность этого мнения.

Вместе с тем, мы знакомимся также и с другой точкой зрения, которую отстаивал Габриэль Тард. Он, в частности, утверждал, что меньшинство - элита оказывает исключительное влияние на большинство – массу. Другими словами, по мнению Тарда, меньшинство не просто более влиятельно, чем большинство, но что только оно и обладает силой влияния. Подтверждение этому Тард усматривает в самом феномене социальной власти, которая принадлежит либо отдельным людям – вождям, лидерам, руководителям, либо правящим, руководящим группам, придающим динамизм общественному развитию.

Менее категоричную позицию, но все же признающую возможность влияния меньшинства на большинство, занимает современный французский социальный психолог Серж Московичи (1976, 1985). Он полагает, что влияние меньшинства на большинство должно отличаться от обратного влияния, поскольку членам меньшинства необходимо обладать особыми характеристиками и поведением, чтобы добиваться влияния на группу.

Первое условие, от которого зависит влиятельность меньшинства – характер отношения к подгруппе со стороны большинства. Если «меньшевики» выступают как единая, сплоченная команда, то у них больше шансов получить перевес во влиянии. Ведь в этом случае они будут производить на других членов группы впечатление убежденных, стойких, в высшей степени ответственных людей. У «большевиков» это может вызвать уважение, внимание, что в свою очередь может побудить большинство присоединиться к мнению меньшинства.

Далее С. Московичи утверждает, что подгруппа «меньшевиков» должна демонстрировать последовательность, настойчивость, самостоятельность, честность, справедливость и т.д. Одним словом, меньшинство должно являть собой пример стойкости и порядочности.

Правда, некоторые исследователи, и в частности Шарон Вулф (1979), полагают, что настырность и неуступчивость «меньшевиков» может воспротивиться против них всю группу и привести к изоляции, а то и изгнанию меньшинства (Авермат Э., 2001). Поэтому в некоторых ситуациях меньшинству лучше идти на компромисс, чем демонстрировать несгибаемость.

Еще одно отличие влияния меньшинства состоит в том, как происходит согласие с «меньшевистской» позицией. Конформизм в отношении позиции «большевиков» носит, как правило, показной, старательно подчеркнутый, публичный характер. Влияние же меньшинства чаще всего сказывается на личных, внутренних, интернализированных убеждениях.

Чарлен Немет и Джоэл Уочтлер предположили, что люди, которые знают о позиции меньшинства и часто слышат о ней, лучше, чем несведущие, внутренне подготовлены к принятию этой точки зрения, даже если она первоначально не совпадала с их собственной, лучше подготовлены по-новому взглянуть на проблему.

Конформистская же реакция на мнение большинства часто носит показной характер и происходит поспешно (Немет Ч., Уочтлер Дж., 1983).

Проверяя свою гипотезу, Немет и Уочтлер набрали группу студентов (162 человека), добровольно согласившихся поучаствовать в исследованиях, и предложили им поработать над решением творческой задачи, требующей воображения. Работать испытуемым предстояло в группах, в которые исследователи внедряли своих помощников. Задача, которая, впрочем, служила лишь отвлекающим фактором, заключалась в отыскании изображений замаскированных фигур. Но истинной целью исследования было изучение различия влияния большинства и меньшинства. Поэтому работа групп испытуемых строилась по следующему принципу: условие «меньшинства» – два реальных испытуемых и четыре помощника исследователей; в условиях «большинства» соотношение было обратным и помощники оказывались в численном меньшинстве.

Хотя во всех случаях помощники, выступавшие под видом испытуемых, предлагали одно и то же количество найденных фигур, реакции настоящих испытуемых изменялись в зависимости от ситуации. Когда решение предлагалось большинством (помощниками), то испытуемые (меньшинство) просто присоединялись к нему.

И напротив, узнав ответ помощников, находившихся в меньшинстве, реальные испытуемые – большинство, не спешили с ними соглашаться и продолжали работать самостоятельно, стараясь отыскать новые фигуры.

Таким образом, испытуемые действительно быстро и легко поддавались влиянию большинства и практически не воспринимали давления меньшинства. Следовательно, «меньшевикам» на самом деле необходимо предпринимать какие-то особые усилия, чтобы стать влиятельными для большинства.

Кроме того, заполняя постэкспериментальную анкету, те испытуемые, которые находились в условиях «влияния большинства» и которые просто присоединялись к чужому мнению, сообщали о пережитом ими чувстве психического дискомфорта, в отличие от испытуемых в условиях «влияния меньшинства» (Немет Ч. и Уочтлер Дж. 1983).

Не все социальные психологи согласны с выводами С. Московичи, Ч. Немет и Дж. Уочтлера о том, что процесс влияния меньшинства отличается от обратного влияния, полагая, что оба процесса протекают одинаково. Например, Шарон Вулф и Биб Латанэ (1985) утверждают, что влияние как большинства, так и меньшинства предопределяются тремя факторами: количеством людей, их близостью и степенью их влиятельности. (Об этих факторах мы уже говорили в предыдущей главе.) Иначе говоря, Вулф и Латанэ полагают, что «меньшевики» обладают слабым влиянием просто потому, что их меньше. Если членов меньшинства достаточно много, если они обладают высоким статусом и авторитетом и если они не дистанцируются от подгруппы большинства, то сила их влияния будет очень высокой.

Думается, что выводы Вулф и Латанэ не противоречат точке зрения Немет и Уочтлера, а просто конкретизируют ее. Ведь те условия, которые должны способствовать росту влияния меньшинства, оговоренные Ч. Немет, Б. Латанэ назвал другими словами.

Еще одно возражение против выводов Немет и Уочтлера содержится в метаанализе исследований влияния большинства и меньшинства, который провели Арие Круглянки и Диана Мэкай. Авторы метаанализа утверждают, что сторонники дифференцированного понимания влияния меньшинства и большинства воспринимают кажущиеся различия за реально существующие. На самом деле, полагают исследователи, различия содержатся в ситуациях, в которых происходит влияние, а не в качественных характеристиках видов влияния (Kruglanski A. & Mackie D., 1990).

Если вернуться к исследованию Немет и Уочтлера (1983), то обнаружится, что в условиях «влияния большинства» испытуемые ставились перед фактом: большинство (четверо помощников исследователей) уже выполнили задачу. Так что меньшинству - настоящим испытуемым ничего не оставалось делать, как только присоединиться к предложенному варианту решения. Такое восприятие ситуации могло стать причиной возникновения у испытуемых чувства неловкости, о котором они сообщали в анкетах.

А вот в условиях «влияния меньшинства» у испытуемых не создавалось впечатления, будто задача уже выполнена, поэтому они включались в ее решение сами. Но если бы меньшинству удалось их убедить, что делать больше нечего, то в этом случае испытуемые также отказались бы от попыток самостоятельного решения.

На основании этого рассуждения А. Круглянки и Д. Мэкай приходят к выводу, что в исследовании Ч. Немет и Дж. Уочтлера выявились не два различных типа влияния, а один и тот же тип влияния, но в различных ситуациях.

По правде говоря, доводы Круглянки и Мэкай выглядят не очень убедительно. Ведь сторонники дифференцированного влияния меньшинства и большинства говорят несколько о другом, а именно: влияние большинства ведет к внешнему конформизму, в то время как влияние меньшинства – к внутреннему, т.е. к реальному изменению позиции.

В заключении отметим, что вопрос этот до сих пор остается дискуссионным (см. например Майерс Д., 1997, Авермат Э., 2001). И это вполне объяснимо. Ведь если прав Г. Тард и другие ученые, утверждающие о доминирующем влиянии меньшинства в социальных процессах, о его главенствующей роли в социальных изменениях, то знание механизмов влияния меньшинства на большинство оказывается чрезвычайно важным.

## Часть 2. Психология межгрупповых отношений

### Глава 10. Принципы межгруппового восприятия

Активность групп не ограничивается только внутренними процессами. Группы либо время от времени, либо постоянно взаимодействуют с другими группами. Внешняя активность подчас имеет для их жизнедеятельности не меньшее значение, чем внутренние процессы.

Межгрупповые отношения – это общее, довольно абстрактное понятие. В реальной повседневной жизни группы так же, как и отдельные люди могут поддерживать друг с другом хорошие отношения и сотрудничать, могут испытывать взаимную враждебность и конфликтовать, но могут и вообще никак не взаимодействовать, будучи самодостаточными, сосуществуя порознь. Правда, последний вариант возможен лишь в том случае, когда их интересы никак не пересекаются, или когда группы не подозревают о существовании друг друга. Во всех других обстоятельствах группы либо сотрудничают, либо враждуют.

К сожалению, социальная реальность такова, что очень часто взаимоотношения групп приобретают форму конфронтации, пронизаны подозрительностью, страхом и ненавистью.

На этом основании некоторые социальные теории (например, теория марксизма) вообще рассматривают конфликт, как способ существования и источник развития человеческого общества в целом и каждого конкретного сообщества в частности. Разумеется, существуют и другие подходы в понимании общественной жизни.

Как бы то ни было, но мировая история, так же, как и история каждой страны, изобилует бесчисленным множеством самых разных конфликтов - войн, социальных революций, мятежей, восстаний, побищ и т.д. Так что интерес ученых, причем, не только социальных психологов к межгрупповым взаимодействиям в значительной мере обусловлен именно опасной, болезненной проблемой межгрупповой враждебности и конфронтации. И ключ к пониманию проблем межгрупповых взаимодействий дает анализ сил социального давления, предопределяющих эти отношения.

#### **«Мы» и «Они»**

Большинство социально-психологических исследований межгрупповых отношений, описанных в литературе, изучали проблему этнических и гендерных взаимодействий. Основная часть этих исследований выполнена американскими авторами. Косвенным образом это может указывать на то, какие проблемы наиболее актуальны для американского общества.

Конечно, взаимоотношения между полами, а также между национальными и расовыми группами порождают проблемы не только в США. Вместе с тем, взаимоотношения любых групп могут создавать социальное напряжение. «Мы» против «Они» может служить причиной ненависти и приводить даже к самоуничтожению групп. В данном случае мы можем говорить о «сплочении для самоуничтожения». Наглядным примером может служить поведение верующих из Народного Храма Джонса (Зимбардо Ф. и Ляйппе М., 2000). Из истории нашей страны мы также знаем о подобных случаях – групповое самоуничтожение через самосожжение, например, староверов, которые из-за страха и ненависти совершали массовые самоубийства.

Почему это так? Исследователи, изучающие сферу межгрупповых взаимодействий, указывают на различные причины межгрупповой напряженности. Одни, такие, например, как Уильям Самнер и Генри Теджфел полагали, что корни проблемы уходят в природу человека. К таким же выводам пришла и психология масс. Другие авторы, например М. Шериф, К. Ховланд и Р. Сирс, считали, что все дело в той социальной или экономической ситуации, в которой оказываются взаимодействующие группы.

Как видим, взгляды ученых существенным образом расходятся. Поэтому имеет смысл поближе познакомиться с каждой из точек зрения.

#### **Этноцентризм**

Одна из фундаментальных причин непонимания и конфликтов, возникающих в межгрупповых отношениях, была установлена еще в начале XX века социологом Уильямом Самнером (1906). Изучая этнические группы, он обнаружил, что всем им свойственно одинаковое восприятие себя в окружающем мире как центра мироздания. Другими словами, каждая группа считает свои социальные ценности, представления, традиции, верования и т.д. единственно правильными, и следовательно, полагает себя как некий эталон, образец, которому должны следовать все остальные группы. Поэтому восприятие образа жизни, ценностей, представлений,

даже внешнего облика других этнических групп происходит с позиции сравнения «их» с «нами». Но поскольку другие отличаются, поскольку «они» не такие, как «мы», значит они «неправильные», плохие. Ведь правильные и хорошие – это «мы». Таким образом, степень их «неправильности» определяется тем, насколько «они» не похожи на «нас».

Эту установку этнических групп в отношении себя самих и всех остальных У. Самнер определил как **этноцентризм**. Сегодня это понятие широко используется в различных социальных науках.

Как видим, данное явление по существу аналогично **эгоцентризму**, т.е. принципиально такой же установке индивида в отношении себя и окружающих людей.

Действительно, согласно **теории социального сравнения** Л. Фестингера, люди, причем, как индивиды, так и группы, воспринимают и осознают себя, сравнивая себя с другими. И надо отметить, в большинстве случаев сравнение производится в свою пользу. Иначе говоря, в процессе сравнения «Я» или «Мы» получается чаще всего лучше, чем «Он» или «Они».

У. Самнер вполне обоснованно утверждает, что каждая группа взращивает в себе гордость и тщеславие, хвастает своим превосходством, утверждая о своем божественном происхождении (об этом повествует мифология любого народа) и с презрением или со страхом смотрит на всех остальных. Такой же вывод, но только в отношении масс, делает Г. Лебон. Он объясняет возникновение чувства собственного величия и всемогущества у толпы ее многочисленностью и иллюзиями (Лебон Г., 1995 а, б).

Но в психологии имеются и другие объяснения национальной гордыни и этническому высокомерию. Его дают теории глубинной психологии, и в частности, Альфред Адлер и Вильгельм Райх, которые полагают, что как национальное, так и индивидуальное самовозвеличивание вкупе с уничижительным отношением к другим является бессознательной компенсацией чувства зависти, обиды, беспомощности, униженности, словом, ощущение собственной неполноценности. В качестве примера такого массового компенсаторного процесса, примера, ставшего хрестоматийным, В. Райх приводит фашистское движение в Германии в 30-х гг. XX в., провозгласившего превосходство немецкой нации над всеми остальными. Напомним, что фашизм стремительно распространился и утвердился в Германии после ее унижительного поражения в Первой мировой войне.

### **Группоцентризм**

Какое бы теоретическое объяснение мы не использовали, бесспорно одно: группы воспринимают друг друга с позиции «Мы» и «Они». При этом понятно, что «Мы» – это кладезь добродетели, в то время как «Они» – скопище пороков.

Конечно, обостренное «мы-чувство», подстегивающее самовосхваление и тесная групповая сплоченность свойственны не всем группам и не всегда, а лишь в каких-то чрезвычайных ситуациях. Кроме того, большие социальные группы (национальные или культурные) могут отличаться психологической гетерогенностью. Поэтому не все члены группы могут испытывать по отношению к «Они», скажем, ненависть и ксенофобию. Так, например, в бывшем СССР во времена «холодной войны» существовал идеологический штамп – «загнивающий Запад» в отношении капиталистических стран. И многие представители «советской интеллигенции», знавшие о реальном положении дел у «них» и у «нас», это бессмысленное словосочетание обыгрывали самым замечательным образом – по поводу стран с рыночной экономикой обычно шутили: «Красиво гниют!»

Вместе с тем, скепсис в отношении «своей группы» и признание превосходства чужой группы является не очень характерным для межгрупповых отношений. Это все же исключение, а не правило.

Тем не менее, иногда даже при очень большом желании, сравнивая себя с другими, члены группы не могут найти очевидных признаков своего превосходства. Тогда в ход идут умозрительные, совершенно неverifiedируемые самокатегоризации с использованием словесной конструкции – «зато». Например, «зато мы щедрые, гостеприимные, отзывчивые, душевные» и т.д. При этом очень просто собственные недостатки и пороки оборачиваются достоинствами: безалаберность и недисциплинированность – душевной широтой и щедростью, лень и необязательность – нестяжательством и непосредственностью, равнодушие и безразличие – смиренностью, подобострастность, угодничество, рабская покорность – терпеливостью, жадность и зависть – чувством справедливости и т.п. В целом же группоцентризм и этноцентризм характеризуются благосклонным восприятием своей группы и негативным – всех других. В данном случае группы, как правило, прибегают к крайним атрибуциям. Томас Петтигрю (1973)

отмечает, что свои собственные добрые дела члены группы объясняют своей изначальной природной склонностью к добродетели. А хорошие поступки других (т.е. «Они») объясняются простой случайностью. И наоборот, если «Мы» сами и делаем что-то дурное, то лишь случайно, а вот «Они» совершают дурное в силу своей природной испорченности.

Еще раз подчеркнем, что подобная асимметрия в восприятии – оценка себя и других, скорее всего, необходима группам, как и индивидам для повышения самооценки. Но это лишь одна из причин. Другая – в асимметричной когнитивной категоризации «Мы» и «Они».

### ***Категориальная асимметрия***

Обнаруженная Амосом Тверски (1977) асимметрия восприятия оценки сходства и различия объектов помогает понять *когнитивные причины* формирования этно- и группоцентрической позиции. Суть эффекта асимметрии состоит в том, что сравнивая два объекта, люди могут совершенно искренне полагать, что один объект похож на другой (например объект А похож на объект Б) в то время как обратного сходства не наблюдается (т.е. объект Б на похож на объект А). Так, скажем, люди могут утверждать, что, допустим, Новосибирск похож на Москву, а вот Москва на Новосибирск – нет. Другой пример: американцы склонны считать, что другие похожи на них гораздо больше, чем они сами – на других (Росс Л., Нисбетт Р., 2000).

Но эта странная «логика» свойственна не только американцам. Точно так же воспринимают и россияне, побывавшие в тех же США. Они с удовлетворением сообщают, что «американцы похожи на нас». И никому не приходит в голову заявить, что «мы похожи на американцев». Как такое возможно? Почему возникает эта странная асимметрия?

Думается, однозначного ответа здесь нет. Тем не менее, одну из причин асимметрии в процессе сравнения называет сам А. Тверски (1977), а вслед за ним на нее же указывают К. Холиоук и П. Гордон (1979). Она, по мнению названных авторов, в неодинаковой «когнитивной наполненности» сравниваемых объектов, т.е. «Они» и «Мы». Для каждого члена группы «Мы» – это важная, богатая ассоциациями, категория, знакомая в деталях и в частности, в которую он включает и себя, и которую он принимает за эталон, или стандарт для сравнения (Росс Л., Нисбетт Р., 2000). В то же время «Они» – это абстрактная, очень бедная по содержанию категория, в которой может улавливаться некоторое отдаленное сходство с «Мы». Поэтому сравнения осуществляются асимметрично – «Они» похожи на «Нас», но не наоборот. Причем «Они» могут быть настолько когнитивно бедными, что все члены группы будут выглядеть как «на одно лицо». Так европейцам все азиаты кажутся индивидуально неразличимыми. Но то же самое и европейцы на взгляд азиата абсолютно одинаковы. Другой пример: многие люди еще могут допустить, что собаки в чем-то похожи на людей, но очень немногие, что люди – на собак.

### ***Асимметрия могущества и статусов***

Все группы, в том числе и этнические, отличаются друг от друга мерой могущества, влияния, статусом. Кроме того, группы могут располагать своими, только им доступными средствами давления, которые они используют в случаях конфронтационного взаимодействия. Так, например, в конфликте между работниками и администрацией управленцы обычно пускают в ход финансовую власть и хитрость, чтобы расколоть работников, прибегают к услугам штрейкбрехеров и т.д. А рабочие оказывают давление посредством прекращения работы, выведением из строя оборудования и т.д.

Различия в могуществе, влиятельности и статусе очень часто приводит к усилению группоцентризма. Причем это характерно как для групп с относительно низким, так и с высоким статусом. Понятно, что в этом случае низкостатусные группы воспринимают привилегированное положение своих противников как несправедливое, незаслуженное, незаконное, да и вообще временное. Излишне говорить, что с позиции высокостатусной группы все выглядит прямо противоположным образом. Тем не менее, как одна, так и другая группа в сложившейся ситуации активно занимается самовозвеличиванием, самовосхвалением и выказывает крайний негативизм в отношении противной стороны (Браун Р., 2001).

Воспринимаемое различие в статусе и влиятельности приводит подчас к очень сложным межгрупповым взаимоотношениям с неожиданными результатами. Так, например, пытаясь понять, почему корейские торговцы в Лос-Анжелосе сталкиваются с враждебным отношением в районах, населенных неграми и с доброжелательным – в районах, где проживают латиноамериканцы, Люси Чен и Йен Эспириту (1989) обнаружили, что все дело заключается в различном восприятии корейцев неграми и латиноамериканцами. Черные, будучи американцами по происхождению, воспринимают корейцев как чужаков, как пришельцев и относятся к ним в

соответствии с этноцентрическим стереотипом как к чужой группе «Они». Другими словами, корейцы воспринимаются неграми как эмигранты, получившие определенные преимущества, разумеется, незаслуженные. В то же время латиноамериканцы, сами являясь эмигрантами из Мексики и Южной Америки, воспринимают и определяют корейцев как членов своей группы, как таких же, как они сами, эмигрантов, т.е. как «Мы». Поэтому корейские торговцы и предприниматели рассматриваются ими не как чужаки, а как ролевые модели, т.е. как образцы для подражания (Cheng L. & Espiritu I., 1989).

К вопросу о межгрупповом сравнении и последствиях этого процесса мы еще вернемся в дальнейшем. С тем, чтобы обсудить его с позиции теории социальной идентичности, созданной на базе исследований Генри Теджфела. Пока же сделаем некоторые предварительные выводы. Итак, этноцентризм – группоцентризм:

1. Действительно является распространенным способом группового самосознания;
2. Он не всегда и необязательно проявляется в крайних, острых формах. Экстремальное выражение этно- и группоцентризм приобретают в случаях ущемления групповой гордости и низкой самооценки;
3. В некоторых ситуациях члены одной группы («Мы») могут даже признавать превосходство другой («Они»). Такое становится возможным в том случае, когда у членов группы «Мы», по крайней мере, имеется не схематичное, а более или менее полное и беспристрастное знание об «Они».

### **Внутригрупповой фаворитизм и межгрупповая дискриминация**

Если У. Самнер обнаружил пристрастное восприятие своей и чужих групп в результате наблюдения за этническими общностями, то британский психолог Генри Теджфел и его коллеги пришли к аналогичным выводам, но уже в ходе многочисленных экспериментов с так называемыми «минимальными группами»<sup>1</sup>. Первоначально испытуемыми в экспериментах Теджфела и его коллег (1971) выступали дети. Исследователи разделяли их на две исключительно условные, или номинальные, группы, каждая из которых считалась якобы поклонницей одного из двух художников-абстракционистов: Пауля Клее и Василия Кандинского. Понятно, что эти имена были малозначимыми для детей, поэтому «сторонники» Кандинского получили № 44, а «приверженцы» Клее № 74. Затем детей просили распределить деньги между членами «своей» и «чужой» группы, используя составленную исследователями матрицу распределения сумм. Все пункты матрицы, за исключением одного, содержали диспропорцию в суммах в пользу либо одной, либо другой группы.

---

Числа означают вознаграждение

---

члена группы Клее под № 74 Члена группы Кандинского под № 44	25	23	21	19	17	15	13	11	9	7	5	3	1
	19	18	17	16	15	14	13	12	11	10	9	8	7

---

Рис. 1.

Отметим, что личности получателей денег ни в «своей», ни в «чужой» группах ребенку, которому предстояло делать выбор, были неизвестны. Кроме того, чтобы лишить детей корыстной мотивации им сообщали, что самим им из распределяемых сумм ничего не перепадет ни при каких условиях.

<sup>1</sup> Название «минимальные» означает в данном случае, что испытуемые в экспериментах Теджфела объединялись в «группы с минимальными групповыми признаками», т.е. это были чисто номинальные, можно даже сказать, воображаемые группы.

Какая же тенденция выявилась при дележке денег детьми между воображаемыми «своими» и «чужими»? Исследователи подчеркивают, что хотя дети и старались быть справедливыми, но тем не менее, стремились распределить большую сумму для получателя из собственной, а не из чужой группы. Причем их явно не устраивал реально справедливый вариант, где суммы действительно могли оказаться равными как для «своих», так и для «чужих». Более того, даже в ущерб интересам собственного согруппника, когда ему в абсолютном выражении могла достаться большая сумма, допустим 19, испытуемые предпочитали выделить «своему» 11 лишь затем, чтобы «чужому» досталось еще меньше – только 9. (Если дать «своему» 19, то «чужой» получит аж 25!). Поэтому дети действовали по принципу: пусть «нам» достанется мало, но зато «они» получают еще меньше!

Что и говорить, результаты эксперимента получились любопытными. И это при том, что дети были распределены на воображаемые группы, что они никогда не видели ни «своих», ни «чужих», ни с кем из них не общались, не имели никаких отношений ни в прошлом, ни в настоящем. И вместе с тем, испытуемые, без исключения, постоянно выделяли членов «своей», а не «чужой» группы, вознаграждая их более весомо по сравнению с «чужаками».

Таким образом, исследования Г. Теджфела убедительно доказали наличие **внутригруппового фаворитизма** и **межгрупповой дискриминации** во взаимодействиях даже «минимальных» групп. Впоследствии в нескольких десятках исследований, концептуально воспроизводящих эксперименты Теджфела, проведенных в различных странах с участием людей различного пола и возраста были получены аналогичные результаты (Росс Л., Нисбетт Р., 2000).

Но еще более существенно то, что исследование реальных, а не «минимальных» групп и в естественных, а не в лабораторных условиях, также выявили межгрупповую дифференциацию и дискриминацию. Так, например, английский социальный психолог Руперт Браун, проводя исследования на авиастроительных заводах, убедился в том, что рабочие бригады предпочитали даже потерять в собственном заработке, лишь бы только зарплата в других бригадах была ниже, чем в их собственной (Браун Р., 2001). Другими словами, производственные группы сравнивали себя и стремились к тому, чтобы хоть в чем-то, но желательно в существенном (например, в зарплате) «их» превосходить. При этом они не сравнивали себя с группами другого уровня, скажем, с администрацией, чья зарплата была очевидно больше. Но членов производственных бригад этот аспект мало интересовал, поскольку административные работники – не их уровень сравнения. Точно так же, если предположить, что, допустим, одна студенческая группа стала бы вдруг получать большую, чем остальные группы, стипендию, то это вызвало бы гнев и возмущение в «обделенных» группах. Но студентам не приходит в голову протестовать, например, против того, что их стипендия ниже, чем заработная плата преподавателей, хотя и студенты, и преподаватели заняты в одном и том же учебном процессе. Впрочем, это отдельная проблема и к ней мы еще вернемся в одном из следующих параграфов.

Результаты исследований и «минимальных», и реальных групп требовали теоретического объяснения. И надо отметить, недостатка в попытках объяснить внутригрупповой фаворитизм и межгрупповую дискриминацию не было. Сам Г. Теджфел и его коллеги (1971) первоначально искали причины межгрупповой дифференциации в нормах соревновательности, в желании одной группы (команды) победить другую. Это объяснение вполне соответствовало выводам М. Шерифа, которые он сделал в результате своих знаменитых «лагерных» экспериментов (1953, 1955, 1961), где столкнулись интересы двух групп, что и вызвало межгрупповой конфликт (разговор об этих исследованиях к нас пойдет впереди). Но парадигма исследований Теджфела противоречила этим выводам – в его экспериментах не было ситуаций соперничества, отсутствовали даже сами предпосылки к «одержанию победы».

Другое объяснение причин межгрупповой дифференциации предлагалось с позиции анализа когнитивных процессов межгруппового восприятия. С этой точкой зрения мы уже знакомы, когда обсуждали категориальную асимметрию восприятия «Мы» и «Они». Очевидно, что это объяснение неполное, т.к. называет лишь одну из причин, к тому же не самую существенную. А существенным здесь остается другой вопрос – почему именно «свои», а не «чужие» выглядят лучше в межгрупповом восприятии? Вот на него то и пытается дать ответ **теория социальной идентичности**.

## *Теория социальной идентичности*

Начнем с того, что в ролевую структуру Я-концепции человека включается его принадлежность ко всем социальным группам, с которыми он себя идентифицирует. Собственно, первоначально эту идею выдвинул в своей теории личности еще У. Джеймс, а затем ее развивали Дж. Г. Мид, Ч. Кули, Г. Блуммер, Э. Гоффман и др. Кроме того, этими же, а также другими авторами совершенно справедливо указывается, что люди предпочитают иметь завышенную, а не заниженную самооценку.

Именно с этих позиций Г. Теджфелу и Дж. Тернеру удалось дать вполне удовлетворительное объяснение внутригрупповому фаворитизму и межгрупповой дискриминации (Tajfel H. & Turner J., 1986). Суть его в том, что принадлежность к группе, будучи частью нашего самосознания, может повышать, а может и понижать нашу самооценку. Понятно, что вхождение в «хорошую» группу и идентификация с ней обеспечивает человеку позитивное представление о себе. И наоборот, идентификация с «плохой» группой способна сделать человека «плохим» в его собственных глазах.

Но знание о том, «что такое хорошо и что такое плохо» согласно теории социального сравнения Леона Фестингера, мы получаем в процессе социального сравнения. Мы сравниваем не только себя с другими, но и свою группу с чужой. Например, свою семью мы сравниваем с другими семьями, свою нацию с другими нациями. Если наша группа лучше или, по крайней мере, не хуже других, то это дает повод каждому ее члену гордиться не только группой, но и самим собой. Но что самое приятное, сам индивид может не прилагать никаких усилий к успеху или процветанию, славе «своей» группы. Здесь можно вспомнить описанную Р. Чалдини тактику саморепрезентации, которую он назвал «стремлением греться в отраженной славе» (Чалдини Р. 1999). Вообще-то о такой тактике было известно еще со времен Древнего Рима. Именно там люмпены, отбросы римского общества с гордостью заявляли о себе «зато я римлянин».

С тех пор мало что изменилось. Ведь это действительно очень удобно: ничего не делать для преуспеяния своей группы или даже делать все, чтобы дискредитировать ее - и при этом «греться в лучах ее славы». Пусть я лживый, ленивый, подлый, злобный, завистливый, жадный, но зато я, допустим, американец, русский, француз, украинец, англичанин и т.д. Кстати, осознание себя членом национальной группы – сама благодатная отдушина для компенсаторного самоуважения. Поэтому известный афоризм гласит, что патриотизм – последнее прибежище мерзавцев. Именно поэтому, видимо, среди громогласных, «публичных» и «профессиональных» патриотов больше всего воров, взяточников, самодуров, проходимцев, мошенников и откровенных бандитов. Человек иногда так гордится своей национальностью, что создается впечатление, будто в его национальной принадлежности имеется его заслуга. Одним словом, под лозунгами «Мы самые лучшие!», «Да здравствуем мы!», «Слава нам!» – обычно собираются самые «сливки общества».

Как уже говорилось раньше, объективное сравнение своей группы с чужой не всегда приводит к позитивной самооценке. Каким образом в этих условиях можно сохранить высокую самооценку, а уж тем более поднять ее?

Теория социальной идентичности полагает, что люди добиваются этого посредством межгрупповой дискриминации. Вновь обратимся к экспериментам с «минимальными» группами. Испытуемые решали задачу улучшения положения «своей» группы очень просто – выбирали именно такой вариант вознаграждения, когда имелась диспропорция «в свою пользу», невзирая даже на то, что в фактическом выражении члены «своей» группы получали меньше, чем могли бы получить. Ведь если бы им доставался максимум возможного, тогда бы «своя» группа утрачивала преимущества перед «чужой».

Понятно, что такое проявление внутригруппового фаворитизма - это лишь один из многих возможных способов межгрупповой дискриминации. Не будем забывать, что мы сами творим свой социальный мир, поэтому в нашем распоряжении весь арсенал психологических средств, позволяющий возвысить свою группу или принизить чужую. Последнее, кстати, сделать проще всего и, таким образом, можно очень легко поднять собственную самооценку на головокружительную высоту. Отметим, что и в межличностных отношениях очень многие люди именно так и поступают: сравнивают себя либо с теми, кто заведомо находится в проигрышном положении, либо попросту придумывают для тех, с кем себя сравнивают, несуществующие у них недостатки. Кстати, именно на этом принципе основан национализм.

И, наконец, необходимо подчеркнуть, что чем большее значение имеет для членов группы их групповая принадлежность, тем сильнее они будут проявлять межгрупповую пристрастность. В этой связи С. Хинкл и Р. Браун высказали предположение, что индивиды, принадлежащие к коллективистским культурам, должны проявлять большую межгрупповую дискриминацию, чем члены индивидуалистических культур, поскольку для первых членство в группе выступает важнейшим фактором социальной идентичности. Эта гипотеза нашла подтверждение в целом ряде исследований (Браун Р., 2001).

### ***Неудовлетворительное социальное сравнение***

Теперь мы вновь обращаемся к проблеме взаимоотношения групп с неравными статусами. Это неравенство может проявляться по многим критериям: экономическому, социальному, этническому (группы нацменьшинств и доминирующие национальности), гендерному и т.д. И в том случае, когда члены группы с низким статусом сравнивают себя с высокостатусными, то ясно, что результаты для них будут неудовлетворительными. Хотя люди часто утешают себя мудростью «бедный, да честный, богатый, да лукавый», многие все же предпочитают руководствоваться принципом – «лучше быть здоровым и богатым, чем бедным и больным». Следовательно, одним из результатов неудачного социального сравнения может стать попытка изменения своего *индивидуального статуса* посредством выхода из прежней, низкостатусной группы и перехода в высокостатусную. Конечно, это сложно и далеко не всем под силу.

Вместе с тем, такие случаи далеко не редкость. Об этом свидетельствует хотя бы тот факт, что в мировой художественной литературе одним из самых распространенных сюжетов является описание продвижения героя из социальных низов к вершине общественной пирамиды. Это «движение наверх» может осуществляться благодаря экономической предприимчивости человека, благодаря его трудолюбию, способностям, талантам или, напротив, благодаря его аморальности, беспринципности, предательству, неразборчивости в средствах достижения цели, словом низости. Так или иначе, но, как отмечает Н. Эльмерс и его коллеги (1988), в любом случае для того, чтобы перейти из низкостатусной группы в высокостатусную, индивид должен обладать какими-то особыми характеристиками и способностями, отличающими его от других. Хотя, конечно, в современных демократических обществах путь снизу вверх по социальной лестнице легче и проще, чем в древних сословных или тем более кастовых, где он вообще невозможен.

Если переход из одного социально-экономического класса в другой хоть и сложный, но все же принципиально возможный, то выход из других – низкостатусных групп вообще сопряжен с рядом неразрешимых проблем. Так, например, принципиально невозможно поменять расовую или национальную группу. Можно, конечно, разорвать отношения со своей этнической группой, психологически дистанцироваться от нее, но и только. Человек, даже культурно ассимилированный доминирующей расовой группой, будучи представителем другой расы, все равно станет чувствовать себя в положении «чужого среди своих». Примерно так же обстоит дело с семейной группой – ведь известно, что родителей или вообще предков как, впрочем, и детей, не выбирают.

Существуют и другие ограничения, препятствующие переходу членов низкостатусных групп в высокостатусные. Например, отсутствие необходимых способностей, сильная идентификационная связь с группой, социально-психологическая непроницаемость границ как своей, так и чужой групп и т.д. Во всех этих обстоятельствах итоги неблагоприятного социального сравнения компенсируются не индивидуальными, а коллективными средствами и коллективным поведением.

### ***Способы коллективной компенсации***

Теория межгрупповых отношений выделяет три основных способа коллективной компенсации в случае неблагоприятного сравнения:

1. Ограничение числа объектов для сравнения;
2. Изменение, вернее даже изобретение другие параметров для сравнения;
3. Противоборство с доминирующими группами за изменение существующего положения вещей.

Коротко охарактеризуем каждый из перечисленных вариантов коллективных компенсаторных действий, которые Г. Теджфел и Дж. Тернер называют «когнитивными альтернативами» (Tajfel H. & Turner J., 1986).

Выбор любой из альтернатив зависит от того, насколько прочным и неизбежным, незыблемым воспринимается существующий социальный порядок. Если он ощущается как стабильный и единственно возможный (т.е. существующий «от века»), то низкостатусные группы

ограничиваются сравнением своего положения с положением таких же низкостатусных групп. Так, скажем, в прошлые исторические эпохи, допустим, в средневековой Европе один ремесленный цех сравнивал свои возможности и привилегии с привилегиями другого цеха, а не, например, духовенства или дворян. Но и в современных обществах рабочие бригады могут ограничиваться сравнением своего заработка с заработком других бригад, а не начальства. Студенческие группы определяют свое положение, проводя сравнение с другими группами, а не с положением преподавателей или тем более, университетской администрации, ну и т.д.

Таким образом, выбор социального объекта для заведомо бесприоритетного сравнения дает возможность членам относительно низкостатусных групп поддерживать удовлетворительную самооценку. Этот психический комфорт подчиненных групп, в свою очередь укрепляет и поддерживает существующие социальные порядки.

Другой вариант социального сравнения, который так же не несет сколько-нибудь существенной угрозы устоявшимся социальным отношениям, связан с изменением параметров сравнения. В данном случае низкостатусные группы сами произвольно определяют критерии своего превосходства. Наиболее явно эту тактику используют различные субкультурные, но в еще большей мере, контркультурные группы – хиппи, панки, наркоманы, гомосексуалисты и др. Как правило – это все молодежные группировки, что придает специфику процессу их идентификации. «Психологика» идентификационного поведения контркультурных групп строится примерно на таком рассуждении: «Пусть вы благополучные, процветающие, самоуверенные, пусть вы владеете этим миром, навязывая свои нормы и ценности, но *зато* мы их не признаем, мы курим «травку», глотаем «крек» или экстази, не соблюдаем условностей, одеваемся и раскрашиваем себя как хотим, мы никогда не моемся, не меняем одежду, ходим грязными и вонючими, и поэтому ощущаем свое безмерное превосходство над вами».

Есть все основания предположить, что этот способ групповой социальной идентификации появился в человеческой истории относительно недавно, а именно: когда возникла проблема конфликта «отцов и детей», т.е. максимум 2,5 столетия назад. По существу, это протестный, бунтующий вариант социальной идентификации, который, однако, ни разу еще не перерос масштабов «бури в стакане воды».

Правда, в случае культурных норм и ценностей и художественного, музыкального творчества «протестное» социальное сравнение может приводить к ощутимым переменам, открывать новые направления творчества и создавать новые традиции. Так, например, возникла новая музыкальная культура, выросшая из субкультурных течений в музыке, порожденных духом протеста.

И, наконец, третий вариант коллективной компенсации – прямая и открытая конфронтация с господствующими, доминирующими группами. Эта тактика идентификационного поведения групп может использоваться лишь в условиях ощущаемой социальной нестабильности. Группы в этой ситуации не только хотят изменить свой статус, но и надеются, что это вполне реально и достижимо. Идеологию всех групп, вдохновленных борьбой за изменение существующего положения вещей, лучше всего выражает строка знаменитого «Интернационала»: «Кто был никем, тот станет всем!...»

На первый взгляд исключительно благородная цель на самом деле не содержит в себе никакого благородства. Она означает лишь, что ранее дискриминируемая, притесняемая, эксплуатируемая, подчиненная группа, заняв высокостатусное положение в обществе, начинает вести себя точно так же, как прежде доминирующая группа, т.е. дискриминировать, притеснять, эксплуатировать и т.д. новые низкостатусные группы. К сожалению, историческая реальность такова, что бывшие рабы, победив своих хозяев – рабовладельцев сами становятся рабовладельцами, крепостные крестьяне или городская чернь, захватив власть, стремятся стать феодалами, в ходе «социалистической революции» на смену прежней государственной бюрократии приходит другая, партийно-коммунистическая бюрократия.

Сегодня в развитых странах Запада, особенно в США высокую активность демонстрируют различные феминистические движения, выступающие за изменение статуса женщины в современном обществе. И уже сейчас радикальные феминистки заявляют не о равенстве с мужчинами, а о превосходстве женщин над мужчинами. Как видим, в истории социальных движений за равноправие ничего нового ждать не приходится. Вчерашние угнетенные под знаменем борьбы за справедливость жаждут взять реванш, т.е. стать угнетателями. Дело в том, что внутригрупповой фаворитизм и межгрупповая дискриминация присущи не только

низкостатусным, но и высокостатусным группам. Причем, доминирующие группы могут проявлять даже большую пристрастность, чем подчиненные.

Таким образом, теория социальной идентичности, объясняя причины возникновения дискриминационных межгрупповых отношений, дает также возможность с определенной мерой точности прогнозировать развитие межгрупповых взаимодействий.

Осознание группами себя как «Мы» и «Они», хоть и серьезное, но все же лишь одно из оснований для возникновения взаимной подозрительности и враждебности, страха и ненависти, т.е. всего того, что приводит к межгрупповым конфликтам. В следующей главе мы познакомимся с теоретическим объяснением того, как формируются негативные социальные стереотипы, которые принято называть **социальными предубеждениями**.

### ***Ситуационистский подход: «лагерные эксперименты» М. Шерифа***

С иных теоретических позиций взглянул на проблему межгрупповых отношений Музафер Шериф. Л. Росс и Р. Нисбетт полагают, что его исследования, считающиеся классическими в американской социальной психологии, были навеяны идеями «крупного ситуациониста XIX столетия» Карла Маркса, однозначно утверждавшего, что «не сознание людей определяет их общественное бытие, а наоборот - общественное бытие определяет сознание» (Росс Л., Нисбетт Р., 2000).

Проводя свои эксперименты (1953, 1955, 1961), М. Шериф и его коллеги стремились показать, что межгрупповые предубеждения и враждебность являются следствием борьбы между группами за ограниченные ресурсы. Поэтому, полагали они, нет оснований рассматривать межгрупповые конфликты как неизбежный результат самого факта существования различных социальных групп. Межгрупповую напряженность порождает конфликт интересов, реальных или надуманных, вызванных взаимным недоверием и подозрительностью.

Для проверки этой гипотезы Шериф и его исследовательская группа в течение ряда лет организовывала в местечке Роббер Кейв летний лагерь отдыха для 11-, 12-летних белых мальчишек-подростков, выходцев из среднего класса. В принципе, этот лагерь ничем не отличался от любого другого детского лагеря отдыха, за исключением одного - в качестве обслуживающего персонала в нем работали психологи – исследователи, наблюдавшие за поведением подростков и создававшие те или иные исследовательские ситуации. Сами мальчишки, проживающие в лагере, не знали, что участвуют в эксперименте, но об этом знали их родители.

В первой фазе исследования подростки, разделенные на группы, поселялись в отдельные домики, взаимодействие между группами практически отсутствовало. Но в то же время в каждой группе шло активное внутригрупповое становление. Исследователи планировали деятельность групп так, чтобы в них развивалась внутригрупповая сплоченность, определялись групповые роли, включая лидерские, нормы, правила поведения и санкции против тех, кто их нарушает и вообще «выступает».

Завершение формирования групп знаменовалось тем, что ребята начинали осознавать себя в качестве единого целого, о чем свидетельствовало появление самоназваний – «Орлы» и «Гремучие змеи». Таким образом, первая фаза исследования завершалась появлением внутренней иерархии, символики, жаргона и других признаков групповой структуры.

В следующей фазе исследователи давали группам возможность узнать о существовании друг друга, между ними устраивались соревнования. Понятно, что в состязательном взаимодействии победа одних означает поражение для других. Победители получают награды, славу, испытывают гордость и радость. Проигравшие не получают ничего, кроме разочарования, чувства обиды, зависти и злости. Неудивительно, что в условиях конкуренции интересов между группами разгорелся нешуточный конфликт.

Члены противоборствующих групп стали называть друг друга презрительными прозвищами («Вонючки», «Заморыши» и т.д.), искали поводы для стычек, совершали налеты на жилища друг друга. «Гремучки» ненавидели «Орлов» и наоборот. Обострение зашло так далеко, что обе группы уже не хотели не только как-то взаимодействовать, но даже терпеть присутствие другой группы рядом с собой.

Вполне закономерно, что чем жестче и острее происходило *межгрупповое размежевание*, тем сильнее в обеих группах становилась *внутригрупповая сплоченность*. Наблюдавшие за этими процессами исследователи пришли к выводу, что с началом соревнований норма мирного сосуществования утратила силу, ей на смену пришли вражда и борьба.

Относительно просто создать конфликт, гораздо сложнее его разрешить. Поэтому самой важной частью исследования была третья фаза, в ходе которой необходимо было найти способ примирения конфликтующих групп подростков.

Для достижения этой цели исследовательская группа Шерифа пыталась использовать различные методы. Прежде всего они постарались ослабить враждебность мальчишек посредством обращения к их религиозным и моральным ценностям. На воскресных церковных службах подросткам проповедовали заповедь братской любви, прощения врагам своим и ценность мирного сотрудничества. Но религиозные службы не возымели эффекта. Как только проповедь заканчивалась, мальчишки возобновляли военные действия.

Введение в ситуацию третьей группы, которая должны была выступить в роли «общего врага» и отвлечь враждебность на себя, только расширило сферу конфликта. Предложение о встрече лидеров двух враждующих групп было отвергнуто, т.к. шаги к примирению, сделанные вожаками, могли быть истолкованы их соратниками как измена интересам группы.

А между тем конфликт между «Орлами» и «Змеями» начинал приобретать затяжной характер, и группы уже вели себя так, как ведут себя любые группы, давно находящиеся в конфронтации.

Ослабление вражды, а затем и примирение, стало возможным только после того, как обе группы были вынуждены выполнять **неординарные задачи**. Эти задачи характеризуются тем, что с одной стороны, они жизненно значимы для каждой из групп, а с другой – выполнить их можно только сообща, усилиями обеих групп.

Исследователи создали целый ряд таких ситуаций, в которых требовалось объединение усилий групп, чтобы решить вдруг возникшие проблемы. Сначала враждующие группы вынуждены были начать взаимодействовать, чтобы найти течь в прохудившемся водопроводе, дабы всем вместе не остаться без воды.

Затем им пришлось в складчину брать напрокат нравившиеся обеим группам кинофильмы, сообща тянуть заглохший по дороге грузовик, на котором в лагерь завозились продукты. Причем грузовик подростки тянули с помощью той самой веревки, которую раньше они использовали во время межгрупповых состязаний по перетягиванию каната, ну и т.д.

Применяя именно эту стратегию, исследователи получили, наконец, желаемые результаты. Процесс решения неординарных задач привел к тому, что группы стали более терпимо, а затем и дружелюбно относиться друг к другу, между ними начали устанавливаться мирные, а затем и приятельские отношения. По окончании сезона большинство бывших врагов захотели возвращаться домой в одном автобусе. Фактически, в ходе решения общих, неординарных задач две ранее конфликтующие группы трансформировались в одну.

И на это стоит обратить особое внимание. Дело в том, что результаты исследования не позволяют делать вывод, что произошло примирение *двух групп*, которые продолжили затем мирное сосуществование. Примирение и разрешение конфликта стало возможно за счет ликвидации обеих конфликтующих групп в ходе решения неординарных задач и появления вместо двух *одной* группы подростков. Ведь в действительности у мальчишек, входящих в обе группы, произошли изменения в самоидентификации и вместо того, чтобы идентифицировать себя как «Орлов» или «Гремучек», они стали осознавать себя как членов единой группы – «Парни без воды» или «Ребята без еды».

Здесь важно подчеркнуть еще один аспект проблемы: по всей вероятности лишь *успешное* решение неординарных задач может способствовать появлению общей для ранее враждовавших групп самоидентификации. И это вполне понятно – всем хочется идентифицироваться с успехом, а не с провалом. Если же успех не будет достигнут, тогда существовавший прежде конфликт между группами, получит новый импульс. Группы начнут обвинять в причинах поражения друг друга.

Как видим, именно изменения в самоидентификации членов взаимно враждебных групп способствует в конечном итоге разрешению конфликта, поскольку вместо разделения на «Мы» и «Они» формируется единое «Мы».

Но этот вывод противоречит гипотезе Музафера Шерифа и его коллег, которые полагали, что одного факта сосуществования отдельных групп недостаточно, чтобы между ними возникла вражда. Поэтому в своих исследованиях Шериф и стремился создать ситуацию конфликта интересов как *действительно необходимого* условия для появления враждебности и межгрупповой борьбы.

Но, как мы уже знаем, дальнейшие исследования в сфере межгрупповых отношений поставили под сомнение как саму гипотезу Шерифа об исключительной власти ситуации, так и в

целом марксистское понимание общественных отношений, понимание, которое абсолютизирует роль «общественного бытия» и игнорирует роль человеческого сознания. Генри Теджфел и его коллеги продемонстрировали в серии экспериментов, что простого разделения людей даже не на реальные, а лишь номинальные группы, уже достаточно для того, чтоб породить внутригрупповой фаворитизм и межгрупповую дискриминацию. Таким образом, глубинная причина и дискриминации, и фаворитизма коренится не в ситуациях, а в головах людей.

## Глава 11. Социальные стереотипы, предубеждения и дискриминация

**Социальный стереотип** — одна из разновидностей когнитивных схем. Данные схемы создаются в отношении членов каких-либо социальных групп: этнических, гендерных, возрастных. Стереотип отличается от **прототипа** как способом своего формирования, так и методом функционирования. Если в основе прототипа, как правило, лежат индивидуальные опыт и знания, то стереотип основан на социальных, общественных, групповых представлениях, которые индивид еще в детстве перенимает от окружающих, прежде всего, родителей, сверстников, других значимых людей. Иными словами, стереотипы формируются, возникают и закрепляются посредством социального научения. Сложившийся социальный стереотип в отношении какой-либо социальной группы, распространяется затем на каждого ее члена. Таким образом, стереотипы действуют по правилам дедуктивного метода, в отличие от прототипа, соответствующего другому логическому методу — индуктивному.

Благодаря этническим стереотипам у нас имеются шаблонные, схематические представления о людях определенной расы (например, о неграх), нации (например, о французах, финнах или японцах). Вполне может случиться так, что человек никогда в жизни не видел ни негра, ни француза и у него нет никакого опыта личного взаимодействия с представителями данных этнических групп, но, тем не менее, стереотипы в отношении этих групп у него имеются. И если человеку представится случай встретиться, например, с французом, то автоматически активизируется имеющаяся у него схема-стереотип «француза». Другими словами, в памяти у него сразу же возникнут все его представления и знания о французах. Но даже и личная встреча необязательно нужна для активизации стереотипа. Даже простого упоминания достаточно, чтобы активизировался соответствующий стереотип. Как и любая когнитивная схема, стереотип является одновременно и установкой. Поэтому он еще и предопределяет наше поведение.

Поскольку стереотипы возникают в нашем сознании спонтанно, то мы не в состоянии контролировать этот процесс. Мы можем лишь сознательно, специально стремиться к тому, чтобы ослабить влияние стереотипов на наше впечатление о людях, нейтрализовать их воздействие на наше поведение. Избавиться же от стереотипов полностью невозможно. У каждого из нас имеются стереотипы мужчины, женщины, ребенка, пожилого человека и т. д.

Впервые термин «стереотип» использовал и ввел в оборот журналист Вальтер Липпман в 1922 году, определив его как «картинку у нас в голове». Сам Липпман рассматривал стереотип лишь как негативное представление о человеке. По его мнению, с помощью стереотипов люди стремились сохранить и укрепить свое привилегированное социальное положение. Так, в обществе, где существует сильное имущественное и социальное неравенство, богатые создают и используют негативные стереотипы в отношении бедных, считая их ленивыми, завистливыми, глупыми. В США, где остро стояла проблема расового неравенства, и доминировали белые, негативные стереотипы создавались в отношении негров, чтобы обосновать идею расового превосходства белых и сохранить их привилегированное положение в обществе. Такого же взгляда на стереотипы придерживались и сторонники психоаналитической теории, которые определяли стереотипы как невротические защитные механизмы, являющиеся продуктами бессознательных импульсов.

Действительно, социальные стереотипы часто содержат в себе предубеждения, обидные, оскорбительные, несправедливые характеристики тех или иных социальных групп. Предубеждения, в свою очередь, порождают дискриминационное поведение.

Но современные исследования стереотипов показали, что в них имеются не только негативные представления, они могут содержать также нейтральные и даже положительные характеристики социальных групп. Иначе говоря, стереотипы, подобно другим когнитивным схемам, могут включать в себя самые разнообразные сведения — от негативных до позитивных.

Рассмотрим в качестве примера гендерные стереотипы, согласно которым мужчины и женщины различаются своими социально-психологическими характеристиками. Большинство

людей придерживается того мнения, что мужчинам присущи такие качества, как независимость, самостоятельность, эмоциональная сдержанность, деловитость и профессионализм, а женщинам — мягкость, эмоциональность, нерешительность, беспомощность, зависимость. Оценка всех этих качеств, входящих в гендерные стереотипы, неоднозначна и зависит от мировоззренческих и установочных позиций человека. Так, например, эмоциональность, мягкость, уступчивость могут расцениваться как нейтральные или даже положительные характеристики. Тем не менее существуют социальные и гендерные предписания относительно переживания и выражения тех или иных эмоций. Так, гендерные правила переживания и экспрессии эмоций полностью соответствуют социально-половым стереотипам маскулинности или женственности. Примером такого правила является предписание, которое гласит, что «Настоящий мужчина не знает страха». Попутно заметим, что, несмотря на очевидную абсурдность таких предписаний (ведь, как известно, страх неведом только клиническим идиотам), с ними знакомы практически все. Слезы, как и страх, так же являются естественной функцией и реакцией организма на определенные ситуации, столь же естественной, как, скажем, потоотделение. И хотя никому не приходит в голову создать норму, которая бы гласила, что «настоящие женщины не потеют», правило в отношении слез все же существует — «Настоящие мужчины не плачут»!

Но с позиций радикального феминизма, сторонники которого считают вообще неприемлемыми любые указания на социально-психологические различия между мужчинами и женщинами, эти характеристики могут расцениваться как оскорбительные и дискриминационные.

Точно также стереотипные представления о мужчинах как о независимых, деловитых, эмоционально сдержанных, могут оцениваться нейтрально, положительно или даже отрицательно. В последнем случае независимость может трактоваться как упрямство, даже агрессивность, деловитость — как жадность, беспринципность, стремление любыми средствами достичь благополучия, а эмоциональная сдержанность — как черствость, равнодушие и т. д.

Вместе с тем, ни одна из этих характеристик не является безусловно присущей ни одному из полов. И мужчины, и женщины могут обладать набором как одних, так и других качеств. Стереотипы же просто констатируют, что одни из этих качеств более характерны для мужчин, другие — для женщин.

В рамках общих стереотипов могут формироваться определенные подтипы, т. е. могут выделяться классы людей, объединенных не самими общими, а специфическими признаками. В случае с гендерными стереотипами можно сказать, что в отношении женщин существует более дробная классификация, по крайней мере, пяти типов женщин — домохозяйка, деловая, спортивная, сексуальная, роковая. Имеется также типология мужчин: деловой, спортивный, работяга, интеллектual, донжуан-соблазнитель и т. д. То же самое можно сказать и о других видах стереотипов, например, возрастных. Среди пожилых людей выделяют «божьих одуванчиков», старух, бабок, старичков, дедов-ветеранов и т. д.

Характеристики, содержащиеся в стереотипах, могут, конечно, отражать реальные признаки, присущие социальным группам. Но чаще в стереотипах находят отражение страх, ксенофобия, заблуждения, незнание, случайные наблюдения и ошибочные обобщения. Роль последних, т. е. ошибочных обобщений в формировании стереотипов продемонстрировал эксперимент Томаса Хилла и его исследовательской группы (Hill et al., 1989). В ходе эксперимента исследователям удалось за очень короткое время создать у участников один из аспектов гендерного стереотипа. Хилл с коллегами показывали участникам шесть снятых на видеоленту эпизодов, каждый продолжительностью менее двух минут. Звуковое сопровождение эпизодов указывало на то, что заснятый человек был озабочен какой-то проблемой, суть которой, однако, оставалась неизвестной. Чтобы создать именно гендерный стереотип, половине участников показывали сюжеты с озабоченным мужчиной. Другой половине демонстрировали эпизоды с участием обеспокоенной, озабоченной женщины. Перед показом роликов и спустя две недели после просмотра участников просили определить степень беспокойства, озабоченности (наряду с другими чертами) своих знакомых мужчин и женщин. Другими словами, участников просили определить, насколько такая черта как озабоченность и беспокойство характерна для знакомых участникам студентов и студенток.

Исследователи полагали, что испытуемые включают в свои гендерные стереотипы и результаты манипуляции с показанными им эпизодами. А затем, уже обновленные стереотипы повлияют на их суждения о тех мужчинах и женщинах, которых они знают.

Результаты эксперимента подтвердили эту гипотезу. До просмотра эпизодов участники были убеждены, что мужчины и женщины не разделяются по степени беспокойства, уныния,

озабоченности, т. е. в их гендерных стереотипах отсутствовали представления о специфических различиях в степени озабоченности мужчин и женщин. Однако после просмотра ленты участники, которые видели эпизоды с мужчиной, находившемся в отчаянном положении, оценивали своих знакомых мужчин как более печальных и озабоченных, в то время, как знакомых женщин они оценивали по наименьшей «шкале обеспокоенности». Противоположный эффект продемонстрировала та половина участников, которая смотрела эпизоды с участием обеспокоенной женщины. Таким образом, простого просмотра роликов, где специально подчеркивалась, как гендерная, одна их характеристик, а именно — беспокойство незнакомого человека, оказалось достаточно для изменения представлений о своих знакомых.

Еще раз подчеркнем, что стереотипы являются по преимуществу результатом социального научения, их возникновение и сохранение осуществляется благодаря социальному влиянию. По мере развития ребенок воспринимает и усваивает мнения и убеждения, разделяемые его социальным окружением. Поэтому представления каждого человека содержат в себе многие страхи, предубеждения, ошибки и заблуждения того общества, в котором он воспитывался и которому он принадлежит. Структура и содержание наших когнитивных схем (стереотипов) относительно тех или иных социальных групп обусловлены многими факторами.

Итак, **социальный стереотип** мы определили как социальную установку в отношении каких-либо групп – этнических, гендерных, возрастных, религиозных и т.д.

Теперь настало время определиться с понятиями **социальные предубеждение** и **социальная дискриминация**. Дело в том, что все три понятия, вынесенные в название главы, часто употребляются как синонимы, как взаимозаменяемые термины, но это неверно. Конечно, они связаны между собой, но это три разных понятия.

Социальный стереотип выступает основой, на которой вырастают предубеждения и дискриминация. Но сам по себе факт наличия у человека стереотипов не означает, что у него также имеются предубеждения, или что он предпринимает дискриминационные действия. Ведь стереотипы – и мы об этом уже говорили – могут содержать в себе и негативные, и нейтральные, и позитивные компоненты. Следовательно, дело заключается в том, какие компоненты в стереотипе преобладают. В зависимости от этого мы будем иметь дело либо с позитивными, либо с негативными стереотипами.

### ***Социальные предубеждения***

Негативный стереотип – это и есть **предубеждение**. Будучи отрицательной установкой в отношении определенной социальной группы, предубеждение содержит в себе негативные эмоции, которые порождают нетерпимость, несправедливость, грубость, безнравственность и т.д., словом, враждебное поведение.

Как правило, наличие предубеждений у себя людьми не осознается и, соответственно, их проявления не контролируются. Кроме того, при опросах большинство людей вообще отказывается признать их и у себя, и даже у представителей своей группы (например, этнической). Разумеется, это вовсе не означает, что в данном случае предубеждения действительно отсутствуют, свидетельствуя скорее о другом – о том, что с позиции современных социальных норм иметь предубеждения «не принято», а значит стыдно!

Поскольку у всех нас имеются социальные стереотипы (они неизбежны, даже более того – необходимы), то все мы в той или иной мере обладаем предубеждениями. Другое дело, что у различных людей могут существовать предубеждения в отношении различных групп: у одних расовые, у других гендерные, у третьих классовые, а у четвертых – и те, и другие, и третьи одновременно. Поэтому если вы не испытываете никаких отрицательных чувств, общаясь с представителями другой расы, то это еще не основание полагать, будто вы свободны от предубеждений. Лучше вспомните (если у вас, конечно, «традиционная», т.е. нормальная сексуальная ориентация), что вы чувствовали при виде парочки «нетрадиционно» ориентированных влюбленных, проще говоря, гомосексуалистов?

Демонстрация или, напротив, сокрытие предубеждений во многом зависит от господствующих в обществе норм, которые, в свою очередь могут быть обусловлены политическими или идеологическими реалиями. Так, например, тоталитарные режимы даже специально культивируют и поощряют предубеждения в виде классовой, национальной или расовой ненависти. Но нетерпимость редко ограничивается одним объектом ненависти. В коммунистическом СССР и в фашистской Германии уголовно преследовались и физически уничтожались (не говоря уже о моральном уничтожении) не только классовые или национальные группы, но и гомосексуалисты. Кстати, интересное, неожиданное и парадоксальное объяснение

ненависти к гомосексуальности дает психоанализ. С точки зрения психоаналитической теории нетерпимость к гомосексуальности наиболее характерна для тех людей, которые испытывают острую бессознательную тревогу по поводу собственной латентной (скрытой) и вытесненной гомосексуальности. Другими словами, человек, бессознательно испытывающий чувство неопределенности относительно собственной психологической половой принадлежности, процесс окончательной гендерной идентификации которого так и не завершился, становится самым неистовым гонителем гомосексуалистов. Он бессознательно боится и ненавидит собственные гомосексуальные импульсы и проецирует свой страх на явных гомосексуалистов, борется с ними и тем самым борется с собой. И чем сильнее давление собственной бессознательной гомосексуальности, тем жестче и отчаяннее борьба.

Но предубеждения могут и должны контролироваться не только обществом и властью, но и самими индивидами, поскольку помимо объективных существуют еще и субъективные, т.е. корнящиеся в индивидуальной психике причины их возникновения.

Как полагает Патрисия Девайн (1989), в реакции предубеждения можно выделить два компонента: неосознанный, автоматический и осознанный, а следовательно, поддающийся контролю. При встрече с представителями определенной социальной группы, в отношении которой у человека имеются стереотипы, эти когнитивные схемы спонтанно активизируются. И с этим ничего не поделаешь. Но далее, считает П. Девайн, человек в состоянии активно сдерживать содержащиеся в стереотипе негативные представления. Если же этого не делать, то последует реакция предубеждения. Поэтому процесс избавления от предубеждений напоминает борьбу с вредными привычками (Майерс Д., 1997). Если ничего не делать, то они сохраняются, но если сознательно решить с ними покончить, то, может быть, от них удастся избавиться.

П. Девайн убеждена также в том, что подавление предубеждений может ослабить и их основу – социальные стереотипы, от которых, в конечном счете, тоже можно избавиться. Конечно, последнее утверждение автора вызывает большие сомнения, т. к. исчезновение стереотипов возможно лишь в том случае, если изменяться сами принципы человеческой (и не только) познавательной деятельности. Но это уже совершенно фантастическое предположение, поскольку других известных науке принципов познания просто не существует. Поэтому лучше давайте перейдем к обсуждению причин предубеждений.

### ***Теории предубеждений***

Теорий, старающихся объяснить причины возникновения предубеждений и дискриминации, создано немало. Работающие в различных отраслях общественнонаучного знания ученые каждый с точки зрения своей науки, выделяют социальные, экономические, психологические предпосылки предубеждений. При самом общем подходе их можно разделить на два вида: ситуационные причины (т.е. связанные с любыми внешними обстоятельствами) и диспозиционные (т.е. внутриличностные). Поскольку в «чистом виде» ни одни, ни другие причины выделить нельзя, то исследователи, обсуждая эту проблему, кладут в основания своих классификаций другие критерии. Д. Майерс, например, называет социальные, эмоциональные и когнитивные источники предубеждений (1997).

Гордон Оллпорт, пожалуй, более других исследовавший эту проблему, в своей работе «Природа предубеждений» (1954) называет и анализирует 6 типов теорий происхождения предубеждений. В данном случае мы можем соответственно говорить о 6 видах предпосылок предубеждений: исторические и экономические, социокультурные, ситуационные, психогенные, феноменологические, «заслуженная репутация».

Прежде чем начать знакомиться с названными Оллпортом источниками предубеждений, стоит еще раз подчеркнуть, что данное деление очень условно.

**Исторические и экономические предпосылки.** Один из основных постулатов исторической науки гласит, что без прошлого нет настоящего. В приложении к обсуждаемой здесь проблеме это означает, что многие из существующих ныне предубеждений уходят корнями в историческое прошлое. Конфликты, войны, поражения, случившиеся давно, а порой и очень давно, могут служить причиной предубеждений, имеющихся у современных людей. Негативные установки и сопровождающие их соответствующие аффективные реакции могут передаваться из поколения в поколение, утратив при этом всякое, даже внешне рациональное обоснование. Травмированное этническое самосознание не дает себе забыть об обидах прошлого, храня память о них в фольклоре (например, «незванный гость хуже татарина») на протяжении вот уже нескольких столетий. Десятилетия в сознании россиян культивировалось и сохранялось

предубеждение против «помещиков», «купцов», «буржуазии», «спекулянтов», «кулаков», «белофиннов», «фрицев», «япошек» и т.д.

Американские исследователи обнаруживают корни расистских предубеждений против негров в США также в давних исторических событиях своей страны: времена рабства, долгое доминирование белых, использование голосов черных избирателей политическими проходимцами и т.д.

Социально-экономические факторы можно одновременно рассматривать и как исторические, и как ситуационные причины. Например, марксистская теория социальных конфликтов объясняет предубеждения господствующих классов против угнетаемых как прием, облегчающий эксплуатацию трудящихся. Таким образом, предубеждения всегда были выгодны правящим классам, поскольку оправдывали угнетение и эксплуатацию.

Это положение марксизма нашло подтверждение в исследованиях Карла Ховланда и Роберта Сирса (1940), обнаруживших, что линчевание негров на юге США особенно часто происходило в периоды экономического спада в сельском хозяйстве (Майерс Д., 1997, Браун Р., 2001). Следовательно, неблагоприятная экономическая ситуация активизировала предубеждения белых против черных. Словом, как замечает Д. Майерс, экономическое благополучие способствует этническому миру. Но можно сделать даже более общий вывод: экономическое процветание способствует социальному миру в целом.

Ситуационные причины. Вообще создается впечатление, что негры в истории США постоянно оказывались в роли «социального громоотвода» или «козла отпущения» (о теории «козла отпущения» у нас еще будет случай поговорить в контексте другого подхода). Так, скажем, Джеймс Инверарити в своем исследовании (1976) обнаружил, что в конце XIX в. усиление предубеждений против черных, выливавшееся в суд Линча, происходило во время выборных политических кампаний. В это время политическая борьба угрожала расколом белому большинству, а всплеск предубеждений против черного меньшинства препятствовал расколу и способствовал сплочению белых (Щитов Н., 2002). Одновременно происходило и смещение агрессии: внутригрупповая агрессия, угрожавшая единству «Мы», трансформировалась в межгрупповую и направлялась на «Они», т.е. на негров.

Таким образом, ситуационные объяснения, что явствует из самого названия, основывается на учете тех событий или конкретной обстановке, которые могли послужить причиной предубеждений. Реакция на конкретную социальную, экономическую, историческую ситуацию формированием массовых или, по крайней мере, групповых (как в экспериментах М. Шерифа) предубеждений объясняется конформизмом. Связь здесь простая – чем острее межгрупповое напряжение, тем выше уровень конформизма, что с одной стороны, усиливает групповую сплоченность, а с другой – способствует формированию «образа врага».

Помимо экономических кризисов и политических схваток оживлению предубеждений способствует, конечно же, ситуация военного времени. Воюющие стороны очень быстро формируют в отношении друг друга самые мрачные, и в то же время карикатурные предубеждения, которые сохраняются и после окончания войны. Достаточно вспомнить, какими чертами и характеристиками наделяли противников во время Второй мировой войны в воюющих странах. В российском обществе лишь относительно недавно ослабли предубеждения относительно немцев и японцев. Точно такие же процесс происходили в США, Японии, Англии, Германии, Франции. Хотя процессы везде были одинаковыми, но имеются и различия между тем, как они проходят в тоталитарных и в демократических странах: в Северной Америке интернированным японцам местные жители и даже общественные организации выражали сочувствие и оказывали помощь (Майерс Д., 1997). Все это было немыслимо в условиях тоталитарных режимов в Германии и в СССР. С началом «холодной войны» изменилась национальность «образа врага», но сам «образ» остался и с каждым витком гонки вооружений приобретал все более и более жуткий вид.

**Психогенные причины.** С позиции психогенного подхода истоки предубеждений следует искать в самих носителях этих предубеждений, точнее в психических проблемах, которые у них имеются. В первую очередь – это неразрешенные внутренние конфликты, препятствующие нормальной социальной адаптации. Таким образом, психические патологии людей и выступают причиной имеющихся у них предубеждений.

Психогенная концепция создавалась в рамках двух теоретических направлений – необихевиоризма и психоанализа. Поэтому, несмотря на имеющееся сходство в самом подходе, их базовые постулаты существенно различаются. Так, необихевиористский взгляд на проблему

сформировался на основе **теории фрустрации – агрессии** Нила Миллера и Джона Долларда (1939, 1941). В самом общем виде социальная предвзятость здесь объясняется условиями человеческого существования. Ведь фрустрации являются неотъемлемой частью человеческой жизни, избежать неудач и разочарований никому не удавалось и не удастся. А коль скоро это так, то жизненные лишения, утраты и неудовлетворенность приводят к озлоблению людей, вызывают неконтролируемые приступы ненависти и враждебности, которые и выплескиваются против социальных меньшинств.

Таким образом, беззащитные группы меньшинств оказываются в положении удобной мишени для вымещения социальной озлобленности, другими словами, в роли «козла отпущения». В условиях, когда реальный источник фрустрации по разным причинам недоступен для отпущения за неудачи и потери, ненависть и враждебность переадресуются, или «смещаются» на самых слабых и беззащитных. Банкротство, разорение, потеря работы, рост цен, недоступность материальных или социальных благ – эти и другие факторы фрустрации побуждают людей искать «врагов».

Но поскольку «враг», т.е. причины кризисов и разочарований – это объективные экономические и социальные законы, институты власти, правящие классы и т.д., то все эти силы невозможно обличить, персонифицировать. Но даже в том случае, когда имеется понимание, что источниками фрустрации являются власть имущие и поддерживаемый ими социальный порядок, агрессия против них направляется редко, потому что страшно. Куда проще и безопаснее обнаружить «врагов» среди национальных меньшинств: чернокожих, евреев, цыган, «лиц кавказской национальности» и т.д., гомосексуалистов, душевнобольных, ВИЧ – инфицированных и т. п. и выплеснуть на них скопившуюся агрессию. Таким образом, наиболее слабые и уязвимые оказываются в положении «козла отпущения».

*Психоаналитическое* объяснение основывается на очень известном в прошлом исследовании Теодора Адорно и его коллег «Авторитарная личность» (Adorno T. at all., 1950). Дефекты личностного развития, выражающиеся в высоком уровне тревожности, невротическом беспокойстве, детской неуверенности – вот что, согласно данному подходу, лежит в основе предубеждений. Т. Адорно пришел к выводу, что с позиций теории личности З. Фрейда авторитарная личность характеризуется наличием жесткого, требовательного Сверх-Я, слабого Оно и неразвитого Я. Люди именно такого психического склада являются носителями предубеждений. У них консервативные политические и социальные установки, они раболепны и пресмыкаются перед властью, силой, но в то же время жестоки и агрессивны по отношению к слабым, беззащитным, ко всем, кто ниже их. Таким образом, они боятся и ненавидят слабых и боготворят сильных. Отсюда у них постоянная потребность в «сильной руке». Они дисциплинированы и исполнительны, им свойственны подозрительность и нетерпимость к любым отклонениям от привычных порядков и норм, страх перед новым.

Как видим, психологический портрет авторитарной личности, описанный т. Адорно, точь-в-точь повторяет облик человека массы, каким его видел Г. Лебон.

Пик популярности и влияния теории авторитарной личности пришелся на 50-60-е гг. XX в. Впоследствии она не раз подвергалась самой суровой критике. Но, как полагает Д. Майерс, несмотря на все критические выпады в адрес исследования Т. Адорно имеется достаточно много научных подтверждений истинности его положений (Майерс Д., 1997).

**Социокультурные причины.** Мнение Т. Адорно о диспозиционных причинах социальной предвзятости оспаривалось главным образом с позиций так называемого социокультурного подхода, иначе говоря, опять-таки с ситуационистских позиций.

Выше, говоря о ситуационных факторах предубеждений, мы отмечали роль каких-то конкретных исторических ситуаций в активизации стереотипов и предубеждений. Социокультурный подход в качестве самого мощного ситуационного фактора рассматривает саму тенденцию социальных изменений.

Действительно, общества, особенно современные, постоянно развиваются, одни быстро, другие – медленно. Но и в том, и в другом случаях, человек не поспевает за социальными изменениями. Адаптационные возможности психики ограничены, поэтому большие массы людей, не успевая изменяться и приспосабливаться к меняющемуся миру, оказываются в состоянии социальной дезадаптации. Таким образом, урбанизация, ускорение темпа жизни, ее усложнение, разрушение традиций, изменение роли и функции семьи, распад привычных социальных связей, изменение норм морали и поведения – все это приводит к массовой невротизации, порождает тревогу и беспокойство. Карен Хорни называет это социальное состояние «базальной тревогой»

(Хорни К., 1995). Пытаясь избавиться от тревоги и ощущения нестабильности, человек может демонстрировать враждебность и агрессию против тех групп в обществе, чьи нормы и ценности кажутся непонятными, чужими, а оттого еще более пугающими.

**Феноменологическое объяснение причин предубеждения.** Если вспомнить феноменологический принцип понимания и познания, то станет ясно, что с позиции данного подхода необходимо искать диспозиционные, т.е. внутриличностные источники предубеждений. Дело в том, что с позиций данного подхода одно и то же событие или поведение будет по-разному воспринято различными людьми. На интерпретацию человеком любого факта оказывает влияние его прошлый опыт, избирательность восприятия информации, его ценности и предпочтения, социальные сравнения и т.д. Собственное видение ситуации подталкивает человека к субъективным выводам и оценкам, результатом чего могут стать предубеждения, предвзятое отношение к определенным социальным группам. Названные факторы могут действительно играть какую-то роль в формировании предубеждений, но, скорее всего, несущественную, вспомогательную. Ведь предубеждения свойственны не только отдельным людям. Их носителями являются все слои общества. Таким образом, массовый, социальный характер предубеждений свидетельствует о том, что одно и то же социальное явление многими людьми воспринимается и интерпретируется одинаково, а не наоборот.

**Теории заслуженной репутации.** Одинаково негативному восприятию группами друг друга с точки зрения **теории заслуженной репутации**, способствует то обстоятельство, что группы, к которым сложилось предвзятое отношение, действительно обладают определенными характеристиками, вызывающими неприятие со стороны других групп. Проще говоря, сторонники этого подхода полагают, что те группы меньшинств, которые не любят, сами заслужили это своим поведением, провоцируя к себе неприязнь и враждебность. И действительно, реальные факты свидетельствуют в пользу такого подхода. Так, например, исследования показывают, что отрицательное отношение к ирландцам в США в XIX, начале XX вв. было обусловлено тем, что выходцы из Ирландии отличались от других этнических групп пьянством, драчливостью, нежеланием работать в сочетании со спесивостью, отсутствием бытовой культуры (проще говоря, грязью и неустроенностью места проживания). И хотя теперь почти все это в прошлом, тем не менее и в современных США уровень заболеваний, связанных с употреблением алкоголя у ирландцев в 25 раз выше, чем у итальянцев и в 50 раз выше, чем среди евреев. (Росс Л., Нисбетт Р., 2000). Отношение к цыганам – еще один пример, свидетельствующий в пользу данной теории. В обществах, где ценностью является производственная деятельность, образ жизни цыган, добывающих средства к существованию полузаконными и незаконными способами, разумеется, вызывает неприязнь и даже враждебность.

Каждая этническая или субкультурная группа имеет свои «особенности», которые и подпитывают предубеждения. Праздность, пьянство, скупость, хитрость, вспыльчивость, мстительность, неряшливость, хвастовство - любая из этих черт, если она достаточно отчетливо выражена и характеризует группу, может вызывать раздражение, неприязнь и предубеждения окружающих.

Все это, разумеется, не оправдывает ненависть, преследование и уж тем более, уничтожение каких-то социальных групп, но дает возможность понять одну из причин межгрупповых предубеждений и дискриминации.

Отметим в заключение, что ни одна из приведенных здесь причин не дает исчерпывающего объяснения происхождения предубеждений. Мы уже не раз подчеркивали, что любое социальное явление обусловлено многими факторами. Предубеждения и дискриминация не являются исключением. Поэтому, чтобы понять тот или иной паттерн межгрупповой враждебности необходимо искать и исследовать не одну-единственную причину, а их совокупность.

### **Социальная дискриминация**

До сих пор мы употребляли понятие «дискриминация» в самом общем его значении (английское слово «discrimination» переводится как различие, выделение, неодинаковое отношение). Теперь же мы будем использовать его в более специфическом смысле, а именно: **дискриминация** – это обусловленные предубеждениями (негативными стереотипами), несправедливые действия в отношении членов определенных социальных групп. О том, что дискриминационное поведение является несправедливым, может свидетельствовать тот факт, что оскорбительные, жестокие или обидные действия совершаются в отношении членов лишь каких-то конкретных групп и не совершаются в отношении других групп. Если, например, человек,

здороваясь, обычно пожимает протянутую ему руку, но отказывается это сделать, когда руку протягивает представитель другой расы, то это расовая дискриминация. Если при приеме на работу предпочтение отдается только женщинам или только мужчинам, то это гендерная дискриминация. Если человека отказываются принимать всерьез только из-за того, что он или «слишком молод» или «слишком стар», то это возрастная дискриминация.

Но дискриминация может выражаться и в более жестоких формах, когда совершаются уже «преступления ненависти». К ним относятся убийства, избиения, изгнание. Раньше мы уже говорили о таком специфическом американском преступлении, как суд Линча, жертвами которого становились в основном чернокожие граждане США. Но избиения и убийства, вызванные национальной и расовой ненавистью, к сожалению, распространены по всему миру. Наша страна в этом отношении не является исключением. Дореволюционная Россия позорно прославилась еврейскими погромами, преследованием и притеснением «иноверцев», в Советском Союзе происходило изгнание и переселение целых этнических групп из мест их постоянного проживания, существовал негласный государственный национализм. Период распада СССР ознаменовался всплеском межэтнической вражды и националистического насилия – в Сумгаите, Фергане, Оше.

Жестокость и нетерпимость проявляются в отношении не только этнических, но и других социальных групп. Так, по данным Грегори Герека, в США 92 % гомосексуалистов – мужчин и лесбиянок, сообщали о том, что становились жертвами угроз и словесных оскорблений, почти каждый четвертый из них подвергался избиению (Herek H., 1989).

Дискриминация, таким образом, может осуществляться в различных формах – от скрытого, замаскированного психологического террора до откровенного насилия и убийств.

Мы уже отмечали, что в социальной психологии наиболее исследованными являются такие виды дискриминационного поведения как расизм и сексизм. И хотя в российском обществе проблема расизма и сексизма не осознается столь остро, как в американском, все же имеет смысл, пусть даже в самых общих чертах, познакомиться с тем, как они изучаются и решаются за рубежом, прежде всего в США. Это тем более необходимо, поскольку и в нашем обществе время от времени вспыхивают межнациональные конфликты.

### ***Расизм и национализм***

**Расизм** – сложное социально-психологическое явление, включающее в себя расовые стереотипы, предубеждения, дискриминацию. Обычно под расизмом понимают дискриминационные действия, оскорбляющие людей лишь на том основании, что они являются членами определенной расовой группы.

**Национализм**, в сущности, сходное явление. Только, если в случае с расизмом человек подвергается дискриминации из-за цвета кожи, то национализм выражается в дискриминации людей из-за их национальной принадлежности. Правда, расовая неприязнь, по всей вероятности, более глубоко укоренена в человеческой психологии, чем национальная. Ведь национальность человека не всегда распознается с первого взгляда в отличие от его расовой принадлежности. Поэтому признаки национальности необязательно воспринимаются как резкие стимулы, вызывающие, по крайней мере, повышенное внимание и настороженность, а в экстремальных случаях – страх и ненависть, как это имеет место при межрасовых контактах.

Чаще всего, когда говорят о расизме, то имеют в виду так называемый «белый расизм». Но расовая дискриминация практикуется всеми расами, поэтому есть основания утверждать, что существует также черный и желтый (красный) расизм и что все они друг друга стоят.

Почему же говорят в основном о белом расизме, его изучают и с ним борются? Дело в том, что в исторический период Нового времени именно европейцы, осуществляя беспрецедентную военную, экономическую, религиозную, культурную экспансию, стали доминирующей расой и начали навязывать всем остальным собственные культурные стандарты, моральные и религиозные нормы и ценности, правила поведения и т.д., попутно обеспечив свое могущество за счет эксплуатации других рас. Таким образом, позиция превосходства давала возможность (а до недавнего времени это воспринималось и как законное право) белым рассматривать остальные расы как «отсталые», «недоразвитые», «дикие», «низшие» и т. п., а потому и относиться к ним свысока, пренебрежительно, жестоко. Мы уже говорили, что с позиций превосходства собственного образа жизни чужой жизненный уклад воспринимается как нелепый и отвратительный. А когда кроме этноцентрических установок имеется еще и экономическая, и военная сила, чтобы навязывать другим свои собственные представления о «правильном» и «неправильном», тогда и возникают расизм, национализм и другие «измы».

Еще несколько десятилетий назад как в европейских государствах, так и в тех странах, где европейцы доминировали, существовали государственная расистская политика и идеология. Так, например, в Южно-Африканской Республике (ЮАР), где главенствовали выходцы из Европы, вплоть до 1991 года проводилась расистская политика апартеида, т.е. раздельного проживания белого правящего меньшинства и подавляющего большинства черных африканцев. Правительство ЮАР поощряло пропаганду расизма и запрещало любую его критику. По этой причине там же до 1979 года существовал даже запрет на телевидение.

Пример ЮАР можно отнести к разряду крайних, экстремистских. В других странах, в тех же США, так же проводилась государственная расистская политика, правда, не в таком тотальном варианте, как на юге Африки.

Сегодня, пожалуй, не найти страны, где бы существовал государственный расизм, во всяком случае, явный, провозглашаемый. Тем не менее, даже лишившись институциональной поддержки в виде законов, предписывающих расовую сегрегацию и апартеид, расистской пропаганды и т. п., расизм продолжает существовать на индивидуальном уровне в повседневных бытовых взаимоотношениях.

Американские социальные психологи, которые, наверное, более других демонстрируют озабоченность проблемой расизма и которые, кстати, провели наибольшее количество исследований межрасовых отношений, полагают, что сейчас в США традиционный – откровенный и грубый расизм трансформировался в современный, так называемый **символический расизм**, который выражается в дискриминации при приеме на работу, при выборе места проживания, при наведении общественного порядка, завязывании социальных отношений и т.д. Следовательно, несмотря на то, что Верховный Суд США в 1954 г. признал незаконной расовую сегрегацию в школах (раздельное обучение черных и белых детей) и подтвердил равные политические и гражданские права всех граждан США независимо от цвета их кожи, как в самой стране, так и где бы то ни было, сами американцы, в основном белые, продолжают негласно поддерживать социальное разделение между расами. И поскольку сейчас проявлять откровенный расизм считается предосудительным и преступным с точки зрения закона, то современный расизм приобрел более тонкие, замаскированные формы выражения.

Если в США открытый, грубый расизм сменился на символический, то в России, похоже, все обстоит наоборот, и прежде завуалированный национализм начинает приобретать откровенный характер. Об этом можно судить хотя бы по действиям молодежных группировок «бритоголовых» («скинхедов»). Выступления националистов наводит на мысль, во-первых, о том, что эти «патриотические движения» скопированы с зарубежных аналогов, а во-вторых, что в российском обществе национализм и расизм имеют социально-психологическое основание и поддержку вопреки расхожему самообману о расовой и национальной толерантности россиян.

Поскольку в последнее время в американском обществе расовые предубеждения и дискриминация проявляются в смягченной форме, то некоторыми исследователями были предложены альтернативные объяснения расовой неприязни. В частности, Д. МакКирнен и его коллеги (1983) высказали предположение, что в современной Америке расовые предубеждения возникают из-за различий, но не в цвете кожи, а в культурных ценностях. Другими словами, белые американцы испытывают неприязнь к неграм не из-за того, что те черные, а из-за того, что они разговаривают, ведут себя, одеваются, живут не так как белые.

Экспериментальная проверка подтвердила эту гипотезу, но в том-то и дело, что реализм бывает экспериментальным и жизненным. Так вот, исходя из полученных в эксперименте МакКирнена результатов и развивая названную гипотезу, можно было бы предположить, что если негры станут одеваться и разговаривать так же, как белые, то расовая неприязнь исчезнет. Но жизненные реалии таковы, что и те чернокожие в американском обществе, которые целиком и полностью переняли культуру белых, все равно являются жертвами предубеждений и дискриминации.

Изменение формы проявления расизма в США поставило исследователей перед проблемой создания более тонких и усовершенствованных методик для выявления расистских установок. Один из способов определения установок современного расизма был предложен Патрисией Девайн и ее коллегами (Devine P. et al., 1991). Суть его довольно проста – респондентов просят сообщить все то, что они думают о представителях чужой расы. Например, белым предлагается высказаться о черных. Исследователи исходят из того, что имеющиеся у человека стереотипы, в том числе и негативные установки, спонтанно активизируются, что и найдет отражение в ответах респондентов. Таким образом, если у человека высокий уровень предубеждений, определяемый по

специально разработанной шкале, то в ответ на просьбу высказать все, что он думает о неграх, респондент с большей вероятностью охарактеризует черных как лживых, глупых, злобных и т.д. И, напротив, у людей с низким уровнем предубеждений активизируются нейтральные или даже позитивные установки в отношении негров.

Но еще раньше Карл Уорд, Марк Занна и Джоэл Купер обратили внимание на то, что расистские предубеждения могут передаваться по невербальным каналам коммуникации при межрасовом общении. Переданные этим способом негативные установки, кроме всего прочего, способны вызвать также **эффект самоисполняемых пророчеств** (Уорд К., Занна М., Купер Д., 1974).

### **Эйджизм**

Во второй половине 20 века в американской социальной психологии появилась новая сфера исследований – предубеждения и дискриминация в отношении возрастных (социально-демографических) групп. Таким образом, существовавшая на протяжении последних двух с половиной, трех столетий европейской истории проблема взаимоотношения поколений, известная из литературы как конфликт отцов и детей, наконец-то была осознана обществоведами как актуальная и важная. И вполне естественно, что первой из всех гуманитарных наук этой проблемой заинтересовалась именно социальная психология.

Комплекс социальных стереотипов, предубеждений и дискриминационного поведения в отношении возрастных групп в 1969 году Батлер обозначил понятием «**эйджизм**» (Нельсон Т., 2003).

Конечно, проблема эта затрагивает не только американскую, а в более широком смысле, не только западную культуру. Все современные общества в той или иной мере сталкиваются с ней. По своему актуальна она и для российского общества. Правда, в России эта проблема обнаруживает неожиданные как для Запада, так во многом и для Востока, аспекты, что, вероятно, можно объяснить только лишь пресловутой российской спецификой.

Основным объектом эйджистского отношения, согласно американским исследователям, являются пожилые люди. Но существует и прямо противоположное явление – эйджизм в отношении к детям и молодежи. Эта его разновидность получила название «ювенильный эйджизм» (Нельсон Т., 2003). Как видим, налицо действительно конфликт поколений.

Если вернуться к вопросу о «русской специфике», то придется признать, что для нашего общества характерно проявление крайней формы эйджизма, которую иначе как «геронтоцидом» не назовешь. Согласно последней статистике, продолжительность жизни в России на двенадцать лет меньше, чем в США, на восемь лет меньше, чем в среднем по Европе и на пять лет меньше, чем в Китае. И если в США многие пожилые люди выступают за то, чтобы возрастная планка выхода на пенсию была поднята, то у нас наблюдается прямо противоположная картина – люди предпенсионного возраста просто боятся не дожить до пенсии и поэтому вполне резонно протестуют против увеличения пенсионного возрастного ценза.

Вместе с тем, и в российском обществе люди, сумевшие дожить до преклонных лет, тоже, конечно, являются мишенями «нормального» эйджизма.

### **Сексизм**

**Сексизм** – еще одна проблема, которая относительно недавно стала активно обсуждаться американскими социальными психологами. Правда, озабоченность этой проблемой демонстрируют в основном исследователи-женщины. Сексизм образуют установки и поведение, посредством которых утверждается доминирование одной гендерной группы над другой. Более развернутое определение этого вида дискриминационного поведения содержится в книге Шон Берн «Гендерная психология», где **сексизм** определяется как «индивидуальные предвзятые установки и дискриминирующее поведение по отношению к представителям того или иного пола; и институциональная практика (даже если она не мотивирована предрассудком), выражающаяся в том, что представителям того или иного пола навязывается подчиненное положение» (Берн Ш., 2001, с. 52).

Прежде чем продолжить наш разговор, еще раз подчеркнем, что и сам термин «сексизм», и данная проблема появились в американском обществоведении и, по всей вероятности, не представляют актуального интереса для социальных психологов в других странах. Так, например, в западноевропейском учебнике «Перспективы социальной психологии» (русский перевод 2001 г.)

данная тема отсутствует. Не рассматривается она и в отечественных учебниках и учебных пособиях, она отсутствует, например, в учебнике Г. Андреевой «Социальная психология» (1998).

Несмотря на то, что в российском общественном сознании сексизм также не осознается как общественная проблема, мы к ней все же обратимся хотя бы потому, что эта тема возникла на волне моды на все американское. Феминистские, гендерологические и другие исследования и даже политики стремятся вызвать интерес к этой теме и тем самым ее актуализировать.

Впрочем, создается впечатление, что и в США дело обстоит точно так же – относительно небольшая группа феминистически ориентированных представителей университетской интеллигенции настойчиво старается убедить американцев, что сексизм является для них жизненно важной проблемой, требующей немедленного решения. Между тем данные исследователей (например, Фей Кросби и другие, 1989) показывают, что большинство женщин в США отрицают у себя чувство, будто лично они являются объектом дискриминации (Майерс Д., 1997). Но если это так, то усилия пропагандистов проблемы сексизма напоминают действия христианских миссионеров и белых колонизаторов, пытающихся убедить туземцев, что те несчастны, поскольку не знают истинного Бога и не цивилизованы на европейский лад.

Проблему сексизма исследователи обычно рассматривают по аналогии с проблемой расизма. При этом предполагается, что сексизм является инструментом доминирования мужчин над женщинами, точно так же, как расизм до сих пор понимался как белый расизм, т.е. способ доминирования белых над черными.

Но сходство здесь очень отдаленное. Во-первых, если история отношений расовых групп относительно короткая, то взаимоотношения гендеров, естественно, делятся столько, сколько существует человеческий род. Во-вторых, расовые группы могут существовать независимо друг от друга и быть самодостаточными. Существование одной гендерной группы без другой, если не брать во внимание утопические фантазии, и неестественно, и бессмысленно.

Поэтому, в-третьих, существование самодостаточных расовых групп не может рассматриваться как реализация естественного принципа взаимодополняемого единства или единства противоположностей, в то время как взаимоотношения гендеров целиком соответствует этому принципу.

Исходной посылкой в исследовании сексизма считается тот факт, что существуют гендерные стереотипы, которые: а) содержат характеристики «обычного мужчины» и «обычной женщины»; б) предписывают правила и нормы гендерного поведения и требования к внешнему виду. Для каждой культуры свойственны свои представления о чертах и нормах поведения мужчин и женщин, поэтому в них в различной мере представлены «маскулинные» и «феминные», с точки зрения европейской и американской культуры, качества. Что касается американских стереотипов, то мужчина в них наделяется такими качествами как независимость, агрессивность, профессиональная компетентность и т. п., а женщина – теплотой, мягкостью, экспрессивностью и т. д.

Может ли данный набор качеств свидетельствовать о наличии предубеждений в отношении мужчин и женщин? Оказывается, да, может. Уже одно то, что мужчины и женщины характеризуются неодинаково, т. е. наделяются различными социально-психологическими чертами, вызвало озабоченность у Сандры Бем (1981, 1993). Поэтому она выдвигает утопическую идею андрогинного человека, в котором сочетались бы лучшие женские и мужские качества (Берн Ш., 2001).

Вообще-то идея гермафродитизма не нова и присутствует в мифологии почти любого этноса. Она прошла через историю религий, философии, эзотерических учений. В современной психологии наиболее яркое и интересное развитие идея психологического бисексизма получила в аналитической психологии Карла Юнга, выделившего в коллективном бессознательном архетипы «Анимы» и «Анимуса» – репрезентантов женской и мужской психики в душе мужчин и женщин соответственно. Таким образом, Карл Юнг полагал, что совершенствование человека возможно, в том числе и за счет преодоления однобокости маскулинности или женственности (Юнг К., 1994).

Но С. Бем, а вслед за ней и Ш. Берн интересуется не столько самосовершенствование человека, сколько равенство мужчин и женщин, понимаемое как их *одинаковость*, которая возможна посредством утраты специфически мужских и женских социально-психологических характеристик. Причем стирание различий между мужской и женской психикой американские исследовательницы, как представляется, предпочитают проводить за счет маскулинизации психики женщины. Думается, именно поэтому, обнаруженный в исследованиях двух последних десятилетий высокий уровень женской агрессивности, не уступающей мужской, но реализуемой

по-женски, т.е. скрытно, исподтишка, воспринимается Ш. Берн с нескрываемым удовольствием. Она интерпретирует этот факт как еще одно доказательство в пользу одинаковости, социально-психологической неразличимости полов (Берн Ш., 2001).

Между тем, вопрос о сходстве и различии социально-психологических и поведенческих характеристик гендеров выглядит несколько сложнее, чем это следует из работ феминистски ориентированных исследователей. Большинство авторов, пишущих на эту тему (Джин Блок, 1979, Сандра Бем, 1993, Алиса Игли, 1994, Шон Берн, 2001, Сюзан Фиски и Дженет Рашер, 1993, Филипп Зимбардо и Майкл Ляйппе, 2000 и др.) исходят из того, что гендерные различия всецело обусловлены социализацией, воспитанием, культурными нормами, т.е. социальным научением. Таким образом, согласно данному подходу, гендерная психология детерминирована социальными и культурными факторами. Однако имеются убедительные данные, не укладывающиеся в рамки теории социального научения и свидетельствующие, скорее, в пользу биоэволюционной теории. Речь об исследовании Шерри Беренбаум и Мелиссы Хайнс (1997), в котором было выявлено отчетливое влияние половых гормонов на игровые предпочтения детей (Солсо Р., Джонсон Х. и Бил Х., 2001). Эксперименты показали, что преобладание мужских или женских гормонов, которые при нормальном развитии детерминированы биологическим полом, влияет на то, какими игрушками (для девочек или для мальчиков) и в какие игры предпочитают играть дети. Все это свидетельствует о том, что наряду с социальными факторами, влияние которых несомненно, на гендерное поведение и психику оказывает также сильное влияние биологические факторы. Хотя, конечно, в биологическом развитии бывают нарушения и сбои. И тогда нездоровые девочки начинают играть в игры мальчиков нетипичными для их пола мальчишечьими игрушками и стараются вести себя тоже как мальчики.

В этой связи трудно не согласиться с В. С. Агеевым, который обращает внимание на такой недостаток современной социальной психологии как «бесполость». Действительно, указание на те или иные психические и поведенческие феномены без анализа гендерных различий в их проявленности затушевывает гендерную специфику социально-психологических паттернов «феминности» и «маскулинности».

Поэтому имеет смысл прислушаться к мнению авторитетного психолога и этнографа Ирениуса Эйбл-Эйбесфельда, которое приводит в своей книге В. Агеев: «отрицать наличие врожденных различий между мужчиной и женщиной очень модно, это отвечает стремлению человека освободиться от всех ограничений, избавиться от своего биологического наследия. Но свобода не достигается путем отрицания истины» (цит. по Агеев В. С., 1990, с. 188).

Вместе с тем, ограничения, накладываемые гендерными стереотипами, по мнению американских исследователей, создают трудности не только для женщин, но и для мужчин. Последним не всегда под силу соответствовать гендерным стандартам поведения, что может вызывать стресс и различные психические и психосоматические расстройства, полагает Ш. Берн (2001).

Но, разумеется, с позиции данного подхода главной жертвой сексизма является женская половина человечества. Кратко ознакомимся с теми примерами предубеждений и дискриминации, на которые ссылаются американские авторы.

Пожалуй, наиболее коварный в силу скрытости и завуалированности признак сексизма обнаружили Дейн Арчер и его коллеги (1983). Он состоит в том, как подается визуальная информация о гендерах. Оказалось, что принцип изображения женщин и мужчин также обусловлен влиянием гендерных стереотипов. Это проявляется в том, что при изображении мужчин и женщин акцент делается на различных деталях их внешности.

В данном исследовании изучалось несколько типов изображений - газетные и журнальные фотографии, художественные портреты и рисунки студентов колледжа. Почти во всех случаях на портретах мужчин относительно большую часть пространства занимает изображение лица и головы. В то же время на портретах женщин большую часть пространства составляет изображение тела. Эта диспропорция в изображении головы и тела являющаяся результатом скрытого влияния гендерных стереотипов, получила название **фейсизм**.

По мнению Д. Арчера и его коллег, фейсизм косвенным образом подчеркивает, что для мужчин главным является голова и мышление, в то время как для женщин первостепенное значение имеет их внешний облик, ассоциируемый с половой принадлежностью.

Отдавая должное наблюдательности и остроумной дотошности исследователей (а это не только Д. Арчер, но и Джорджия Нигро), следует все же заметить, что выявленный ими вид дискриминации слишком уж замаскированный.

Более серьезной проблемой является существование так называемого «стеклянного потолка». Этим термином исследователи обозначают искусственные барьеры, основанные на предубеждениях, которые не позволяют женщинам и представителям национальных меньшинств продвигаться по служебным лестницам к высшим руководящим должностям.

Действительно, женщин-руководителей высшего ранга гораздо меньше, чем мужчин. Но дело здесь, думается, не только в «стеклянном потолке». Высшие должности – это власть и привилегии. И борьба за них ведется не только между мужчинами и женщинами, но и между мужчинами, как, впрочем, и между женщинами тоже. Поэтому среди мужчин, вероятно, гораздо больше, чем среди женщин, оказывается тех, кто не сумел прорваться на самый «верх», столкнувшись с «потолком». И если бы на нижних этажах пирамиды власти в схватку за высшие должности изначально вступало больше женщин, чем мужчин, то и окончательное соотношение пробившихся наверх было бы, скорее всего не в пользу мужчин. До сих пор на старте «гонок по вертикали» преобладали все же мужчины. Таким образом, «потолок» препятствующий продвижению к вершине пирамиды власти, существует для всех, а не только для женщин или представителей национальных меньшинств. На верхних этажах власти места на всех не хватает, поэтому большинство рвущихся туда застревает под каким-нибудь из «потолков».

Кроме того, недоумение вызывает сама постановка проблемы. Шон Берн и других исследователей больше всех других почему-то занимает только вопрос о том, отчего так мало крупных руководителей (начальников) женщин? И совершенно игнорируется другой вопрос – почему мало (или они вообще отсутствуют) женщин среди крупных ученых, писателей, композиторов, художников, музыкантов, кинорежиссеров, даже среди крупных финансистов и предпринимателей? Неужели свой творческий потенциал человек способен реализовать, лишь став большим начальником?

Далее, говоря о гендерной диспропорции среди руководителей высшего ранга, феминистски ориентированные исследователи демонстрируют озабоченность только по поводу соблюдения принципа равенства и даже не задаются вопросом о сравнительной эффективности или о качестве мужской и женской управленческой деятельности, иными словами, о целесообразности замены мужского лидерства на женское. Постановка этой проблемы была бы оправдана и имела бы смысл лишь в том случае, если бы имелись многочисленные данные, свидетельствующие о том, что женщины – руководители высшего уровня лучше справляются с этой ролью чем мужчины. Когда же вопрос ставится вообще об абстрактном следовании принципу равенства, тогда поневоле начинаешь понимать, что, собственно говоря, принцип равенства, социальная справедливость, гендерная дискриминация и т. д. – все это лишь лозунги, призванные завуалировать подлинную мотивацию исследователей-феминисток, замаскировать предмет их истинного интереса. И предметом этим является социальная власть как таковая, а мотивацией – стремление к власти. Таким образом, справедливость, равенство, женская солидарность и т. д. здесь совсем не причем. Немного погодя, я постараюсь показать, что феминизм как социальное движение и идеология ничего неожиданного и нового здесь не несут. Все это в истории уже не раз было, и, вероятно, многократно будет впредь. Но прежде более подробно остановимся на психологическом анализе мотивации к власти, причем не только применительно к феминизму. Итак, зачем и почему люди могут стремиться к власти?

### ***Мотивация стремления к власти***

Автор одного из самых драматических и глубоких исследований, вошедшего в историю социальной психологии под названием «Подчинение авторитету» (1974) Стенли Милграм, интерпретируя результаты своей работы, указывал на грозную опасность, которая может исходить от правительств, обладающих куда большим престижем, авторитетом и властными возможностями, чем психолог-экспериментатор, который используя только экспертное влияние, мог заставить одних людей наносить увечья и причинять боль и страдание другим людям. (Милграм, 2000).

Но наделенное огромной властью правительство — это не просто какая-то абстракция. Оно состоит из конкретных людей, имеющих свои собственные мотивы, интересы, психические проблемы. Следовательно, распоряжения и указания издает не правительство вообще, а определенные люди, в силу тех или иных причин оказавшиеся в правительстве. Таким образом, смысл и характер распоряжений правительства в большой мере предопределен личностными психологическими чертами его членов. Собственно говоря, точно так же дело обстоит с любой социальной структурой, где существуют отношения власти и подчинения.

Исследование Милграма ставило целью ответ на вопрос “Что заставляет людей подчиняться?”. Тогда правомерно задаться и другими вопросами: “Что побуждает людей подчиняться себе других?”, “Чем может мотивироваться желание человека обладать властью над другими людьми?”, “Почему и зачем человек может стремиться к власти?”, “Почему одни люди хотят власти и стремятся к ней, в то время как другие боятся и всячески избегают ее, а третьи вообще к ней равнодушны?”. Все эти вопросы поднимают очень сложную проблему — проблему психологии власти.

На первый взгляд удивительно, но психологических теорий власти создано очень мало. С некоторыми из них, разработанными теоретиками психологии масс, мы уже познакомились раньше. Как мы помним, психология масс объясняет стремление к власти иррациональными, бессознательными причинами. Да и все другие психологические теории усматривают в основании власти мощный иррациональный компонент. И этим они отличаются от экономических, исторических, политических и социологических теорий власти, авторы которых объясняют стремление к власти и саму власть как порождение человеческого разума и осознаваемых целей.

Создатель теории индивидуальной психологии Альфред Адлер выдвинул, пожалуй, наиболее интересную и убедительную психологическую концепцию власти. Она получила название **компенсаторной теории власти** (Адлер А., 1995, 1997).

### ***Компенсаторная теория власти***

Ключевым понятием, как всей теории индивидуальной психологии, так и концепции власти А. Адлера, является понятие **комплекса неполноценности**. Согласно Адлеру, он формируется у каждого человека в раннем детстве. Причиной возникновения этого психического образования в душе ребенка является то обстоятельство, что родившийся ребенок оказывается самым слабым, незащищенным и зависимым существом в мире.

Разумеется, ребенок этого не осознает, но, тем не менее, его психика очень болезненно переживает это состояние беспомощности и слабости.

Мы уже знаем, причем из других источников, далеких от теории Адлера, насколько психологически опасно для любого организма ощущение беспомощности, зависимости, непредсказуемости. Психика любого животного, а тем более, человека не в состоянии сколько-нибудь продолжительное время выдерживать стресс, вызванный ощущением непредсказуемости мира, его неконтролируемости.

Поэтому психика ребенка создает защитные компенсаторные механизмы для нейтрализации чувства зависимости и беспомощности. Реально ребенок ничего не может противопоставить окружающему миру, который во всем его превосходит и подавляет. Ребенок еще долго остается самым слабым и несамостоятельным среди других людей, находясь в полной зависимости от них.

Но зато в мире психической реальности ребенок не только ни в чем не уступает окружающим, но даже превосходит их. Это оказывается возможным благодаря тому, что в его душе в качестве компенсаторного средства возникает сильнейшее стремление к власти и превосходству. В самом общем виде два этих психических процесса — ощущение слабости, беспомощности, зависимости, с одной стороны, и стремление к превосходству — с другой, образуют отмеченный выше комплекс неполноценности.

Стремление к власти и превосходству может реализовываться через различные психические и поведенческие тенденции. Мы не будем здесь анализировать их все, остановившись на одной, той, которая имеет самое непосредственное отношение к обсуждаемой проблеме.

### ***Фиктивные цели***

Итак, среди прочих компенсаторных процессов, выделяемых Адлером, особое место принадлежит процессу постановки фиктивных целей. Ребенок, не имея реальной возможности не то что превосходить других, но и быть с ними наравне из-за своей беспомощности, превосходит их в своем воображении. Он воображает себя каким угодно сильным, всемогущим, знаменитым, прославленным. Предельный вариант этих грез о собственном величии — богоподобие.

Так или иначе, все дети видят себя в будущем не обычными людьми, а самыми значительными, блестящими персонами. Разумеется, уровень и направленность фантазирования у каждого ребенка своя. Вот почему одни дети просто говорят: “Вот когда я вырасту, то...”, а другие формулируют эту фразу несколько иначе: “Вот подождите, когда я вырасту, я вам...”.

Взрослея, социализируясь, многие дети научаются реальной, а не воображаемой самостоятельности. У них появляются социальные и трудовые навыки. Завершенность психического развития у человека характеризуется тем, что индивид становится самодостаточным и не нуждается уже в опеке со стороны окружающих людей. Взрослый человек научается быть полезным и обществу. Господствующая раньше в его психике “фиктивная цель” постепенно утрачивает свое значение, отходя на второй план, а затем и пропадает совсем. Ей на смену у взрослого, психически развитого человека, нашедшего свое место в жизни, приходят реальные цели.

В принципе, согласно Адлеру, человеку, избавившемуся от инфантильных психических качеств, нужно не так уж много. Ему требуются лишь физическая (материальная) и психологическая независимость как условие свободы, признание и уважение окружающих людей.

Всего этого можно достичь, научившись хорошо делать свое дело и став полезным членом общества. Таким образом, путь здорового, нормального психического развития человека, полагал Адлер, идет через преодоление комплекса неполноценности от выдвижения вначале инфантильных “фиктивных целей” воображения до постановки затем взрослых, реальных целей жизни.

Но далеко не все люди успешно преодолевают этот путь. А. Адлер считает, что, по крайней мере, трем категориям людей не удастся изжить свой комплекс неполноценности. Поэтому их психика остается неразвитой, инфантильной, несмотря на то, что сами они стали биологически взрослыми людьми. Эта неразвитость проявляется в том, что, будучи уже взрослыми, они, как дети, продолжают упорствовать в преследовании “фиктивных целей”.

Неизжитым, или непреодоленным, комплекс неполноценности, как полагал А. Адлер, остается у невротиков, т. е. лиц, страдающих душевными расстройствами, у преступников и у властолюбцев.

### ***Жизненные стратегии***

У каждого человека, согласно А. Адлеру, формируется индивидуальная жизненная стратегия, или, как он сам называет ее, “жизненный план личности”. У отмеченных выше трех категорий людей также имеются собственные жизненные стратегии. Но, несмотря на индивидуальные различия жизненных стратегий, им присущи и общие черты, делающие данные стратегии типичными.

Типичный жизненный план личности невротика включает в себя “бегство в болезнь” и уход от реальности в мир грез. Невротик строит “воздушные замки”, придуманный мир, в котором ему хорошо, в отличие от мира реального, где он чувствует себя неважно. Такой человек постоянно демонстрирует свою болезненность, слабость, беспомощность. Его цель состоит в том, чтобы привязать к себе как можно больше людей, которые бы заботились о нем, опекали бы его, но в то же время и восхищались им. Власть им, таким образом, достигается через демонстрацию своей слабости. При этом невротик сам себя в душе считает достойным гораздо лучшей участи, поскольку в воображении он, как и ребенок, видит себя в ореоле славы, поклонения, восхищения. Ничего не делая, разумеется, чтобы этого добиться в реальной жизни. Сказка о Золушке — лучшая иллюстрация этого состояния. Поэтому проблема невротиков терапевтами и обозначается понятием “синдром Золушки”.

Преступник также стремится жить в сказочном, придуманном инфантильном мире, где можно, как ребенку, не трудиться, но быть всем обеспеченным, все иметь, причем самое лучшее. Вот только преступник не ограничивается пассивным ожиданием благ. Его инфантилизм носит агрессивный характер. Он отнимает, ворует, обманывает, чтобы удовлетворить свою детскую зависть и жадность. Одним словом, преступник живет в соответствии со словами известной песенки: “Птичка Божия не знает ни заботы, ни труда”.

И, наконец, жизненная стратегия властолюбца как раз и является, по Адлеру, олицетворением феномена психологии власти. Властолюбец также подобен завистливому, жадному и злому ребенку, жизненное кредо которого можно передать словами: “Вот подождите, когда я вырасту, то вы у меня поплачете!”.

Не научившись ничего делать как следует, властолюбец, тем не менее, как и все люди хочет признания, уважения, почета. Это, как мы уже знаем, необходимо каждому человеку для поддержания высокой самооценки или для повышения ее, если она низкая. Но социальные навыки и качества, необходимые для признания, любви и уважения, у властолюбца отсутствуют. Поэтому он, решая свои психические проблемы, стремится к власти, поскольку знает, что в

обществе институт власти сам по себе, безотносительно к тому, кто его олицетворяет, пользуется авторитетом, уважением, почитанием.

### ***Власть как компенсация***

Таким образом, власть необходима властолюбцу как компенсаторный инструмент, с помощью которого он может, как ему кажется, повышать свою самооценку, самоутверждаться. А в конечном счете попытаться все же преодолеть неизжитый комплекс неполноценности. По сути, властолюбец на протяжении всей своей жизни продолжает преследовать “фиктивную цель”. Ведь в глубине души человек ощущает, что уважение и почет, которые его окружают, адресованы не его личным человеческим качествам, не его социальным или профессиональным умениям, но той должности, которую он занимает. Тем не менее, он продолжает упорствовать в стремлении приобрести все больше и больше власти над людьми, поскольку им движет детская, фантастическая уверенность: “Вот я поднимусь еще на одну ступеньку, (преодолею «стеклянный потолок»!) обрету еще большую власть, и тогда все чудесным образом переменится. Все станут уважать и любить меня, а не мою должность. Я заставлю всех меня уважать и почитать, восхищаться мною и т. д.”.

Эти общие идеи А. Адлера развил и конкретизировал журналист и политолог Г. Лассуэл. Он полагает, что стремление человека к власти мотивируется его низкой самооценкой. Власть, таким образом, необходима ему как средство компенсации. Поэтому некоторые люди обладают необычно сильной потребностью во власти. Их стремление к ней приобретает маниакальный характер. Очень показательно в этом отношении уже само название книги Г. Лассуэла — “Психопатология и политика”.

Другой исследователь А. Джордж, автор работы “Власть как компенсаторная ценность” (1986), опираясь на представления А. Адлера и Г. Лассуэла, предлагает свою классификацию тех эмоциональных и бессознательных факторов, которые могут обуславливать низкую самооценку властолюбца и характеризовать его самоощущение в целом. Факторы, о которых пишет Джордж, могут присутствовать все сразу, но могут быть представлены и в различных сочетаниях. Такими факторами он считает:

- ощущение собственной ничтожности, никчемности, малости и незначительности;
- ощущение своей моральной неполноценности и ущербности;
- ощущение своей слабости, беспомощности;
- ощущение своей посредственности, несостоятельности;
- ощущение собственной интеллектуальной неразвитости и неадекватности.

Как видим, с точки зрения А. Джорджа, мотивация стремления человека к власти полностью детерминирована его Я-концепцией. Поэтому процесс достижения власти означает для него, по сути, бесконечную попытку разрешения внутренних личностных проблем. Джордж полагает, что феномен стремления к власти можно исследовать методом психобиографии конкретного индивида (Гозман Л., Шестопап Е., 1996).

Разумеется, то, как человек станет распоряжаться достигнутой властью, зависит и от его личностных качеств, но также от внешних, ситуативных факторов. Поэтому, возвращаясь к выводам С. Милграма, где он высказывает опасения относительно той потенциальной угрозы, которую могут нести обществу в целом и каждому конкретному человеку в отдельности распоряжения правительства, необходимо помнить, что самой надежной преградой против антигуманных, жестоких устремлений власти может стать только осознанное неподчинение ее преступным приказам.

Правда, с сожалением приходится признать, основываясь на результатах исследования Милграма и других социальных психологов, что для подавляющего большинства людей оказать неподчинение чрезвычайно трудно, а то и вообще невозможно.

Хотя, с другой стороны, не все люди и далеко не всегда пассивно подчиняются и вообще поддаются влиянию.

### ***Относительная депривация***

Несмотря на то, что женщины в западных культурах не относятся к числу наиболее дискриминируемых групп и, более того, по сравнению с женщинами в восточных культурах, особенно в тех, где распространен ислам, они находятся в исключительно привилегированном положении, тем не менее, именно на Западе, а не на Востоке возник феминизм – как социальное движение, как идеология, как политика и даже как область научных исследований.

Почему же не женщины-мусульманки, а женщины западной, прежде всего американской культуры, к тому же представительницы среднего класса, т.е. высокообразованные и экономически состоятельные, а не выходцы из социальных низов, заявляют о невыносимом положении женщины в обществе, говорят о существовании сильных гендерных предубеждений и дискриминации? Ответ на этот вопрос позволяет дать **теория относительной депривации**.

Впервые о чувстве относительной депривации (лишенности, обездоленности) заговорили исследователи, которые во времена Второй мировой войны изучали психологическое состояние солдат, участвующих в боевых действиях. Тогда же, кстати, появился и сам термин **относительная депривация** (Майерс Д., 1997).

Так вот, сравнивая степень удовлетворенности службой летчиков и военных полицейских, исследователи с удивлением обнаружили, что уровень неудовлетворенности и фрустрации в авиачастях выше, чем в полицейских подразделениях. И это при том, что в авиации чины и звания присваивались гораздо чаще и быстрее, так что продвижение по службе в военно-воздушных частях шло несравненно успешнее, чем в полиции. Но результатом этого являлось не чувство удовлетворения, а еще более завышенные ожидания. У военнослужащих возникало ощущение своей исключительности и формировалось высокое самомнение. Таким образом, пишет Д. Майерс, их притязания опережали их достижения (Майерс Д., 1997). Неизбежным следствием завышенных амбиций были разочарование и фрустрация.

Если говорить об относительной депривации в более широком смысле, то ее можно определить как чувство неудовлетворенности, вызванное уверенностью людей в том, что они имеют меньше, чем того заслуживают. Почему может возникнуть такое чувство? Конечно же, вследствие сравнения своего социального положения и условий жизни с положением и условиями других людей. Обнаружив, что другие имеют больше и живут лучше, чем он сам, человек испытывает зависть к более благополучным индивидам. При этом он полагает, что достоин лучшей участи и поэтому имеет полное право на то, чем обладают другие.

Чувство относительной депривации может возникать как у отдельных людей, так и у социальных групп. В последнем случае возникает чувство не индивидуальной, а групповой, социальной зависти. Показательно, что по данным Р. Ваннемана и Т. Петтигрю чувство относительной депривации испытывают не только низкостатусные, но и доминирующие группы (Браун Р., 2001).

Это вполне естественно, ведь теория относительной депривации утверждает, то чем больше человек имеет, тем сильнее завидует тем, кто имеет хоть немного больше. Поэтому неудовлетворенность своим положением в обществе проявляют не самые обездоленные, а относительно благополучные слои и группы. Самыми непримиримыми революционерами обычно являются выходцы из средних, а то и высших слоев общества. Достаточно вспомнить поколения российских заговорщиков, террористов, революционных деятелей: декабристов, народников, большевиков – чтобы убедиться в том, что это действительно так. Почти все они были либо дворянского, либо разночинного происхождения и очень редки рабочими и тем более, крестьянами. Таким образом, чувство относительной депривации возникает из-за того, что: а) индивид или группа считают, что заслуживают лучшей участи (большого материального благополучия, высокого социального статуса и т.д.); б) ответственность за свое «незавидное положение» возлагается на внешние обстоятельства (несправедливые законы, неразумное общественное устройство и т.д.), а не на себя.

Люди различным образом могут стараться преодолеть относительную депривацию. Один человек может пытаться улучшить условия своей жизни путем достижения личного благополучия, через политическую, общественную деятельность с тем, чтобы влиять на общественные изменения. Но возможен и более радикальный путь, когда люди – отдельные индивиды, но чаще, конечно, социальные группы вступают на путь протестов и борьбы. Уличные беспорядки, демонстрации, погромы, террор, восстания, мятежи – вот арсенал средств, к которым постоянно прибегают ощущающие себя несправедливо обделенными социальные группы, которые стремятся быстро и бесповоротно «восстановить справедливость», т.е. занять доминирующие позиции в обществе. Хотя, как мы отмечали в предыдущей главе, желание переустройства общества, протест и борьба возникают лишь тогда, когда ощущается шаткость и неустойчивость существующего социального порядка.

### ***Относительная депривация и логика общественных движений***

Феминизм как движение за равноправие женщин не имеет широкого распространения в нашей стране. Хотя сейчас предпринимаются разрозненные попытки организации такого движения. Пока сложно говорить о перспективах этого начинания. Проще указать на его причины. Скорее всего, новое веяние — не более чем дань моде. Вероятно, инициаторы феминизма на российской почве исходят из незамысловатого рассуждения — то, что имеется на Западе, и, прежде всего, в США — должно быть в России. При этом ими совершенно не берутся в расчет ни исторические, ни культурные различия, существующие между Россией и Западом. Как говорится, «куда конь с копытом, туда и рак с клешней». В советское время эту ситуацию коммунистические идеологи заклеямили бы как «низкопоклонство перед Западом». Но дело не только в этом. Выше я уже отмечал, что сами по себе феминистская идеология и движение являются ни чем иным, как ширмой, которой лидеры феминизма прикрывают свое стремление к власти, надеясь, что волна нового движения, (если, конечно, её удастся поднять), вынесет их на командные высоты в обществе. Вернемся, однако, к идеологии.

Упоминание о коммунистической идеологии здесь не случайно. Дело в том, что задачу по внедрению в общественное сознание идеи половой индифферентности в России (бывшем СССР) исторически выполнила не феминистическая, а коммунистическая идеология. В СССР — и это знает каждый, кто в свое время засматривался знаменитыми перестроечными телестрами с США — «секса нет». Это была не просто оговорка ошеломленной неожиданной свободой участницы телешоу. Здесь констатировался реальный факт. В СССР секса действительно не было ни в одном из известных смыслов этого слова. Общество состояло, да и сейчас еще состоит, не из мужчин и женщин, а из товарищей. И если на Западе «стирание граней» между полами пошло по пути феминизации мужчин, то в СССР этот же процесс приобрел характер вообще устранения половых признаков. Иначе говоря, начинала нарастать тотальная половая индифферентность, бесполость. Сегодня эта тенденция получила свое логическое продолжение в виде повальной психологической маскулинизации женщин.

Репрессия, подавление сексуальности, согласно В. Райху, необходимы тоталитарным режимам для того, чтобы сделать массы виноватыми, неполноценными, покорными и легко управляемыми. Размывание гендерных различий в СССР явилось следствием как подавления сексуальности, так и «социалистического образа жизни». Поэтому во всех сферах общественного существования — от производственной до бытовой — у нас господствовал стандарт человека среднего рода. Это касалось организации и обустройства рабочих мест, рабочей одежды, инструментов, профессий («женщины — на трактор!, на самолет!, в космос! А также — в кочегарку!, на укладку железнодорожных путей! и т. д. »). Но этот же подход проявлялся и в сфере быта — производство жилья, бытовых приборов, одежды, предметов сангигиены и даже туалетов предназначалось исключительно для бесполого индивидуума.

Правда, подобная половая индифферентность объяснялась не только идеологическими установками, но еще и крайне неэффективной экономикой. А это уже было следствием тоталитаризма, в том числе, и сексуально-гендерного. Таким образом, в России сегодня можно говорить не об успехах феминизма, а об исторической победе **полового индифферентизма**.

Между тем, на Западе и, прежде всего, в США мы имеем возможность наблюдать «чистый» феминизм, не сопряженный с большевистской, коммунистической идеологией. Исключение — марксистское направление в феминизме. Тем не менее, логика развития идеологии как полового индифферентизма в СССР, так и феминизма на Западе одна и та же. Более того, можно смело утверждать, что любое движение за равенство и равноправие — социально-классовое, расовое, национальное, половое или сексуальных меньшинств — подчинено одному алгоритму: от толерантности к тоталитарности. Всякое движение за равенство возможно лишь тогда, когда общество толерантно к этому движению. Всякая идея равенства обязательно приходит к своему логическому финалу — к идее превосходства ранее угнетаемых, эксплуатируемых, дискриминируемых и т.д. Удачнее всего эту логику отразил Джордж Оруэл в романе «Скотный двор» — на стене фермы животные, вдохновленные своей победой над хозяевами, вывесили лозунг: «Все животные равны!». Но свиньи, возглавившие восстание угнетенных животных, проведая о больших запасах еды и питья в погребах фермера, дополнили ночью этот гордый лозунг припиской: «Но некоторые из них равнее».

И, действительно, какую бы эгалитарную идеологию мы ни взяли, первоначальные идеи и требования равенства и признания сменяются идеей избранничества, мессианства и, в конечном счете, превосходства. В новой и новейшей истории эту метаморфозу идей прекрасно

иллюстрирует коммунистическая идеология. Утопические эгалитаристские грезы ранних коммунистических мыслителей (Христа, Августина, Мабли, Кабэ, Фурье, Оуэн и др.) нашли свое логическое завершение в учении К. Маркса и Ф. Энгельса об исторической миссии рабочего класса. Политическая победа этой идеологии покончила со всякой толерантностью и установила тоталитарный режим. Сюжеты антиутопий Е. Замятина и Дж. Оруэла воплотились в социальную реальность.

Приходится констатировать, что писатели в своих художественных произведениях оказываются гораздо прозорливее многих мыслителей: ученых и философов.

Еще один показательный в этом отношении пример – Либерия, государство, основанное бывшими рабами, вывезенными аболиционистами из США периода рабовладения, в 19 веке. Новую жизнь бывшие рабы начали с того, что захватывали и превращали в своих рабов жителей африканских деревень на той территории, которой предстояло стать «показательным» государством с гордым, лозунговым названием – Либерия! Другими словами, бывшие рабы скопировали вплоть до мелочей, до манеры одеваться уклад жизни и все повадки своих бывших хозяев-рабовладельцев. Кстати, эта страна до сих пор демонстрирует паттерны причудливой смеси неизжитого рабства и рабовладения.

Но вернемся к феминизму. Показательно, что уже первые идеологи радикального феминизма обратились к классовой риторике и терминологии классовой борьбы. Так, в начале семидесятых годов 20 века Суламифь Фирстоун в своей книге «Диалектика пола» рассматривает половой признак как признак социального класса и говорит о женщинах как о классе угнетенных. Понятно, что дальше логически следует вывод о необходимости классовой борьбы со всеми вытекающими последствиями. А мы уже знаем, что делает класс-победитель, придя к власти. Он стремится уничтожить побежденный класс.

Но сначала под это стремление подводится идеологическое обоснование. И вот уже Катарин МакКиннон, Мэрилин Фрай, Сара Хогланд, Кэтлин Бэрри, Андреа Дворкин, Адриана Рич и др. громят гетеросексуальность и обосновывают необходимость отказа от неё. Говоря иначе, всеми названными авторами ставится под сомнение сама необходимость существования мужчин «как класса». Как тут не вспомнить «Улитку на склоне» братьев А. и Б. Стругацких?! Всякий читавший роман, помнит, что ни о какой толерантности в отношении мужчин там и речи нет.

Таким образом, начавшееся в конце 19 века со скромных претензий суфражисток, движение за равноправие женщин трансформировалось сегодня в идеологию радикального феминизма, который утверждает, что:

1. Женщины — угнетенный класс.
2. Мужчина по своей природе — насильник и агрессор.
3. Женщины по всем моральным и социальным характеристикам превосходят мужчин.
4. Любой гетеросексуальный половой акт является изнасилованием, т. к. в нем происходит пенитрация, т. е. внедрение, вторжение мужчины в тело женщины.
5. Если это так, то гетеросексуальные отношения недопустимы, имеют право на существование лишь лесбийские сексуальные отношения и, следовательно, необходимость существования мужчин отпадает сама собой.

И, наконец, вывод, который пока не делается, но, если феминизм наберет необходимую силу, обязательно будет сделан: мужчины должны быть ликвидированы «как класс», поскольку нет рациональных причин для их существования. Другими словами, бесполезный, вернее, даже вредный агрессор и насильник должен исчезнуть, он не имеет права на существование. (Развернутое изложение взглядов как радикальных, так и умеренных феминисток можно найти, например, в книге *Philosophy & Feminism: Essential Readings in Theory, Reinterpretation, and Application*. Ed. by Nancy Tuana and Rosemarie Tong. Oxford: Westview Press, 1995 - xv, 549 p.).

В заключение добавим, что слово «толерантность» означает не только терпимость и снисхождение. Второе его значение — полное или частичное отсутствие иммунологической реактивности организма (или системы), т. е. потеря (или снижение) организмом способности к сопротивлению. Думается, что в контексте вышесказанного всегда необходимо помнить, что толерантность в первом своем значении всегда готова обернуться вторым значением. Другими словами, в социальных процессах безбрежная толерантность всегда готова обернуться столь же безбрежным тоталитаризмом.

## Глава 12. Разрядка межгрупповых конфликтов

Конфликты сопровождают жизнь и каждого человека, и человеческих сообществ, и человечества в целом, они неизбежны. Если кому-то удастся не допустить внешнего проявления конфликта, то тем самым он вызовет обострение внутреннего конфликта, который, как правило, оказывается более злокачественным, чем внешний. Хотя, конечно в любом случае, конфликт прежде всего является производным внутреннего психического мира людей. Словом, как иронично пишет известный конфликтолог Р. Ликсон, если вы обнаруживаете, что у вас отсутствуют какие-либо конфликты, пощупайте, есть ли у вас пульс.

В случае объективации конфликта, т.е. признание его наличия, иначе говоря, в случае явного противостояния, конфронтация проходит по линии «Я» против «Ты» или «Мы» против «Они». А вот при попытке подавить, сдержать, замаскировать внешнее проявление конфронтации линия невидимого фронта проляжет в душе каждого индивида. Таким образом, стремиться во что бы то ни стало избегать проявлений конфликтов, занятие не только бессмысленное, но и опасное. Дело, следовательно, не в том, чтобы убежать от внешних конфликтов, тем самым консервируя их и приобретая внутренние, и не в том, чтобы с благочестивым видом вести «подковерные» или тайные «заспинные» схватки, а в том, чтобы, во-первых, признать наличие противоречий, а во-вторых, попытаться найти максимально удовлетворительный для конфликтующих сторон способ разрешения конфликта.

Невозможность бесконфликтного существования, конечно, не радует. Но с другой стороны – и это признают даже критики марксистской социальной теории, там, где прекращаются или отсутствуют конфликты, начинается застой, идет угасание, вырождение, исчезает динамизм и развитие (Майерс Д., 1997).

Закономерности, этапы развития конфликта и даже причины возникновения конфликтов любого типа – межличностных, межгрупповых и международных – одни и те же. Так что анализ одного типа конфликта (или уровня) позволяет понять сущность конфликта любого другого типа. В нашем случае мы сосредоточим внимание на исследовании межгрупповых конфликтов.

### ***Ситуация конфликта***

Раньше мы отмечали, что предпосылки для возникновения конфликта могут быть как внутренними, так и внешними. Первый тип причин – диспозиционных – был продемонстрирован в исследованиях Г. Теджфела. Влияние причин второго типа – ситуационных – показали исследования М. Шерифа. Но любой межгрупповой конфликт, какими бы причинами он не был инициирован, всегда протекает в условиях двойного влияния: внутренних и внешних факторов.

Характеризуя ситуацию конфликта, Мортон Дойч (1973) показывает, как сочетание внешних и внутренних факторов, с одной стороны, подхлестывает конфронтацию, а с другой – затрудняет ее прекращение.

Коммуникация между конфликтующими группами очень слабая и ненадежная. Доступные каналы связи, к которым в обычное время прибегают группы, в состоянии конфликта не используются, а если их и задействуют, то чаще всего с намерением ввести противников в заблуждение. Следовательно, ни одна группа не может полагаться на информацию, полученную от противной стороны. Типичным примером такого рода информационного обмена является взаимная дезинформация, пропаганда, идеологическая борьба, так называемые «грязные технологии», применяемые во время войн и в предвыборных кампаниях.

Далее, положение усугубляется тем, что в конфронтационном взаимодействии восприятие группами друг друга искажается, о чем мы уже говорили, характеризуя отношения «Мы и «Они». Свои действия и намерения в отношении другой группы расцениваются, конечно, как благородные и доброжелательные, в то время как действия и помыслы другой группы воспринимаются как враждебные и злокозненные. Взаимная подозрительность в отношении намерений друг друга приводит к тому, что группы отказываются рассматривать идущие от противников просьбы и предложения, усматривая в них подвох. Или возможен другой вариант восприятия обращения – любое обращение может восприниматься как проявление слабости, которой, как говорится, грех не воспользоваться и не попытаться «нажиться», т.е. укрепить собственные позиции. Выполнение просьбы или предложения другой стороны может обставляться рядом условий с тем, чтобы, как это представляется самим противникам, окончательно ослабить соперников и одержать над ними безоговорочную, «окончательную» победу.

Вследствие всего этого у конфликтующих групп формируется уверенность, что конфликт можно разрешить только одним способом – навязать противнику мир с помощью превосходящей

силы, т.е. на своих условиях. Для достижения этой цели каждая из сторон пытается преувеличивать свою значимость, силу, влияние, и в то же время, подчеркивать ничтожность противников, указывая на противоестественность и незаконность самого их существования. Воюющие стороны, как правило, заявляют о неизбежности своей победы и обреченности своих противников, намекая тем самым на то, что на их стороне Бог, судьба, законы исторического развития, справедливость, и, конечно, Правда.

Ведь действительно, каждый из противников считает себя воплощением добра, мудрости, морали, гуманизма, одновременно воспринимая «Их» как источник беззакония, аморализма, зла. Отсюда и такие выражения как «империя зла», «ось зла» и т.д.

### ***Примирение через сотрудничество***

Примером того, как сотрудничество двух групп при достижении общей взаимовыгодной цели может разрешить существовавший между ними ранее конфликт, служит исследование М. Шерифа и его коллег (1961), с которым мы знакомимся в предыдущей главе. Вспомним, исследователи создавали в летнем детском лагере такие ситуации, когда враждующие группы подростков вынуждены были совместно решать общие для них проблемы, вследствие чего они не только прекратили конфликтовать, но в конце концов даже подружились. Еще одним результатом сотрудничества стало то, что вместо двух конфликтующих групп «Мы» и «Они» возникла одна группа – «Мы». Произошло это потому, что у мальчишек из враждующих групп изменилось идентификационное основание. Руперт Браун назвал этот процесс «пересмотром категориальных границ» (Браун Р., 2001).

Понятно, что примирение с помощью сотрудничества оказывается действенным не только в случае с враждующими группами подростков школьного возраста. Аналогичные исследования, проведенные со студентами колледжа, дали такие же результаты, что и эксперименты Шерифа (Чалдини Р., 1999).

Если отвлечься от экспериментирования и взглянуть на реальные события, «смоделированные» самой жизнью, а не исследователями, то там мы найдем немало исторических примеров того, как достижение общей цели сближало враждующие стороны, на время прекращало конфронтации. Наиболее значимый и известный пример такого рода – сотрудничество Великобритании и США с Советским Союзом (бывших антагонистов) во имя победы над фашистской Германией во Второй мировой войне. Логика процесса примирения в данном случае подчинялась известному принципу: враг моего врага – мой друг! И в этой связи стоит отметить, что «открытия», сделанные в лабораторных условиях, очень часто задолго до того бывают открыты в реальных событиях социальной жизни.

Более сложную задачу, чем «открытие» давно известного, пришлось решать исследовательской группе Элиота Аронсона (1978). Дело в том, что после запрета расовой сегрегации в образовании, в школах, где стали совместно обучаться белые и черные дети, а также дети – латиноамериканцы, начали формироваться расовые группировки. Понятно, что между ними возникало соперничество, шла борьба за превосходство. Чтобы устранить конфликты и побудить школьников различных рас к сотрудничеству, Э. Аронсоном и его коллегами был разработан метод обучения, напоминающий составление мозаичных картинок – загадок (пазлов). Исследовательская группа Э. Аронсона формировала из пятиклассников смешанные межрасовые команды, которым предстояло изучать биографию Джозефа Пулитцера. Каждый ученик в команде получал свой фрагмент материала из жизнеописания знаменитого журналиста, затем дети из разных команд, получившие для подготовки один и тот же раздел, собирались вместе и сообща обсуждали данный фрагмент биографии. После чего все они вновь возвращались в свои команды, где и излагали освоенный ими материал другим членам своей группы. Таким образом, дети, с одной стороны, кооперировались с членами других команд, а с другой – сотрудничали с остальными членами своей команды, поскольку зависели от них – ведь те владели другими фрагментами «мозаики».

В ходе исследования этого метода, которое продолжалось более шести недель, сравнивались классы, где применялась «мозаичное» и обычное обучение. Причем в классах с традиционными методами обучения работали лучшие, по мнению их коллег, учителя. Перед проведением исследования, преподаватели, которым предстояло работать по новому методу, пришлось пройти специальную подготовку. А ученики, чтобы избавиться от духа соперничества, овладевали командными навыками работы (Пайнс Э., Маслач К., 2000).

Сравнение экспериментальных и контрольных классов спустя 6 недель показало, что:

1. Учащиеся из экспериментальных классов с большей симпатией и дружелюбием относились друг к другу;
2. И белые, и цветные дети из экспериментальных групп стали лучше относиться к учебе и в целом к школе;
3. У детей, участвующих в эксперименте, возросла самооценка;
4. Черные и латиноамериканские учащиеся начали лучше успевать в учебе, а результаты белых были не хуже, чем в обычных классах;
5. Дети в экспериментальных классах высказывали готовность к дальнейшему сотрудничеству, воспринимая товарищей по группе как друзей, готовых помочь и поддержать, а не как соперников.

Как видим, замена традиционных методов обучения, основанных на конкуренции, другими, предполагающими сотрудничество, приводит к существенному снижению напряжения или даже к прекращению конфликта. Но необходимо иметь в виду – и на это обращает внимание Р. Чалдини, – что группам не всегда удается сотрудничать. Устранение несовместимости интересов, культурных, религиозных ценностей, ксенофобии – дело все-таки непростое. Понятно, что навязывать сотрудничество или принуждать к нему бессмысленно и бесполезно. Здесь всегда необходима взаимная заинтересованность и потребность. Только в этом случае сотрудничество принесет реальные плоды.

Кроме того, повсеместное тотальное устранение конкуренции из социальных отношений, во-первых, невозможно, а во-вторых, даже будь это реально достижимо, то оказалось бы губительным для современных доминирующих культур. Ведь соперничество и конкуренция являются основополагающими принципами жизни западной цивилизации. Ее динамизм и силу обеспечила, по мнению многих обществоведов, именно конкуренция. Поэтому отсутствие конкуренции, в том числе и в образовании, даже в школьном, сразу приведет к снижению интереса учащихся, ухудшится качество обучения. Следовательно, задача педагогов не в том, чтобы избавиться от конкурентных методов обучения, а в том, чтобы ограничить соперничество посредством методов сотрудничества, способных объединять учащихся, побуждать их к совместной деятельности (Чалдини Р., 1999).

### ***Знакомство и контакты***

Обыденное мнение, которого придерживается большинство людей, исходит из того, что если народы, расы, религиозные группы и т.д. будут больше знать друг о друге и взаимодействовать, то существующие между ними подозрительность и враждебность исчезнут сами собой. Вместо предубеждений и дискриминации у бывших антагонистов сформируются положительные установки в отношении друг друга.

Отчасти все это верно. Действительно, говоря о факторах социальной привлекательности, можно отметить, что знакомство с социальными объектами (привычными стимулами) повышает их привлекательность. Но в случае с напряженными межгрупповыми отношениями дело обстоит несколько сложнее. Поэтому в социально-психологической литературе концепция знакомства и взаимодействия – как способа снижения межгрупповой напряженности – называется **гипотезой межгрупповых контактов** (см. Майерс Д., 1997, Браун Р., 2001, Берн Ш., 2001, Зимбардо Ф., Ляйппе М, 2000).

Дело в том, что контакт между группами не всегда приводит к разрядке конфликта, а в некоторых случаях даже усиливает враждебность. Для того, чтобы контакт и знакомство действительно ослабили напряженность, необходимо наличие нескольких условий.

Первое. В процессе знакомства должна обнаружиться такая информация, которая бы опровергала уже имеющиеся у групп предвзятые представления. Для того, чтобы группы узнали друг друга «с хорошей стороны» и убедились в ошибочности своих прежних представлений, взаимодействия между ними должны быть достаточно долгими, всесторонними и глубокими. Но в том-то и дело, что состояние конфликта будет подталкивать обе стороны к поиску не положительных, а отрицательных характеристик в облике противника. К тому же не следует забывать об эффекте **самореализуемых пророчеств**. Враждебность в отношении оппонентов вынуждает их проявлять не самые лучшие свои качества.

Второе. Если контакты и взаимодействия не опровергнут, а напротив, подтвердят имеющиеся негативные представления о противнике, то никаких позитивных изменений в отношениях, разумеется, не произойдет, они только ухудшатся. Здесь существуют свои сложности. Как правило, взаимодействие и знакомство двух групп происходит не в масштабе «группа – группа», а на уровне отдельных членов одной группы с членами другой. Поэтому обо

всей группе судят по ее представителям. Так, например, мнение о россиянах за рубежом складывается из знакомства с теми нашими соотечественниками, которые выезжают за границу. И если это «новые русские» во всем своем великолепии, искательницы «легких денег» на ниве сексуальных услуг и порнобизнеса, «челноки» или «шоп-туристы», то у зарубежного обывателя формируется соответствующий «образ русского». Точно так же и мы судим об иностранцах по тем зарубежным гостям, которых видим у себя в стране.

Третье. Необходимо, чтобы члены групп, вступающие во взаимодействие, имели примерно одинаковый социальный статус или обладали одинаковым уровнем влияния (Зимбардо Ф., Ляйппе М., 2000). Так, когда после открытия границ во Владивостоке появились первые китайцы в поисках работы, кое-как одетые и полуголодные, то у многих жителей города по отношению к гражданам соседней страны сформировалась пренебрежительная, высокомерная установка. Взгляды на соседей начали претерпевать изменения, когда в город стали приезжать не безработные, а настоящие китайские туристы – солидные, обеспеченные люди.

Четвертое. Межгрупповые контакты способны ослабить напряжение лишь в том случае, когда имеют официальную поддержку и располагающее к взаимодействию освещение в СМИ. Если, например, в СМИ сообщается не просто о совершенном преступлении, но акцентируется внимание на национальности преступника, то понятно, что это будет способствовать не снижению межнациональной напряженности, а ее усилению. Если представители государственной и парламентской власти будут прямо или косвенно поддерживать влияние только одной конфессии – православной, то межконфессиональная терпимость в обществе навряд ли будет возможна даже в том случае, когда различные религиозные группы сосуществуют бок о бок в одном обществе.

Поэтому вполне обоснованы сомнения британского психолога Генри Теджфела относительно больших возможностей положительного влияния межгрупповых контактов (Tajfel H., 1982). Знакомство и соприкосновение групп может как улучшить, так и обострить отношения.

Таким образом, если у групп имеется потребность в сотрудничестве, если существует примерный паритет статусов взаимодействующих членов групп, если имеется административно-политическая поддержка контактов, которые выгодны обеим группам, то взаимодействие и знакомство принесут положительные результаты. А если все наоборот, то конфликт только обострится.

### ***Переговоры и соглашения***

Коль скоро конфликты являются неизбежными спутниками человеческого существования, то, вероятно, и проведение переговоров с целью примирения – как наиболее привычный и безболезненный способ улаживания конфликтов, столь же неизбежен. Поэтому конфликтология – относительно новая социально-психологическая дисциплина, основное внимание уделяет именно переговорному процессу: умению вести переговоры, пониманию особенностей процесса переговоров, выработке соглашений (Рубин Дж., Пруйт Д. и Ким С., 2001).

Хотя очевидно, что переговоры чаще всего оказываются самым разумным и эффективным способом выхода из конфликта, самим противоборствующим сторонам эта истина не всегда доступна. «Наше дело правое, и мы победим!» – вот типичная установка каждого из участников конфликта. Отсюда и другая установка: «Победа любой ценой!» Понятно, что подобные установки формируются под влиянием чувств, а не разума. И пока они будут преобладать в позициях противников, переговоры в принципе невозможны. Либо, если они и будут вестись, то лишь с целью обмануть, ввести в заблуждение, получить временное преимущество и т.д. Так что прежде, чем переговоры начнутся, стороны должны осознать их необходимость.

Иногда для того, чтобы начать переговорный процесс, конфликтующие стороны прибегают к давлению, стремясь принудить противников к ведению переговоров и выработке соглашения. Так, например, в военном противостоянии государств толчком к началу переговоров очень часто служит осязаемое военное поражение одной из сторон, внутренняя нестабильность в стране, истощение ресурсов для ведения боевых действий и т.д. (Каррас Ч., 1997). Или другой пример – в конфликтах между рабочими и администрацией рабочие часто прибегают к забастовкам, чтобы вынудить администрацию начать переговоры.

Согласившись на переговоры, обе группы приступают к взаимной выработке требований и уступок. Если вопросов, вызывающих разногласие, достаточно много, то процесс переговоров, скорее всего, будет сложным. Но вне зависимости от степени сложности любой переговорный процесс подчиняется одной и той же логике и состоит из нескольких последовательных стадий. Если речь идет об официальных переговорах, то в них обычно выделяют 6 следующих этапов:

1. Признание необходимости переговоров;

2. Выработка соглашения об условиях и принципах ведения переговоров;
3. Выработка соглашения о правилах ведения переговоров;
4. Определение и уточнение повестки и предмета переговоров;
5. Выработка соглашения о формулировке резолюции разрешения конфликта, достижения принципиального согласия;
6. Выработка детального соглашения относительно выполнения достигнутых договоренностей (Рубин Дж., Пруйт Д. и Ким С., 2001).

Каждой стадии в ходе переговоров соответствуют определенные действия сторон. Каждая из них выдвигает свои требования или предложения, которые, соответственно, оцениваются другой стороной. Затем могут следовать встречные, или контрпредложения, сопровождающиеся уступками. Собственно говоря, весь процесс переговоров и складывается из взаимных требований, предложений и уступок. Требуя в одном, стороны должны уступить в другом. Хотя, конечно, иногда функции сторон в переговорном процессе могут оказаться жестко дифференцированными – одна сторона только требует, другая – только соглашается и уступает. В сущности, по такой формуле проходят только переговоры о безоговорочной капитуляции одной из сторон. Такое бывает, но все же редко. Наиболее известные примеры такого рода - переговоры о капитуляции разгромленных во Второй мировой войне Германии и Японии.

Довольно просто описать ход переговоров, гораздо сложнее предсказать их исход, поскольку он зависит от многих факторов (Ликсон Ч., 1997). И для того, чтобы быть в состоянии прогнозировать как сам ход переговоров, так и их результаты, необходимо проанализировать эти факторы, оказывающие влияние на исход процесса.

Прежде всего результаты переговоров могут зависеть от размера выдвигаемых требований и от времени их предъявления. Существует широко распространенное мнение, что изначально большие претензии гарантируют конечный выигрыш. «Проси больше – уступай меньше, не прогадаешь». Конечно, такая позиция более привлекательна и может обеспечить преимущественный результат. Однако, если обе стороны займут такие позиции, то зайдут в тупик и процесс переговоров может длиться бесконечно долго. Кроме того, чтобы требовать много, а уступать мало, необходимо обладать достаточными ресурсами и влиянием. Иначе ничем не подкрепленные претензии будут восприняты как блеф (Каррас Ч., 1997).

С другой стороны, если обе стороны изначально выдвигают небольшие требования и затем быстро идут на взаимные уступки, то им проще и быстрее прийти к соглашению. Правда и здесь могут возникнуть определенные сложности.

Если одна из сторон выдвигает небольшие требования или быстро уступает, то в этом случае другая сторона может расценить такие действия как признак слабости и начать требовать дополнительных уступок, сама ничем не поступаясь. В этом отношении показателен пример переговоров между Гитлером и Чемберленом в 1938 г., когда Германия оккупировала Чехословакию. Уступчивость со стороны английского премьера Чемберлена и ничем не обоснованные большие притязания Гитлера привели к тому, что Англия и Франция разрешили Германии безнаказанно осуществить задуманное.

На официальных переговорах группы представляют специально уполномоченные для этого люди. Согласно многим исследованиям, человек, если он выступает не от собственного имени, а от имени группы, чувствует себя более уверенно и мало склонен идти на компромиссы.

Если действия людей, делегированных вести переговоры, находятся под постоянным контролем тех, кто их уполномочил, то переговоры могут оказаться малорезультативными. Дело в том, что человек, ощущающий пристальное внимание со стороны «своих», будет стремиться продемонстрировать не другой, а прежде всего, своей стороне собственную непреклонность в отстаивании интересов группы, станет демонстрировать неуступчивость, пренебрежение к партнерам по переговорам. Желание предстать в лучшем свете перед своей группой может сорвать переговоры или завести их в тупик. Таким образом, переговорщики, находящиеся под присмотром, приносят, как правило, больше вреда, чем пользы.

Кроме того, отсутствие самостоятельности у уполномоченных вести переговоры также снижает эффективность процесса. Острое ощущение своей подотчетности, постоянное осознание необходимости давать отчет тем, кто их послал на переговоры, сделает переговорщиков неуступчивыми. В этом случае для них важнее будет не достижение договоренности, а опять-таки стремление «сохранить лицо», чтобы не выглядеть в глазах «своих» человеком, «проигравшим» переговоры. Поэтому те уполномоченные, которые постоянно ощущают бремя подотчетности и ответственности, используют в переговорах в основном тактику давления и чаще всего, не

добиваются хороших результатов. Однако, подобный стиль переговоров оказывается бесплодным лишь в том случае, когда переговоры идут лицом к лицу. Возможной причиной этого служит тот факт, что в ситуации личного контакта задействован широкий спектр невербальных средств коммуникации, благодаря чему жесткие заявления выглядят еще более жестко и непреклонно, что и препятствует достижению соглашения.

На ход и результаты переговоров влияют также личностные характеристики их участников. Характеристики людей могут как способствовать, так и препятствовать успешному завершению переговоров (Рубин Дж., Пруйт Д. и Ким С., 2001). В этой связи показательно то прозвище, которое получил бывший долгое время министром иностранных дел СССР А.А. Громыко. В дипломатических кругах за рубежом и в западной прессе его называли «Господином Нет!». Исходя только из этого, можно судить о результативности тех международных переговоров, которые он проводил.

Течение переговорного процесса зависит также от используемых переговорщиками стратегий и типов коммуникаций. Мы уже отмечали, что устная речь и письменный текст различным образом способны влиять на людей в зависимости от ситуации.

События личной жизни участников переговоров, которые могут порождать у них стресс, напряжение, нервные срывы затрудняют переговоры и делают их исход менее благоприятным. Так, скажем, одна из сторон может обнародовать компрометирующие партнера по переговорам сведения, чтобы «вывести из игры» сильного, опытного переговорщика. Причем опубликованная информация может быть клеветнической, выдуманной, словом, неистинной.

### ***Итог процесса: соглашение***

В процессе переговоров возможно достижение соглашений двух типов. Первый – компромиссный, когда обе стороны путем взаимных уступок находят промежуточный вариант соглашения, т.е. такое решение, которое, хоть и учитывает интересы сторон, но не полностью. Конечно, сделанные навстречу друг другу шаги вынуждают стороны поступиться частью своих интересов. Но с другой стороны, удовлетворяется основная часть интересов, сохраняется их баланс. А кроме того, прекращается противостояние, что уже само по себе можно расценивать как обоюдный выигрыш. Если, например, авиадиспетчеры требуют от администрации компании увеличения зарплаты на 50 %, то взаимное согласие на сумму между 0 % и 50 % (сколько – зависит от конкретной ситуации) будет наиболее разумным выходом из сложившегося положения.

Другой вариант компромиссного соглашения достигается тогда, когда одна из сторон уступает в одной сфере, а вторая – в другой. Так, например, администрация авиакомпании может взамен увеличения зарплаты предложить своим работникам сократить рабочее время при сохранении прежнего заработка или увеличить продолжительность отпуска.

Второй тип соглашения предусматривает поиск сторонами какой-то альтернативной основы для разрешения своих противоречий. Такая разновидность договора должны быть выгодна обеим сторонам, чтобы не только разрешить конфликт, но и *полностью* удовлетворить договаривающиеся стороны. Например, вместо обсуждения вопроса о повышении зарплаты работники и администрация могут договориться об участии работников в прибыли компании. И в этом отношении взаимовыгодное соглашение будет лучшим способом решения проблемы.

С точки зрения специалистов по переговорам соглашение любого типа – хоть компромиссное, хоть взаимовыгодное – приносит выигрыш и психологическое удовлетворение обеим сторонам, так что результативный договор действительно является «победой без проигравших» (Каррас Ч., 1997).

### ***Нелишний «третий»***

Относительно участия «третьей стороны» во взаимоотношениях двух сторон существует неписаное правило невмешательства. Говорят, например, что если «двое дерутся, то третий – не лезь». То же самое и в любовных делах, здесь третий – тоже лишний.

Но в том-то и дело, что конфликтующие стороны, в том числе и группы, часто сами не могут достичь согласия. И тогда они могут прибегнуть к помощи третьей стороны, которая, выступая посредником, способствовала бы примирению конфликтующих сторон.

Третья сторона может выступать в конфликте либо как посредник, либо как арбитр. В случае посредничества третья сторона оказывает конфликтующим помощь в достижении мирного соглашения.

Но иногда посредник обладает силой и властью, чтобы *заставить* обе стороны согласиться с той формой разрешения споров, которую определил сам посредник. Данный способ разрешения противоречий получил название арбитража. И посредники, и арбитры могут участвовать в разрешении самых различных конфликтов: межличностных, межгрупповых, производственных, военных, межнациональных и т.д.

Процесс переговоров с участием третьей стороны имеет свою специфику. Прежде всего, ход переговоров может замедлиться, если стороны договорились о приглашении в переговорный процесс посредника. Конфликтологи называют приостановку переговоров в ожидании посредника «эффектом замораживания» (Каррас Ч., 1997). На этом этапе участники переговоров стараются воздерживаться от новых уступок друг другу. Это, как правило, объясняется тем, что обе стороны надеются возложить вину за свои уступки, если их придется сделать впоследствии, на посредника. В этом случае им самим удастся «сохранить лицо». Ведь если в процессе с участием посредника какая-либо из сторон вынуждена будет чем-то поступиться, то ответственность за это автоматически будет возложена на третью сторону.

Группы, ведущие переговоры, конечно, ожидают, что посредник будет руководствоваться принципами справедливости, и любая уступка с их стороны, которая может ослабить их позиции, при принятии окончательного решения должна будет учитываться в их пользу. На деле же это означает, что каждая из сторон надеется, что посредник встанет на их сторону, т.е. поддержит их «справедливую» позицию. Участники переговоров надеются, что неспешное течение переговорного процесса позволит им получить больше при минимальной угрозе их достоинству.

Если отношения между переговаривающимися группами очень плохие, то участие посредника не будет эффективным. В этом случае более результативным может оказаться участие арбитра – сильной третьей стороны, которая обяжет соперников принять выработанное арбитром соглашение. Часто по такому сценарию проходят переговоры по прекращению военных конфликтов, где в качестве арбитров выступают либо международные – экономические, военные, политические – организации, либо сильные и авторитетные государства, не участвующие в конфликте.

Если обе стороны реально заинтересованы в разрешении своего спора и возлагают большие надежды на посредника, то его миссия будет успешна. Как правило, если в переговорном процессе участвует третья сторона, то посредническая деятельность в большинстве случаев приносит удовлетворение обеим сторонам в переговорах. Исследования показывают, что удовлетворение высказывается в 75 % случаев разрешения спорных ситуаций и даже чаще (Рубин Дж., Пруйт Д. и Ким С., 2001).

Чтобы склонить стороны к заключению соглашения посредник должен обладать авторитетом и умениями. Люди, выступающие в качестве третьей стороны, воспринимаются обычно как честные, надежные, беспристрастные. Если же в действительности посредники не продемонстрируют всех тех качеств, которых от них ожидают, то их деятельность заведомо окажется безрезультатной.

Таким образом, сочетание определенных личностных качеств, знаний и умений дает возможность посреднику выступать олицетворением законности, справедливости, компетентности с тем, чтобы, завоевав доверие и уважение обеих сторон, добиться эффективного разрешения конфликта. Вместе с тем, необходимо помнить и о том, что подчас складываются тупиковые ситуации, в которых оказываются бессильным даже самое квалифицированное посредническое участие. В современных международных, межнациональных, межгосударственных, межобщинных и т.д. отношениях немало примеров такого рода.

Необходимо также учитывать и то, что переговоры попросту не могут быть использованы для преодоления некоторых видов межгрупповых конфликтов, таких, например, как расовые, национальные, возрастные, гендерные. В этих случаях необходимо прибегать к другим способам разрешения конфликтов.

## Литература

1. Авермат Э. Социальное влияние в малых группах// Перспективы социальной психологии. — М., 2001. — С. 504–547.
2. Агеев В. С. Межгрупповое взаимодействие: Социально-психологические проблемы. — М., 1990.
3. Адлер А. Наука жить. — Киев, 1997.
4. Адлер А. Практика и теория индивидуальной психологии. — М., 1995.
5. Александер Ф., Селесник Ш. Человек и его душа: Познание и врачевание от древности и до наших дней. — М., 1995.
6. Андреева Г. М. Социальная психология. — М., 1988.
7. Андреева Г. М. Социальная психология. — М., 2004.
8. Арчер Д. Эволюционная социальная психология Перспективы социальной психологии. — М., 2001. — С. 45 – 67.
9. Аш С. Влияние группового давления на модификацию и искажение суждений// Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. — СПб, 2000. — С. 210–225.
10. Бандура А. Теория социального научения. — СПб, 2000.
11. Бандура А., Уолтерс Р. Подростковая агрессия: Изучение влияния воспитания и семейных отношений. — М., 1999.
12. Бандура А., Уолтерс С. Принципы социального научения// Современная зарубежная социальная психология: Тексты. — М., 1984. — С. 55–61.
13. Баранов А.В., Сопиков А.П. Влияние группы на поведение индивида (экспериментальное исследование) // Социальные исследования. Вып. 3. М.: Наука, 1970).
14. Беллоу С. Литературные заметки о Хрущеве// Иностранная литература. — 1999. — № 6. — С. 220.
15. Беренбаум Ш., Хайнс М. Гормоны и предпочитаемые игрушки// Солсо Р. Л., Джонсон Х. Х., Бил М. К. Экспериментальная психология: Практический курс. — СПб, 2001. — С. 326–340.
16. Берн Ш. Гендерная психология. — СПб, 2001.
17. Берн Э. Лидер и группа: О структуре и динамике организаций и групп. — Екатеринбург, 2001.
18. Браун Р. Межгрупповые отношения// Перспективы социальной психологии — М., 2001. — С. 548–578.
19. Бэрн Р., Ричардсон Д. Агрессия. — СПб, 1997.
20. Бэрн Р., Керр Н., Миллер Н. Социальная психология групп. - СПб, 2003.
21. Буунк Б.П. Аффилиация, аттракция и близкие отношения// Перспективы социальной психологии — М., 2001. — С. 372 – 398.
22. Гозман Л. Я., Шестопал Е. Б. Политическая психология. — Ростов-на-Дону, 1996.
23. Грановская Р. М., Никольская И. М. Защита личности: Психологические механизмы. — СПб, 1999.
24. Грин Г. Еретик от марксизма// Иностранная литература. — 1999. — №6. — С. 221.
25. Даркин К. Социальная психология развития// Перспективы социальной психологии — М., 2001. — С. 67 – 94.
26. Дарли Дж., Бэтсон Д. «Из Иерусалима в Иерихон»: Исследование ситуационных и диспозиционных переменных, влияющих на оказание помощи// Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. — СПб, 2000. — С. 457–469.
27. Джеймс У. Многообразие религиозного опыта. — М., 1993.
28. Дженис И. Огруппление мышления// Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. — СПб, 2000. — С. 242–259.
29. Докинз Р. Эгоистичный ген. — М., 1993.
30. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. — СПб, 2000.
31. Канетти Э. Масса и власть. — М., 1997.
32. Карлейль Т. Теперь и прежде. — М., 1994.
33. Каррас Ч. Искусство ведения переговоров. — М., 1997.
34. Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Психология малой группы. М – 1991.
35. Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Социальная психология малой группы. М. – 2001.
36. Ликсон Ч. Конфликт: семь шагов к миру. - СПб, 1997.  
Лебедев В. И. Экстремальная психология. — М., 2001.

- Лебедев В.И. Психология и психопатология одиночества и групповой изоляции. — М., 2002.
- Лебон Г. Психология народов и масс. — СПб, 1995а.
- Лебон Г. Психология социализма. — СПб, 1995б.
- Майерс Д. Социальная психология. — СПб, 1996.
- Макиавелли Н. Государь: Сочинения. — СПб, 1998. — С. 45–120.
37. Маслач К. Практикум по социальной психологии. — СПб, 2000. — С. 168–182.
38. Мацумото Д. Психология и культура. — СПб, 2002.
39. Майерс Д. Социальная психология. — СПб, 1997.
40. Милграм С. Эксперимент в социальной психологии. — СПб, 2000.
41. Моррис Д. Голая обезьяна: Человек с точки зрения зоолога. — Владивосток, 2002.
- Московичи С. Век толп: Исторический трактат по психологии масс/ Пер. с фр. Т. П. Емельяновой. — М., 1996.
- Нельсон Т. Психология предубеждений. — СПб.- М., 2003.
42. Немет Ч., Уочтлер Дж. Креативное решение проблем в результате влияния меньшинства на большинство// Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. — СПб, 2000. — С. 225–238.
- Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. — СПб, 2000.
- Райх В. Психология масс и фашизм/ Пер. с англ. Ю. М. Донца. — СПб, 1997.
- Райх В. Функция оргазма: Основные сексуально-экономические проблемы биологической энергии/ Пер. с нем. В. Костенко. — СПб, 1997.
43. Росс Л., Нисбетт Р. Человек и ситуация: Уроки социальной психологии. — М., 2000.
44. Рубин Дж., Пруйт Д., Ким С. Социальный конфликт: эскалация, тупик, разрешение. - СПб., 2001.
45. Свенцицкий А.Л. Социальная психология. — М., 2004.
- Тард Г. Общественное мнение и толпа// Психология толп. — М., 1998.
46. Тернер В. Символ и ритуал. — М., 1983.
- Тибо Д., Келли Х. Межличностные отношения: теория взаимозависимости// Современная зарубежная социальная психология: Тексты. — М., 1984. — С. 61–82.
47. Уилк Х., Книппенберг Э. Групповое действие// Перспективы социальной психологии — М., 2001. — С. 454–503.
48. Уорд К., Занна М., Купер Дж. Невербальные способы передачи самоисполняющихся пророчеств при межрасовом взаимодействии// Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. — СПб, 2000. — С. 345–363.
49. Фестингер Л., Риккен Г., Шехтер С. Когда пророчество не исполняется// Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. — СПб, 2000. — С. 93 – 103.
50. Фрейд З. По ту сторону принципа удовольствия// Фрейд З. Психология бессознательного. — М., 1990. — С. 382–424.
51. Фрейд З. Психология масс и анализ человеческого Я// Тотем и табу. — М., 1998. — С. 279–349.
52. Фрейд З. Я и Оно// Фрейд З. Психология бессознательного. — М., 1990. — С. 425–440.
53. Фромм Э. Анатомия человеческой деструктивности. — М., 1998.
54. Фромм Э. Бегство от свободы. — М., 1990.
55. Фромм Э. Психоанализ и религия// Сумерки богов. — М., 1990. — С. 143–221.
56. Хорни К. Невротическая личность нашего времени. — М., 1993.
57. Хоманс Д. Социальное поведение как обмен // Современная зарубежная социальная психология: Тексты. — М., 1984. — С.82 – 92.
58. Чалдини Р. Психология влияния. — СПб, 1999.
59. Щитов Н. Г. Социальный порядок, социальный контроль и медиализация наказания. — Владивосток, 2002.
60. Шихирев П. Н. Современная социальная психология. — М., 1999.
61. Шульц Д., Шульц С. История современной психологии. — СПб, 1998.
62. Юнг К. Г. Проблемы души нашего времени. — М., 1994.
63. Abrams D., Hogg M. A. Social identification, self-categorisation and social influence// European review of Social Psychology. — 1990. — №1. — P. 195–228.
64. Adorno T. W., Frenkel-Brunswik E., Levinson D., Sanford N. The authoritarian personality. — New York, 1950.

65. Baron R. Distraction-conflict theory: progress and problems// *Advances in Experimental Social Psychology*. — 1986. — №19. — P. 1–40.
66. Cheng L., Espiritu Y. Korean businesses in black and neighborhoods: A study of intergroup relations// *Sociological Perspectives*. — 1989. — №32. — P. 521–534.
67. Collins B., Raven B. Group structure: attraction, coalitions, communication and power// G. Lindzey, E. Aronson. *The handbook of social psychology*. — Massachusetts, 1969. — Vol. 5. — P. 102–205.
68. Cottrell N. Social facilitation// C. G. McClintock (Ed.). *Experimental social psychology*. — New York, 1972.
69. Devine P. G., Monteith M. J., Zuwerink J. R. & Elliot A. J. Prejudice with and without compunction. — *Journal of Personality and Social Psychology*. — 1991. — №60. — P. 817–830.
70. Fiedler F. The contingency model and the dynamics of the leadership process// L. Berkowitz (ed.). — *Advances in Experimental Social Psychology*. — New York, 1978. — Vol. 12. — P. 59–112.
71. Gibb C. Leadership// G. Lindzey & E. Aronson. In *The handbook of social psychology*. — Massachusetts, 1969. — Vol. 5. — P. 205–323.
72. Hackman, J. R. & Morris, C.G. Group task, group interaction process and group performance effectiveness: A review and proposed integration. In L. Berkowitz (ed.) *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol.8. New York: Academic Press, 1975.
73. Halpin A. Evaluation Through the Study of the Leaders Behavior// Kemp G. *Perspectives on the Group Process*. — Boston, 1970. — P. 223–229.
74. Harrison A. & Connors M. Group in exotic environments// *Advances in Experimental Social Psychology*. — 1984. — №18.
75. Herek G. M. Hate crimes against lesbians and gay men// *American Psychologist*. — 1989. — №44. — P. 948–955.
76. Hill, T., Lewicki, P., Czyzewska, M., & Boss, A. Self-perpetuating development of encoding biases in person perception // *Journal of Personality and Social Psychology*. - № 57, P. 373- 387.
77. Ingham, A. G., Levinger, G., Graves, J. & Peckham, V. The Ringelman effect: Studies of group size and group performance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1974. - № 6. - P.371 – 384.
78. Janis I. *Groupthink*. — Boston, 1982.
79. Kelley H. & Thibaut J. Group problems solving// G. Lindzey & E. Aronson. *The handbook of social psychology*. — Massachusetts, 1969. — Vol. 5. — P. 101–102.
80. Kemp G. *Perspectives on the Group Process*. — Boston, 1970.
81. Kruglanski A. & Mackie D. Majority and minority influences: a judgmental process analysis// W. Stroebe and M. Hewstone (eds). *European Review of social psychology*. — 1990. — Vol. 1. — P. 229–261.
82. Latane B. & Wolf S. The social impact of majorities and minorities// *Psychological Review*. — 1981. — №88. — P. 438–453.
83. McCaulley C. The nature of influence in groupthink: Compliance and internalization// *Journal of Experimental Social Psychology*. — 1989. — №57. — P. 250–260.
84. McGrath J. E. *Groups: Interactions and performance*. — Englewood Cliffs, NJ; 1984.
85. Moreland R. L & Levine J. M. Socialization in small groups: Temporal changes in individual-group relations // *Advances in Experimental Social Psychology*. – 1982. - №18. P. – 395- 415.
86. Mullen B., & Baumeister R.F. Group effect on self-attention and performance: Social loafing, social facilitation, and social impairment. *Review of Personality and Psychology*. – 1987, - № 9. P. – 189-206.
87. *Philosophy & Feminism: Essential Readings in Theory, Reinterpretation, and Application*. Ed. by Nancy Tuana and Rosemarie Tong. Oxford: Westview Press, 1995 - xv, 549 p.
88. Steiner, I. D. *Group process and productivity*. New York: Academic Press, 1972.
89. Stewart R. A. Habitability and behavioral issues of space flight// *Small Group Behavior*. — 1988. — №19. — P. 434–451.
90. Szymanski K., & Harkins S.G. Social loafing and self-evaluation with a social standard // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1987. - № 53 - P. 891- 897.
91. Tejfel H. Social psychology of intergroup relations// *Annual Review of Psychology*. — 1982. — №33. — P. 1–39.
- 92.** Tejfel H. & Turner J. The Social Identity Theory of intergroup behaviors// S. Worchel and W. G. Austin (eds.). *Psychological of Intergroup Relations*. — Monterey, CA; 1986. — P. 7–24.

## Словарь понятий

**Арбитраж** – вид посредничества в переговорном процессе, когда третья сторона обладает силой и властью, чтобы заставить переговаривающиеся стороны согласиться с той формой разрешения спора, которую определяет сам посредник.

**Аффилиация** – социальное влечение

**Брейнсторминг**, или «мозговой штурм» — метод группового решения творческих задач.

**Внутригрупповой фаворитизм** — позитивно пристрастное восприятие собственной группы.

**Гипотеза межгрупповых контактов** – теоретическое предположение, согласно которому достаточно простого знакомства и взаимодействия групп для того, чтобы ослабить межгрупповую напряженность.

**Группа** — объединение, сложившееся из двух или более человек, которые с определенной мерой активности взаимодействуют друг с другом.

**Групповая поляризация** — эффект, суть которого состоит в том, что после обсуждения в группе мнения всех ее членов как бы сливаются в единое мнение.

**Групповая структура** — система групповых ролей, норм и взаимоотношений членов группы между собой.

**Групповые нормы** — правила поведения для членов группы, выражающие их коллективное мировоззрение.

**Дендидуализация** — состояние анонимности, возникающее у членов группы в процессе совместной деятельности, следствием которого является безответственное поведение.

**Информационное влияние** — воздействие посредством информации: сведений, знаний, фактов о жизненных проблемах и ситуациях.

**Когнитивная схема** — одно из основных понятий когнитивных теорий, которое обозначает особым образом организованную систему прошлого опыта, обретенного в процессе познания и с помощью которого объясняется переживание опыта настоящего времени.

**Коммуникация** — передача того или иного содержания от одного сознания (индивидуального или коллективного) к другому посредством знаков.

**Конформизм** — уступка в ответ на непрямо, то есть не выраженное в форме требования, но вместе с тем ощущаемое индивидом давление группы, стереотипизирующее его поведение, а также убеждения и образ мыслей.

**Конформность** — социальное качество, выражающееся в беспрекословном согласии с группой.

**Ложный консенсус** — тенденция считать, что большинство людей разделяет наши установки, убеждения и ведет себя точно так же, как мы сами.

**Межгрупповая дискриминация** — негативно пристрастное отношение к членам чужой группы.

**Межролевой конфликт** — конфликт, возникающий, когда человек совмещает несколько ролей, не совместимых между собой, но требующих одновременного исполнения.

**Нормативное влияние** — влияние, имплицитно содержащее в себе побуждение к соблюдению тех или иных социальных норм. Социальное влияние посредством норм осуществляется сочетанием, с одной стороны, общественных, групповых норм, а с другой — стремлением человека быть “как все”, его боязнью непохожести, отличия от других.

**Огруппление мышления** — крайний случай эффекта поляризации мнений в группе, приводящий, как правило, к неблагоприятным последствиям.

**Посредничество** – участие в переговорном процессе «третьей стороны», которая оказывает помощь при достижении соглашения.

**Референтное влияние** — влияние, оказываемое человеком или группой, с которыми индивид идентифицирует себя, кого признает в качестве образца для подражания, на кого хочет быть похожим.

**Самокатегоризация** — процесс, суть которого в том, что мы бессознательно определяем себя как членов каких-либо групп, то есть относим себя к той или иной категории людей.

**Самоосуществляющееся пророчество** — изначально ложное определение ситуации, порождающее новое поведение, которое приводит к тому, что первоначально ложное представление становится истинным.

**Самоподтверждаемые ожидания** — процесс, посредством которого мы вызываем такое поведение людей, которое согласуется с нашими представлениями о них.

**Ситуационные модели лидерства** — теории лидерства, которые исходят из того, что эффективность лидерства зависит от сложившейся ситуации.

**Социализация** — процесс, в значительной мере являющийся результатом того, что детское подражание (имитация) получает подкрепление в любом случае, вне зависимости от того, специально подкрепляется поведение ребенка или нет.

**Социальная дискриминация** — обусловленные предубеждениями несправедливые действия в отношении членов определенных социальных групп.

**Социальная леность** — эффект, возникающий при совместной деятельности людей, когда они работают не в полную силу.

**Социальные контакты** – кратковременные, спонтанные социальные отношения.

**Социальная поддержка** – способ преодоления трудностей при помощи других людей.

**Социальные связи** – долговременные, постоянные социальные отношения.

**Социальная фасилитация** (социальное способствование) — улучшение деятельности в присутствии других людей.

**Социальное торможение** (социальное сдерживание) — ухудшение деятельности в присутствии других людей.

**Социальные предубеждения** — отрицательная установка в отношении определенной социальной группы, содержащая негативные эмоции и враждебное поведение.

**Социальный стереотип** — разновидность когнитивных схем. Данные схемы создаются в отношении членов каких-либо социальных групп: этнических, гендерных, возрастных.

**Теория заслуженной репутации** — теория, объясняющая возникновение социальных предубеждений.

**Теория когнитивного диссонанса** — теория изменения и формирования установок, согласно которой состояние диссонанса побуждает индивида отказаться от своих прежних установок и выработать новые.

**Теория конфликта внимания** — теория объясняющая возникновение «эффектов аудитории».

**Теории личностных черт лидера** — согласно данным теориям, чтобы стать лидером, индивид должен обладать определенными характеристиками..

**Теория относительной депривации** — теория, объясняющая возникновение у социальных групп недовольства своим положением.

**Теория социального воздействия** — теория, согласно которой сила влияния других людей объясняется действием нескольких факторов: количеством людей, их статусом и близостью к мишени влияния.

**Теория социального научения** — теория, согласно которой научение может осуществляться посредством наблюдения за поведением другого человека. Причем человек, действия или поведение которого наблюдаются, может не ставить специальной цели научить чему-либо наблюдателя или заставить его подражать себе.

**Теория социальной идентичности** — теория, объясняющая возникновение внутригруппового фаворитизма и межгрупповой дискриминации.

**Теория социального сравнения** — теория, согласно которой люди воспринимают и осознают себя, сравнивая себя с другими.

**Теория статусных характеристик** — теория, объясняющая закономерности возникновения статусных различий.

**Фейсизм** — явление, которое может выражать скрытое влияние гендерных стереотипов при изображении мужчин и женщин.

**Фундаментальная атрибутивная склонность** — тенденция предпочитать диспозиционные, игнорируя ситуационные объяснения поведения других людей.

**Эгоцентризм** — установка самосознания, согласно которой индивид осознает себя как некий социальный образец или эталон..

**Этноцентризм** — присущее этническим группам восприятие себя в окружающем мире как центра мироздания.