
В. Г. Крысько

*Словарь-
справочник*
по **СОЦИАЛЬНОЙ
ПСИХОЛОГИИ**



Москва • Санкт-Петербург • Нижний Новгород • Воронеж
Ростов-на-Дону • Екатеринбург • Самара
Киев • Харьков • Минск

2003

ББК 88.5я22
УДК 316.6(03)
К85

К85 Словарь-справочник по социальной психологии / В. Крысько. — СПб.: Питер, 2003. — 416 с.

ISBN 5-314-00021-0

Предлагаемый словарь-справочник является своего рода систематизированным обобщением знаний о социально-психологических феноменах. Материал изложен доступно, что максимально облегчает понимание темы. Структура статей удобна и проста: сначала дается краткое определение, а затем предлагаются наиболее значимые характеристики анализируемого явления или процесса. Объем статей определяется научной и практической значимостью проблемы, ее важностью в общей картине рассматриваемых социально-психологических феноменов. Словарь-справочник, таким образом, позволит читателю разобраться в системе социально-психологических явлений и процессов, правильно их осмыслить, понять и оценить их роль в жизни и деятельности людей. Книга адресована студентам, аспирантам, преподавателям психологических факультетов и специальностей вузов. Она также будет полезна всем, кто интересуется психологией социальных групп, особенностями поведения людей в разнообразных общественных условиях и общностях, уделяет серьезное внимание взаимному согласию и упорядочению совместных действий и поступков.

ББК 88.5я22
УДК 316.6(03)

ISBN 5-314-00021-0

© ЗАО Издательский дом «Питер», 2003

Предисловие

Социальная психология — достаточно сложная, многообразная и многопрофильная отрасль психологической науки. В фокусе ее внимания — практически любая сфера жизни и деятельности людей. Это и многочисленные виды, формы и способы социального общения и взаимоотношений в обществе, его различных группах, начиная от самых малых — школьных или производственных коллективов и заканчивая самыми большими — классами, нациями. Это и взаимопонимание, взаимное согласие и взаимное упорядочение действий и поступков индивидов, обусловленные их специфическим мировоззрением, ценностными ориентациями и устоявшимися традициями поведения. Или, наоборот, конфликты и разногласия между ними, вызванные сиюминутными обстоятельствами. Это и общественные настроения и переживания, являющиеся результатом изменения социальной политики государства. Или же просто чувства конкретного человека, оказавшегося в одиночестве и испытывающего социальный дискомфорт. Наконец, это и психологическое воздействие в его самых неоднозначных формах, проявляющееся во влиянии как самой социальной жизни общества, так и симпатий и антипатий окружающих людей.

Социально-психологические знания сегодня нужны практически каждому человеку (будь он руководителем высокого ранга или простым инженером), который по роду своей деятельности сталкивается со многими людьми, решая с ними различные хозяйственные или межличностные проблемы. Нужны они и простой домохозяйке, которая в своих заботах о близких выходит на улицу и становится свидетелем людского недовольства или даже очевидцем террористических актов. Даже просто наблюдая эти явления по телевизору, она часто стремится их сразу же оценить, соотнести с возможными своими действиями, влиянием их на жизнь и деятельность своей семьи, друзей, знакомых. Социально-психологические знания, безусловно, нужны и всем категориям учащихся: как школьникам, так и студентам различных вузов.

Чтобы разобраться во всей сложности и многообразии социально-психологических явлений и процессов, необходимо изучать учебники и специальные пособия, относящиеся к этой области знаний. Все они различаются своей методологией и конкретными подходами к изложению социально-психологических знаний, часто содержат противоречивые точки зрения, затрудняя тем самым обычное понимание и процесс запоминания усвоенного.

Предлагаемый вниманию читателей словарь-справочник является своего рода систематизированным обобщением знаний о социально-психологических феноменах. Материал изложен доступно, дабы максимально облегчить понимание темы. Структура статей удобна и проста: сначала дается краткое определение, а затем предлагаются наиболее значимые характеристики анализируемого явления или процесса. Объем статей определяется научной и практической значимостью проблемы, ее важностью в общей картине рассматриваемых социально-психологических феноменов. Некоторые статьи, будучи совсем краткими, являются системообразующими по отношению к другим, более пространным. Словарь-справочник, таким образом, позволит читателю, во-первых, разобраться в системе социально-психологических явлений и процессов, во-вторых, правильно их осмыслить и, в-третьих, понять и оценить их роль в жизни и деятельности людей.

В. Г. Крысько

А

Авторитарная личность — тип личности, характеризующийся нетерпимым отношением к неопределенности, чрезмерной почтительностью к власти и авторитету, а также враждебностью к любой группе, потенциально нарушающей существующий порядок.

Идея авторитарной личности приписывается американскому психологу Т. Адорно. После длительного изучения людей, обладавших этим типом личности, Адорно обнаружил, что они имеют следующие общие черты: склонны идеализировать своих родителей, называя их «образцом добродетели»; воспитывались в очень строгих условиях; проявляют признаки подавленной враждебности к своим родителям. Подавленная враждебность переносится на других людей, которые воспринимаются как враждебные по отношению к власти, олицетворяемой авторитарной личностью. Формирование авторитарной личности обусловлено специфическим стилем воспитания в особом культурном контексте.

Авторитарность — социально-психологическое качество и стиль поведения (управления), отражающие стремление людей максимально подчинить своему влиянию партнеров по взаимодействию и общению. Особенности авторитарного стиля руководства являются: жесткая централизация руководителем (лидером) управленческих функций, сосредоточение в своих руках всей полноты власти, подавление самостоятельности подчиненных. Такой руководитель строго контролирует решение любой задачи в соответствии со своими требованиями, пресекает любую инициативу членов группы, воспринимая ее как акт своеволия и посягательства на его авторитет и достоинство, единолично оценивает достигнутые результаты, руководствуясь собственными интересами и установками.

Авторитет — а) социальный механизм общественных отношений; б) социально-психологический феномен, являющийся следствием межличностных отношений. *Объективным* основанием авторитета выступают результаты и последствия деятельности. *Субъективное* основание авторитета зависит от восприятия субъектом объективных требований и норм, от его поведения, осознания им своей социальной роли, долга, компетентности. В субъективное основание авторитета входит прежде всего сознательность, по которой определяется конкретная мера социального вклада носителя авторитета. Степень авторитетности формируется путем переработки теоретического сознания в творчески-преобразовательную деятельность, где определяется и признается авторитет как таковой.

Функционируя в социальной организации, авторитет представляет собой двуединый процесс «*влияние—подчинение*». Качественная характеристика влияния авторитета предполагает анализ в двух социальных направлениях: *духовно-идеологическом* (неовещественное влияние) и *материально выраженном* (овеществленное влияние, воплощенное в законе, власти, норме). Степень подчинения авторитетному влиянию всегда относительна. Авторитет как проявление двуединого процесса «*влияние—подчинение*» выступает и как разновидность социальных отношений. Степень авторитетности субъекта авторитета находится в прямой зависимости от отражения им в своей теоретической и практической деятельности социальных интересов общества. Эта зависимость лежит в основе противоречий авторитета как социального явления. Объективная общность интересов предполагает социально-классовый, уровневый подход к авторитету, выраженный его внутренним и внешним содержанием.

Внешнее и внутреннее *содержание* авторитета обосновывает уровни его проявления, среди которых обычно выделяют следующие: *личностный* (конкретно представляемый, личный); *ассоциативный* (группа, объединение, имеющие одну определенную социально-деятельностную ориентацию); *межассоциативный* (различные организации, союзы); *формационный* (общественно-экономическая система); *цивилизованный* (ценности, социально-политические, духовно-идеологические и другие признаки). Критерием авторитета личности выступает соответствие ее социального поведения и общественно-полезного труда «социальным заказам» общества. Важными его компонентами являются также социальная активность личности, ее социально-политические, нравственные качества, социальный статус и т. д.

С авторитетом личности граничат такие понятия, как авторитет должности и престиж. *Должностной авторитет* (формальный) — это авторитет определенного социального статуса (см.: *Статус социально-психологический*), социальной позиции, социально-ролевой установки и т. д. Он выступает потенциальной основой для личностного авторитета. Можно выделить внутреннюю структуру авторитета должности: это авторитет должностного лица в оценках вышестоящих уровней управления и авторитет среди подчиненных. Активную роль в осуществлении авторитета личности играет постоянно действующая система «авторитет—престиж». Авторитет и престиж — это не синонимы, хотя между ними можно выявить и прямые связи. Престиж более символичен, чем материален, он выступает только как рабочая функция в механизме авторитетных отношений. Объект авторитета неразрывно связан с его субъектом и непосредственно зависит от взаимодействия с ним. В качестве него выступают общественные отношения, социальные общности людей и даже конкретный человек как сущностное выражение всех этих отношений и общностей. Общественную верификацию степени авторитетности определенного лица осуществляет общественное мнение. Значение оценок авторитета субъекта его объектом во многом определяется социально-политической атмосферой общественно-экономической формации, в которой происходит эта оценка. Такие демократические механизмы, как гласность, политический плюрализм, конструктивная самокритика, обуславливают процесс понимания, стимулируют познавательную активность объекта. Они являются предпосылкой объективной оценки субъекта авторитета. Также среди *признаков* авторитета как социального механизма можно выделить: наличие множества элементов; подвижность струк-

туры; организацию элементов в систему; процесс преобразования абстрактно-потенциальных возможностей субъекта в творческо-преобразовательную деятельность; регулятивную способность совокупного воздействия элементов субъекта на социальный объект; зависимость авторитета и его управляемость в социальной организации; зависимость эффективности действия этого механизма от его соответствия объективным законам общественного развития.

Являясь объективной потребностью функционирования общества, авторитет как социальный механизм присутствует во всех общественно-экономических формациях. В связи с этим различают исторические типы авторитета, каждый из которых соответствует определенной формации: общественно-родовой (неофициальный); государственный (официальный). Проявление авторитета в главных сферах общественной жизни соответствует его *видам*. Обычно выделяют экономический, производственный, политический, моральный, нравственный, идеологический, религиозный, творческий, научный, педагогический, семейный, родительский, общественный, социальный и другие виды авторитета. Каждый из них связан как с той или иной общностью, так и с определенной сферой социальной жизни и будет проявляться где-то на пересечении целой системы социальных связей.

Агорафобия — разновидность тревожного расстройства человека, патологическое состояние, при котором люди испытывают страх перед общественными местами и открытым пространством. Агорафобия часто сопровождается приступами паники (см.: *Паника, Паническое расстройство*), когда больной находится на людной улице, в магазине, едет в общественном транспорте и т. д. При обострении расстройства человек может стать «виртуальным узником» в собственном доме. Многие люди, страдающие агорафобией, меньше боятся недомогания (проявлениями которого являются тошнота или головокружение), чем пристального внимания окружающих, вызванного этими симптомами.

Наиболее распространенным методом лечения агорафобии является постепенное приучение пациента к открытому пространству. В некоторых случаях психотерапевт предлагает свою поддержку, пользуется логическими доводами или убеждением, поощряя пациента предпринимать все более длительные прогулки. Другие специалисты пользуются методом позитивного подкрепления (например, хвалят клиента за мужество, проявленное в пугающей для него ситуации). Улучшение, связанное с применением этих методов, наступает примерно у 80% больных, хотя, как правило, оно бывает лишь частичным и время от времени наступают рецидивы.

Агрессия — индивидуальное или коллективное поведение и действия, направленные на нанесение физического или психологического вреда, ущерба другим людям либо на их уничтожение. Агрессия почти всегда классифицируется как *антиобщественное* поведение и ее источником может быть неудача, конфликт, обман, стремление к самоутверждению и т. д. В некоторых случаях агрессия приводит к позитивным последствиям — например, когда она используется для благотворных перемен в обществе или противостоит силам угнетения. Агрессивное эмоциональное состояние сопровождается проявлениями гнева, враждебности, ненависти и т. д. Агрессивные эмоциональные состояния возникают по отноше-

нию к определенному объекту. Их обычно сопровождают процессы заражения, стереотипизации представлений в создаваемом «образе врага».

Зарубежные психологи объясняют агрессивное поведение следующими *причинами*.

- Биологическое объяснение: например, агрессия может быть следствием перенаселенности и потребности отстоять свою территорию (последнее не подтверждено убедительными доказательствами). В то время как животные способны ограничивать свою агрессию сложными условными рефлексам, у людей эта способность развита гораздо в меньшей степени.
- Психологическое объяснение: психологи рассматривают агрессию как неизбежное следствие блокировки на пути к поставленной цели. Типичным примером служит водитель, попавший в транспортную пробку и вымещающий свою злость на других водителях или пешеходах.
- Социологическое объяснение: социологи, в частности представители теории социального научения, признают важность инициации в развитии агрессивного поведения. Дети учатся агрессивному поведению, наблюдая за агрессией взрослых людей, чье поведение вознаграждается тем или иным образом (т. е. они получают то, что хотят).

Все эти теории используют разные подходы для ослабления или устранения причин агрессивного поведения. Биологические и психологические теории, с их акцентом на биологическую неизбежность или психологическую аномальность, маргинализируют агрессивное поведение и отвлекают внимание от других факторов повседневной жизни, которые могут вносить существенный вклад в его уменьшение и ограничение. С другой стороны, социологические теории гораздо более оптимистичны во взглядах на контроль над агрессивным поведением.

Адаптация — результат (и процесс) взаимодействия живых организмов и окружающей среды, который приводит к оптимальному их приспособлению к жизни и деятельности. Понятие адаптации возникло в XIX в. и поначалу использовалось главным образом в биологии. Затем это понятие стали применять не только к различным сторонам жизнедеятельности организмов, но и к личности человека и даже коллективному поведению.

Адаптация компенсирует недостаточность привычного поведения в новых условиях. Благодаря ей создаются возможности ускорения оптимального функционирования организма, личности в необычной обстановке. Если адаптация не наступает, возникают дополнительные затруднения в освоении предмета деятельности, вплоть до нарушений ее регуляции. Различают следующие два вида адаптации: биофизиологическую (см.: *Адаптация биофизиологическая*) и социально-психологическую (см.: *Адаптация социально-психологическая*).

Адаптация биофизиологическая — приспособление организма к устойчивым и меняющимся условиям среды (температуре, атмосферному давлению, влажности, освещению и другим внешним физическим условиям и воздействиям), а также к изменениям и в самом себе.

Характерным для биофизиологической адаптации человека является то, что он может использовать разнообразные вспомогательные средства, являющиеся

продуктами его деятельности (например, теплую одежду, жилье и т. д.). У человека обнаруживаются способности и к произвольной психической регуляции некоторых биологических процессов и состояний, что расширяет его адаптационные возможности.

Адаптация социально-психологическая — процесс приобретения людьми определенного социально-психологического статуса (см.: *Статус социально-психологический*), овладения теми или иными социально-психологическими ролевыми функциями. В процессе социально-психологической адаптации человек стремится достигнуть гармонии между внутренними и внешними условиями жизни и деятельности. По мере ее осуществления повышается адаптированность личности (см.: *Адаптированность личности; Деадаптированность личности*). При полной адаптированности достигается адекватность психической деятельности человека заданным условиям среды и его деятельности в тех или иных обстоятельствах.

Социально-психологическая адаптация выступает и как средство защиты личности, с помощью которого ослабляются и устраняются внутреннее психическое напряжение, беспокойство, дестабилизационные состояния, возникающие у человека при взаимодействии с другими людьми, обществом в целом. Защитные механизмы психики выступают при этом как способы психологической адаптации человека. Определяющее значение в их образовании и проявлении, как свидетельствуют исследования, принадлежит травмирующим событиям в сфере межличностных отношений, особенно в раннем детском возрасте. В целом, когда личность овладевает механизмами психологической защиты, это повышает ее адаптивный потенциал, способствует успешности социально-психологической адаптации. Кроме психологической защиты к другим функциям социально-психологической адаптации относятся:

- достижение оптимального равновесия в динамичной системе «личность–социальная среда»;
- максимальное проявление и развитие творческих возможностей и способностей личности, повышение ее социальной активности; регулирование общения и взаимоотношений;
- формирование эмоционально-комфортных позиций личности;
- самореализация личности;
- самопознание и самокоррекция;
- повышение эффективности деятельности как адаптирующейся личности, так и социальной среды, коллектива;
- повышение стабильности и сплоченности социальной среды; сохранение психического здоровья.

Социально-психологическая адаптация бывает двух типов: 1) *прогрессивной*, которой свойственно достижение всех функций и целей полной адаптации и в ходе реализации которой достигается единство интересов, целей личности, с одной стороны, и групп общества в целом — с другой; 2) *регрессивной*, которая проявляется как формальная адаптация, не отвечающая интересам общества, развитию данной социальной группы и самой личности. Некоторые психологи обозначают регрессивную адаптацию как конформную, основанную на формальном принятии

личностью социальных норм и требований. В такой ситуации личность лишает себя возможности самореализоваться, проявить свои творческие способности, испытать чувство собственного достоинства. Только прогрессивная адаптация может способствовать подлинной социализации личности, тогда как длительная приверженность конформистской стратегии формирует склонность личности к систематическим ошибкам поведения (нарушениям норм, ожиданий, шаблонов поведения) и ведет к созданию все новых проблемных ситуаций, для адаптации к которым у нее нет ни адаптивных способностей, ни готовых механизмов и их комплексов.

По *механизму* осуществления социально-психологическая адаптация бывает добровольной или принудительной. *Добровольная* адаптация — это адаптация по желанию. Человек может адаптироваться и к нежелательным, отрицательным для себя социальным явлениям, например к рабству, фашизму, диктатуре. Это адаптация — *принудительная*. Но она будет проходить в ущерб человеку — за счет деформации интеллектуальных и моральных качеств личности, развития у нее ментальных и эмоциональных нарушений, которые в конце концов приведут к изменению среды, так как свою природу человек изменить не в состоянии.

Наряду с термином «адаптация» используется и термин «*переадаптация*», понимающийся как процесс перестройки личности при коренных изменениях условий и содержания ее жизни и деятельности: с мирного на военное время, одинокой жизни на семейную и т. п. При невозможности переадаптации личности происходит ее дезадаптация. Адаптация и переадаптация различаются лишь степенью перестройки личности. Процесс адаптации связан с коррекцией, достройкой, деформированием, частичной перестройкой отдельных функциональных систем психики либо личности в целом. Переадаптация происходит там, где ценности, смысловые образования личности, ее цели и нормы, потребностно-мотивационная сфера в целом перестраиваются (либо нуждаются в перестройке) на противоположные по содержанию, способам и средствам реализации либо изменяются в значительной степени. При переадаптации личность может нуждаться в реадаптации, если происходит переход в предыдущие условия ее жизни и деятельности. Так, например, переход человека из гражданских, мирных условий его жизнедеятельности к военным обычно сопровождается не только адаптацией, но и переадаптацией его психики. При возвращении к мирной жизни у таких военнослужащих происходит их реадаптация, и нередко с серьезными психологическими последствиями.

Адаптация этнокультурная — вид социально-психологической адаптации, представляющий собой психологическое и социальное привыкание, приспособление людей к новой культуре, «чужим» национальным традициям и ценностям, образу жизни и поведению, в ходе которых согласовываются нормы-требования и ожидания участников межэтнического взаимодействия.

В процессе этнокультурной адаптации человек проходит, как правило, через три этапа, которые обычно сопровождаются и определенными трансформациями его психики, ценностных установок и поведения. На первом этапе у него появляются энтузиазм и приподнятое настроение. На втором — присутствуют фрустрация (см.: *Фрустрация этнопсихологическая*), депрессия и чувство замешательства.

ва. На третьем этапе появляются чувства уверенности в своих силах и удовлетворения своими переживаниями. Продолжительность этнокультурной адаптации зависит от степени сходства или различия между людьми, этносами (культурами) и их психологическим складом; от индивидуальных различий людей; условий природной и социальной среды, индивидуального опыта пребывания в новой национальной среде (культуре); психологического климата в этнической группе; наличия связей (дружеских или недружеских) между людьми — представителями различных этнических общностей.

Адаптированность личности — степень приспособленности ее к условиям жизни и деятельности. Адаптированность личности может быть:

- *внутренней*, проявляющейся в форме перестройки функциональных структур и систем личности при определенной трансформации и среды ее жизни и деятельности (в этом случае и внешние формы поведения, и деятельность личности видоизменяются и приходят в соответствие с ожиданиями среды, с идущими извне требованиями — происходит полная, генерализованная адаптация личности);
- *внешней* (поведенческой, приспособительской), когда личность внутренне содержательно не перестраивается и сохраняет себя, свою самостоятельность (в результате имеет место так называемая инструментальная адаптация личности);
- *смешанной*, при которой личность частично перестраивается и подстраивается внутренне под среду, ее ценности, нормы и в то же время частично адаптируется инструментально, поведенчески, сохраняя и свое «Я», и свою самостоятельность (см. также: *Деадаптированность личности*).

Аккультурация — процесс взаимовлияния людей с определенной культурой друг на друга, а также результат этого влияния, заключающийся в восприятии одной из культур, обычно менее развитой (хотя возможны и противоположные влияния), элементов другой культуры или возникновении новых культурных феноменов. Аккультурация часто ведет к частичной или полной ассимиляции (см.: *Ассимиляция этническая*).

В этнопсихологии понятие «аккультурация» используется для обозначения:

- процесса социально-психологической адаптации представителей одной этнической общности к традициям, привычкам, образу жизни и культуре другой;
- результатов влияния культуры, национально-психологических особенностей представителей одной общности на другую.

Как следствие процесса аккультурации некоторые традиции, привычки, нормы-ценности и образцы поведения заимствуются и закрепляются в психическом складе представителей другой нации или этнической группы. Понятие «аккультурация» употребляется в основном западными учеными.

Аккумуляция национальная, этническая — понятие, принятое в культурологии и обозначающее процесс, благодаря которому к национальному (этническому) наследию добавляется большее количество новых элементов, чем отбрасывается старых.

Активность социальная — инициативное воздействие социальных субъектов (общества, классов, групп, личностей) на окружающую среду, на других людей и себя, воспроизводящее или изменяющее условия их жизнедеятельности и развивающее их собственную организационную структуру и психику. Социальная активность может иметь разную направленность: быть полезной, прогрессивной или вредной, наносящей моральный и материальный ущерб другим людям. Ценными формами социальной активности являются: защита гуманистических принципов, борьба с различными проявлениями зла, формирование и совершенствование общечеловеческих качеств и т. д.

Акцентуация характера — своеобразный «перекос» или заостренность (чрезвычайная развитость в ущерб другим качествам) его психологических черт, наблюдающиеся у 20–50 % людей, в результате чего ухудшается их взаимодействие с окружающими, появляются однотипные затруднения и конфликты.

Выраженность акцентуаций может быть различной: от легкой, заметной лишь ближайшему окружению, до крайних вариантов, когда приходится задумываться, нет ли психопатии. Психопатия — болезненное уродство характера (при сохранении интеллекта человека), ведущее к резкому нарушению взаимоотношений с окружающими людьми; психопаты могут быть даже социально опасны для окружающих. Но в отличие от психопатии акцентуации характера проявляются не постоянно, с годами они могут совершенно сгладиться и характер приблизиться к норме.

Акцентуации чаще встречаются у подростков и юношей (50–80 %), чем у взрослых, поскольку именно эти периоды жизни наиболее критические для формирования характера, для проявления его неповторимости, индивидуальности. Затем акцентуации либо сглаживаются, либо, напротив, усиливаются, перерастая в неврозы или психопатии (см. также: *Типы индивидуальной акцентуации социального поведения людей*).

Альтруизм — а) разновидность общественного поведения, когда один человек добровольно помогает другому с теми или иными издержками для себя; б) социальная черта личности. Став ценностной ориентацией личности, альтруизм определяет ее жизненную позицию как гуманистическую. Субъективно альтруизм проявляется в чувстве симпатии, ориентированности на оказание помощи другому человеку. Альтруизм противоположен эгоизму, который несовместим с бескорыстной заботой о благе других людей, готовностью жертвовать для них личными интересами. Основной движущей силой альтруистического поведения считается желание улучшить благополучие другой личности, а не ожидание некой награды (как это, по мнению зарубежных ученых, происходит у животных) или любая иная причина, в которой можно усмотреть корыстный интерес.

Американские социальные психологи предлагают следующие объяснения альтруизма:

- Причина желания помогать другим людям заключается в эмпатии (см.: *Эмпатия*), присущей человеку. Он помогает другим, поскольку разделяет их душевные страдания.
- Человек помогает другим, поскольку стремится преодолеть негативное состояние, в котором сам находится. Вид горя или страданий других людей расстраи-

вает человека, и он хочет избавиться от этого. Бескорыстно помогая окружающим, он устраняет источник собственных неприятных чувств.

В западных социобиологических теориях основное внимание акцентируется на том, что, хотя большинству людей кажется, будто в действиях альтруиста отсутствует личный интерес, на самом деле он часто имеет место в скрытом виде. Альтруистическое поведение рассматривается как стратегия, развившаяся в процессе естественного отбора. Проявляя альтруизм к близким генетическим родственникам (например, к детям), люди обеспечивают сохранение человеческого генофонда. *Помогая* кому-то сегодня (например, пропуская другой автомобиль в очередь перед собой), мы полагаем, что эта услуга будет «возвращена» нам позднее. Зарубежные культурные теории, в свою очередь, акцентируют внимание на развитии *норм* альтруизма, имея в виду норму социальной ответственности (помощь тем, кто в ней нуждается) и норму взаимной ответственности (помощь тем, кто помог вам). Приверженцы этих теорий утверждают, что социальная эволюция оказывает более значительное влияние на человеческий альтруизм, чем биологическая эволюция, подразумеваемая социобиологическими теориями.

Амбивалентность — сложное противоречивое состояние личности, двойственность ее переживаний, обычно принимающие характер внутреннего конфликта и выражающиеся в том, что одни и те же явления или объект (например, образ кого-то) вызывают у человека одновременно противоположные чувства: удовольствие-неудовольствие, солидаризм-антагонизм, симпатию-антипатию, эталитаризм-иерархизм и т. п.

Амбивалентность нередко сопровождает сложный процесс включения личности в новую этническую среду, взаимодействия национально-психологических особенностей этнической группы с моральными и социальными ценностями и установками личности, врожденными или приобретаемыми по мере накопления опыта межнационального общения и взаимодействия. Так, в национальной культуре и этнопсихологии некоторых стран Азии и Ближнего Востока отражены стремление к равенству, справедливости, традиция богатых делиться с бедными, приверженность аскетизму. Однако проникновение в эти страны духа наживы, накопительства, утверждение капиталистических рыночных отношений приводит к деформации устоявшихся нравственных норм, заставляет людей менять свои национальные установки, представления и ориентироваться на нормы-ценности, принятые в международном бизнесе.

Этот процесс проходит сложно, внутренне противоречиво и вызывает при столкновении различных моральных установок амбивалентность национальных чувств. Амбивалентность — одна из предпосылок подготовки и последующего незамедлительного начала процесса трансформации национально-психологических особенностей в масштабе нации.

Амбиция — самовлюбленность, надменность, самоуверенность, завышенная самооценка своего «Я». Амбициозное поведение свидетельствует о деформированном самосознании, недооценке других людей. Амбиция мешает человеку войти в коллектив, установить товарищеские взаимоотношения, занять авторитетное положение.

Избавиться от амбиции, объективно осознать свои достоинства и недостатки помогает анализ результатов своей деятельности, сравнение их с результатами такой же деятельности других людей, восприятие примера скромности и уважительного поведения других.

Американская этнопсихологическая школа — совокупность взглядов и концепций, широко разрабатывавшихся в США в первой половине — середине XX в. и объяснявших своеобразие культурно-исторического облика народов. Ее наиболее яркими представителями являлись такие видные ученые, как А. Кардинер, М. Мид, Р. Линтон, Р. Мертон и др.

В основу научных представлений, взглядов и концепций данной школы было положено признание существования у различных народов специфических, только им присущих черт национального характера, которые являются устойчивыми психологическими характеристиками. Исходя из этого методологического положения, любой исследователь может построить модель некоей «базисной (модальной) личности» (см.: *«Базисной (модальной) личности» теория*).

Представители американской этнопсихологической школы утверждают, что решающую роль в психологии человека играют этнокультурные нормы, а не природные способности и задатки, эмоционально-чувственные побуждения. По их мнению, такие черты национального характера, как агрессивность, стремление к насилию, подозрительность и др., объясняются особенностями культуры народов, особенностями их национальной психологии в целом. В своих концепциях американские этнопсихологи широко использовали психиатрические термины и положения психоанализа о вытеснении, замещении, эдиповом комплексе (см.: *Эдипов комплекс*) и др. Всего представителями американской этнопсихологической школы было исследовано около 20 различных культур, в основном народов бассейна Тихого океана, и сделаны выводы о специфике психологической культуры каждого из них.

Аморализм — отрицание морали, отказ от нравственных принципов. Формы проявления аморализма различны: откровенное бесстыдство, человеконенавистничество, оправдание любых средств для достижения цели, изуверство, демагогия и т. п.

По Аристотелю, основные общественные корни аморализма произрастают из области политических отношений. Извращенные формы государства (авторитаризм, тирания, олигархия и т. п.) порождают различные пороки: корыстолюбие, малодушие, подлость, распущенность, наглость, взаимную враждебность. Нормы морали, человеческого благородства в наше время приобретают особое значение. Важно, чтобы все люди осмысливали характерные жизненные моральные ситуации с позиций научной этики.

Аномальное поведение — поведение, которое отклоняется от общепринятых норм, причиняет вред, беспокойство или угнетает окружающих. Аномальное поведение тем или иным образом нарушает общественные представления о нормах человеческой деятельности. В зарубежной социальной психологии существует несколько подходов, различающихся взглядами на природу и происхождение аномального поведения.

В *бихевиористских* моделях аномальность рассматривается как развитие схем поведения с недостаточной социальной приспособляемостью, устанавливаемых в процессе классического формирования условных рефлексов, выработки инструментальных условных рефлексов и моделирования социального поведения.

В *когнитивистских* моделях подчеркивается роль интеллектуально-познавательных процессов людей, таких как нелогичные мыслительные процессы и ложные представления об окружающем мире.

В *гуманистических* моделях аномальное поведение рассматривается как следствие искусственных препятствий, блокирующих потенциал роста и развития личности в обществе, в ходе ролевой адаптации.

В *психоаналитических* моделях аномальное поведение рассматривается как следствие скрытых воздействий, о которых сами люди могут не подозревать и которые часто уходят корнями в детские переживания.

В моделях *социального взаимодействия* акцент делается на общественном и культурном происхождении аномального поведения через изучение неблагополучных семей, «вознаграждающих» и поддерживающих аномальное поведение, а также различных социальных стрессов, создающих специфические проблемы для членов общества и увеличивающих вероятность аномальных поступков.

Апатия — эмоциональное состояние, возникающее вследствие потери перспектив, эмоциональной подавленности, потери веры в общие цели, руководство, в исход войны и т. д.

Апатия характеризуется эмоциональной пассивностью, безразличием, упрощением чувств, равнодушием к событиям окружающей действительности, ослаблением побуждений и интересов и протекает на фоне сниженной физической и психической активности.

Архетип — бессознательная форма восприятия фундаментальных элементов общественной жизни людей: любви, насилия, труда, счастья и др. В аналитической психологии К. Г. Юнга архетипы — структурные компоненты коллективного бессознательного, лежащие в основе общечеловеческой символики, сновидений, мифов, сказок, легенд, преданий и т. п.

Одним из важнейших архетипов является «Тень» — дочеловеческая часть психики, уходящая своими корнями в толщу мироздания, человеческого космоса, характеризующаяся имманентностью, бессознательностью. «Тень» — самое примитивное, темное в человеке. В мифах «Тени» актуализируются в виде антигероев (например, Мефистофель в «Фаусте» Гёте). Вторым значимым архетипом К. Г. Юнг называет «Персону» — своеобразную маску, которую человек надевает на себя, либо вступая во внешние отношения, либо пытаясь создать свой собственный образ, сформулировать свою суть. «Персона» — автономное порождение сознания, пытающегося выделить свою индивидуальность, это инобытие истинного лица человека. «Персона» — это социальная роль или просто роль, исполняемая человеком не только для окружающих, но и для себя самого.

Центральным архетипом личности, по Юнгу, выступает «Самость» — центр целостности человека, его средоточие. «Самость» — бог внутри нас, это одновременно синтез и гармоническое сочетание сознательного и бессознательного, личного и коллективного, внешнего и внутреннего, единство противоборствующих

сил, встречающихся и противоборствующих в психической реальности. «Самость» — это и есть тот источник света, преобразующий энергию бессознательно-го в свет сознания. Кроме того, считал Юнг, существуют еще «Анимус» и «Анима», т. е. бессознательные начала противоположного пола: «Анима» — женственность в мужском, «Анимус» — мужественность в женском. «Анима» — символ бессознательного, существующего за пределами сознания во всей хаотической целостности мира. И наконец, существует архетип «Мудреца» (старика или старухи). Это, по мнению К. Г. Юнга, проявление духа, смысла, скрытого за хаосом жизни, символ волшебника.

В целом существование и функционирование осмысленных Юнгом архетипов совпадает с содержанием разработанной впоследствии учеными концепции социальной преемственности поколений, в которой есть место передаче национально-психологических особенностей и черт национального характера людей от поколения к поколению, осуществляемой с помощью архетипов.

Архетип социально-психологический (этнический) — набор специфически направленных ценностных ориентаций и ожиданий представителей конкретных социальных (этнических) общностей, вызывающих привычную для них гамму чувств и способов поведения, проявляемых при реакции на воздействия предметов и явлений окружающего мира.

В отличие от понятия «архетип», введенного К. Г. Юнгом, социально-психологический архетип передается человеку по наследству от предыдущих поколений, существует в его сознании на рефлекслируемом уровне. Действия, поступки, проявления чувств, возбуждаемые социально-психологическим архетипом, бывают гораздо более сильными, чем побуждения, инициируемые в психике человека простыми воздействиями окружающей его среды. Образование и закрепление социально-психологического архетипа представителей определенных наций и народностей связано с их историческим опытом и культурой.

Каждый человек рождается на свет с потребностями и начинает проявлять активность, чтобы удовлетворить их. Но существует много способов удовлетворения каждой потребности, которые взаимозаменяемы и в принципе дают один и тот же результат. Развивающаяся и совершенствующаяся социальная система каждого государства в процессе этногенеза ориентирует его представителей на принятые только в ней способы и приемы поведения, тем самым обеспечивая возможность эффективных взаимоприемлемых совместных действий. Затем в ходе последующего этапа социализации человека в обществе происходит формирование такой его мотивации, при которой стремления и влечения представителя конкретной этнической общности начинают подчиняться лишь национально-специфическим формам восприятия воздействий окружающего мира и способам реакций на них.

В последующем национальная культура закрепляет у человека набор таких ориентаций, делает его личностью определенного типа, которая в дальнейшем еще более адаптируется к своему этническому окружению, развивается, совершенствуя свое теперь уже национально-своеобразное мировоззрение. Социально-психологический архетип регулирует процесс образования собственных национальных установок и стереотипов представителей конкретных этносов, создает основу их развития и закрепления.

Ассимиляция этническая — вид объединительных этнических процессов, слияние одного народа с другим, связанное с утратой одним из них своего языка, культуры, национального самосознания (см.: *Национальное самосознание*), в результате чего происходит определенная (зачастую кардинальная) трансформация национально-психологических особенностей.

Этнической ассимиляции предшествует языковая и культурная ассимиляция, или аккультурация (см.: *Аккультурация*), которая особенно характерна для этнических меньшинств, в частности иммигрантов. Она обусловлена численным или социально-культурным неравенством этносов в ситуациях, когда это неравенство вызвано или усилено государственными мерами (вытеснение этноса с исконной территории, репрессии против его представителей и т. д.). В этом случае она приобретает насильственный характер. По мнению американского социолога Р. Парка, этническая ассимиляция проходит следующие фазы: контакт, конкуренция, приспособление и собственно ассимиляция.

Особенно часто термин «этническая ассимиляция» применяется для характеристики процесса (и его результата) сближения и в дальнейшем слияния ранее независимых этносов. При этом под общим понятием «этническая ассимиляция» подразумеваются весьма разнородные процессы. Это и сближение двух (или более) народов, в ходе которого рождается новая общность с новой культурой, являющейся продуктом взаимодействия и взаимообогащения культур, ее образующих компонентов. Эта новая культура может включать элементы, перенесенные практически в неизменном виде из культурного арсенала народов, создавших новую общность, а также элементы, рожденные в ходе ассимиляции этнической. Это и постепенное вливание одного этноса в другой с потерей первым его особого этнического лица, его самоназвания и принятием им характерных черт и названия народа, в состав которого он вливается.

В любом случае, как принято считать в последнее время, этническая ассимиляция никогда не носит одностороннего характера, т. е. даже при очевидности различий в положении ассимилирующего и ассимилируемого народов определенные, хотя и неравнозначные народы сохраняют и свой язык. Таков опыт создания, например, бельгийской нации.

Этническая ассимиляция может проходить естественным путем. В этом случае она является следствием объективных процессов экономического и политического сближения территорий (отдельных регионов и целых государств) и народов, давших мощный импульс их культурному сближению. Сближение культур народов — ядро ассимиляционных процессов. Особенно бурно эти процессы стали развиваться на фоне растущей интернационализации мирового хозяйства. Этническая ассимиляция протекает естественным путем и тогда, когда группы иммигрантов на своей новой родине вливаются в состав коренного населения, постепенно растворяясь в нем. Этот процесс значительно ускоряется заключением межэтнических браков.

Этническая ассимиляция может носить и принудительный, насильственный характер. В таком случае она представляет собой конкретное направление национальной политики, имеющей целью уничтожение того или иного этноса как самостоятельной единицы нефизическим способом. Подобные действия зачастую камуфлируются благородными лозунгами, например «приобщить отсталый народ к благам современной цивилизации». Насильственная этническая ассимиляция

осуществляется прежде всего путем нанесения удара по национальной культуре (и ее конкретным носителям — творческой интеллигенции), в том числе через сужение сферы применения национального языка с последующим полным изъятием его из обращения, искоренение национальных традиций.

Ассоциативный эксперимент в этнопсихологии — метод изучения свободных реакций представителей конкретных этнических общностей на заданные экспериментатором стимулы. Существуют три основные разновидности ассоциативного эксперимента в этнопсихологии: а) *направленный* ассоциативный эксперимент с ограниченным количеством реакций, в ходе проведения которого слова-стимулы и слова-реакции могут быть либо одного, либо разных классов, что предварительно жестко обговаривается во время инструктажа; б) *свободный* ассоциативный эксперимент (наиболее часто используемый), когда ограничивается количество слов-стимулов, но в выборе реакций на них испытуемый свободен; г) *свободный* ассоциативный эксперимент с *множественными ассоциациями*, когда испытуемый не ограничен ни в количестве реакций, ни в их направленности; более того, экспериментатор стимулирует и поощряет максимальное разнообразие и многочисленность актуализируемых ассоциаций.

Характерным примером ассоциативного эксперимента является, например, изучение этнической специфики ассоциаций, где в качестве стимулов использовались наименования основных цветов и их оттенков. Анализ ассоциативных полей цветовых обозначений «красный», «белый», «желтый» и «синий» у представителей 12 этнических групп (русских, украинцев, белорусов, словаков, поляков, англичан, американцев, немцев, французов, казахов, киргизов и узбеков) показал, что основные ассоциативные связи между стимулами и реакциями национально специфичны. Резко отлична у различных этнических групп частота подведения исходного цветообозначения под общее понятие (типа «белый цвет»): у немцев, американцев, поляков, словаков, русских, украинцев и белорусов эта частота значительно выше, чем у представителей тюркоязычных испытуемых, особенно у казахов и киргизов. Резко отличается также увязывание слова-стимула с объектами окружающего мира, типичными носителями данного признака. Так, стимул «желтый» у русских ассоциируется с одуванчиком; у украинцев — с подсолнухом; у французов — с золотом и яичным желтком; у американцев, казахов, киргизов — с маслом; а у узбеков — с просом. Этноспецифичны также реакции, в которых реализовано символическое переосмысливание исходного слова. Например, желтый цвет у русских, белорусов, поляков, немцев и французов символизирует измену, разлуку; у немцев он связан с ненавистью, завистью, фальшью; у поляков — со злостью; у американцев — с трусостью; для русских, поляков, американцев и немцев этот цвет также связан с предупреждением об опасности.

Атрибуция — приписывание человеком причин и мотивов поведения, личностных качеств и характеристик другим людям на основе обыденного, житейского анализа их действий и поступков. Атрибуция играет определенную роль в деловом взаимодействии, в регуляции взаимоотношений, в возникновении и преодолении конфликтов.

Необходимость атрибуции обусловлена тем, что информация, которую может дать человеку наблюдение, недостаточна для адекватного взаимодействия с соци-

альным окружением и нуждается в «достраивании». Один человек (наблюдатель) следит за поведением другого человека и приходит к заключению о причинах рассматриваемого поведения. Наблюдатель делает выбор между атрибуцией, основанной на субъективных факторах (таких, как способности или усилия), либо на ситуационных факторах (некий аспект обстановки, удача или неудача). Социальные психологи разработали несколько теорий атрибуции, объясняющих правила, которыми пользуются люди, когда выносят свои суждения о поведении других людей (см.: *Эффект совпадения событий*).

Атрибуция не всегда является точным и объективным процессом, поскольку существуют различные *атрибутивные искажения*, влияющие как на оценку собственного поведения, так и на оценку поведения других людей. Когда на пути атрибутивного процесса встают личные цели, мотивы или жесткие установки, процесс атрибуции искажается. Атрибутивные искажения по сути дела являются изъянами в этом упорядоченном процессе и могут привести к ошибочной интерпретации и оценке поведения других людей. Примером атрибутивного искажения служит склонность некоторых людей давать эмоциональные объяснения поведению других (см. также: *Характерная атрибуция*).

Аттракция социальная — механизм социального восприятия (социальной перцепции), представляющий собой форму познания другого человека, основанную на формировании устойчивого позитивного чувства к нему.

В этом случае понимание партнера по взаимодействию возникает благодаря появлению привязанности к нему, дружеского или более глубокого интимно-личностного отношения. При прочих равных условиях люди легче принимают позицию того человека, к которому проявляют эмоционально-положительное отношение. Происходит это следующим образом. Всякий сигнал, поступающий к человеку через его органы чувств, может исчезнуть без следа, а может сохраниться, в зависимости от его значимости и эмоционального заряда. Эмоционально значимый сигнал, «минуя» сознание, остается в сфере бессознательного. В этом случае человек, оценивая свое отношение к другим людям, говорит, что не знает, почему он относится так, а не иначе. Следовательно, если в процессе общения посылать партнеру сигналы таким образом, чтобы, во-первых, сигнал был эмоционально значимым, во-вторых — его значение было положительным, в-третьих — этот сигнал не осознавался, партнер будет утверждать, что общение было приятным и собеседник — человек к себе располагающий.

Практически так и формируется аттракция. Но надо иметь в виду, что приемы формирования аттракции не предназначены для того, чтобы в чем-то убедить или что-то доказать, а только для того, чтобы расположить к себе партнера.

Аттракция этническая — социально-психологическое явление, отражающее процесс взаимного тяготения лиц той или иной национальности друг к другу.

Психологи описывают такой случай: в одной немецкой гостинице поселились турки. У них были прекрасные отношения с владельцем гостиницы, и они расстались друзьями. Но когда через несколько лет эти же турки обратились к владельцу гостиницы с просьбой вновь остановиться у него, то получили отказ, который был продиктован тем негативным отношением, которое сложилось на тот момент в Германии к туркам, оставшимся в стране для постоянного проживания.

Аффект — кратковременное сильное эмоциональное состояние (гнев, страх, ужас, экстаз, радость и др.). При аффекте сужается сознание, снижается самоконтроль, действия становятся стереотипными и подчиняются эмоциям, а не логическому мышлению.

Протекание аффекта сопровождается напряженной мимикой, жестикуляцией и другими выразительными движениями. Причины аффекта: конфликт с другими людьми, противоречие между разными потребностями или стремлениями человека, а также противоречие между требованиями, которые предъявляются к нему, и его возможностями выполнить их. Аффективный страх, например, возникает при неспособности человека преодолеть неожиданно сложившуюся крайне опасную ситуацию. Он может захватить человека, подавить его ум и волю, парализовать способность к действию и борьбе. Человек «цепенеет», пассивно ждет своей участи или бежит «куда глаза глядят». После аффекта люди не могут вспомнить отдельные моменты своего состояния и поведения, чувствуют себя разбитыми и подавленными. Усилением воли можно предотвратить вспышку аффекта. Чем более развиты волевые качества, тем меньше человек поддается аффекту или вообще его не допускает. Отвлечение и переключение внимания также может ослабить или предупредить аффект.

Аффилиация — а) потребность человека в общении, в эмоциональных контактах; б) чувство принадлежности, естественная склонность людей искать себе подобных.

В стрессовых ситуациях аффилиация проявляется особенно заметно. Присутствие других людей уменьшает тревогу и страх. Отсутствие возможности общаться, одиночество вызывают беспокойство и даже страдание у людей, склонных к аффилиации. Она может также рассматриваться в качестве мотивационной переменной, в том смысле, что люди различаются по своим стремлениям к человеческому общению. Эти стремления могут возникать по нескольким причинам: для того, чтобы избежать одиночества, которое возникает при отсутствии социальных связей с друзьями и родственниками; чтобы найти круг общения для уменьшения тревоги и беспокойства или для эмоциональной поддержки со стороны других людей; для привлечения внимания, когда человек ищет общества других людей, чтобы находиться в центре внимания.

Б

«Базисной (модальной) личности» теория — концепция американской этнопсихологической школы (см.: *Американская этнопсихологическая школа*), получившая распространение в 40–50-е гг. XX в., согласно которой существует «базисная личность», т. е. некий средний психологический тип людей, преобладающий в каждом конкретном обществе, который и составляет основу этого общества, базу его культуры. По этой причине, считают зарубежные этнопсихологи, вполне правомерно переносить данные изучения личности в том или ином государстве на всех представителей этнической общности в мире в целом.

На основе методологических принципов этой теории этнопсихологи на Западе провели большое количество прикладных исследований, изучая национально-психологические особенности многих народов мира. Однако в 1960-е гг. в зарубежной этнопсихологической науке наметился отход от концепции «базисной личности», поскольку, как оказалось, она давала во многом идеализированное представление о конкретных чертах национального характера и не учитывала их многообразие, индивидуальные качества, возможности вариаций их проявления у различных типов людей как представителей одной и той же национальной общности. На смену ей пришла теория «модальной личности», т. е. такой, которая лишь в общем виде отражает главные характеристики психологии того или иного народа, а в реальной жизни могут присутствовать различные спектры проявления общих национально-психологических особенностей, которые поддаются фиксации экспериментальным путем.

В 1970-е гг. в ходе широких исследований в рамках концепции «модальной личности» стали использоваться адаптированные к национальной специфике новейшие достижения в области тестовых, психодиагностических, аппаратурных и других методик, что позволило создать большой банк данных о национально-психологических особенностях представителей многих этнических общностей мира.

Барьер общения — психологическое состояние, переживаемое человеком как неадекватная пассивность, препятствующая общению. Он может возникать как в связи с эмоциональным состоянием общающихся лиц, так и в связи с несовпадением смыслов высказываний, просьб, приказов и т. п. В состоянии субъекта при возникновении барьеров наблюдаются усиленные отрицательные переживания (например, переживание стыда, вины, страха, тревоги, снижение самооценки и др.).

В целом барьеры общения можно подразделить на барьеры эстетические, моральные, эмоциональные. Например, человек, задержанный в грязной одежде,

вследствие эстетического барьера заранее воспринимается как потенциальный правонарушитель, хотя, разумеется, за ним может и не быть никаких противоправных поступков.

Барьеры в общении связаны с предвзятостью и беспричинностью негативных установок, возникающих в ряде случаев по первому впечатлению. Отрицательные установки могут вводиться в опыт человека кем-то из людей. У застенчивых сильным препятствием в общении становятся ожидания непонимания или беспокойство о том, будет ли общение успешным. В отношениях людей разных поколений возникают барьеры возраста. Иногда человек сам создает себе препятствия в общении в силу своих неверных представлений о других людях (см. также: *Трудности общения; Барьеры коммуникации*).

Барьер смысловой (социально-психологический, этнопсихологический) — взаимонепонимание между людьми — представителями различных этнических общностей и культур, вызванное тем, что одно и то же явление имеет для них различное смысловое значение и неодинаковое толкование в силу языковых различий, принадлежности к разным национальным культурам.

Так, в некоторых восточных странах принято снимать обувь перед входом в жилище. В европейских же государствах, наоборот — гостя пропускают в дом в обуви. То же самое относится и к жестам: в разных странах движения головой, плечами, руками, походка, взгляд в однотипных ситуациях означают не одно и то же. В связи с этим в новой национальной среде человек может попасть в пикантное положение. Так, для испанца прикосновение собеседника к мочке уха — оскорбление. Для грека таким же оскорблением будет поднятая рука с открытой ладонью в его сторону. Говоря «да», грек, турок, болгарин будут качать головой, что для большинства европейцев равнозначно «нет». Африканцы и азиаты считают на пальцах не так, как это делают в Париже и Вашингтоне. Японец начинает с открытой руки, загибает большой палец на счет «один», указательный — на счет «два» и т. д. Когда все пальцы загнуты, начинается обратный процесс — отогнутый мизинец — «один», безымянный палец — «два»... Или другой жест, имеющий различные толкования: большой и указательный пальцы сложены в виде кольца. Для американца — это «о'кей», для жителей французского Средиземноморья — «ноль» или «зеро», для тунисца — «я тебя убью», для токийца — «деньги». Указательный палец, приложенный к виску, выражает глупость во Франции, ум — в Голландии. С точки зрения итальянца из Флоренции палец у века — проявление доброжелательности, а вот для испанца этот жест означает недоверие; француз же посчитает, что его принимают за лжеца.

Барьеры коммуникации — это психологические препятствия на пути адекватной передачи информации между партнерами по общению. В ходе коммуникации могут возникать различные барьеры.

Можно говорить о существовании барьеров понимания (непонимания), барьеров социально-культурных различий и барьеров отношения. Возникновение *барьера понимания* обычно связано с рядом причин как психологического, так и иного порядка. Например, он может возникнуть из-за погрешностей в самом канале передачи информации — это так называемое фонетическое непонимание. Барьер фонетического непонимания порождается таким фактором, как невырази-

тельная быстрая речь, речь-скороговорка и речь с большим количеством звуков-паразитов. Существуют также семантические барьеры непонимания, связанные прежде всего с различиями в системах значений (тезаурусах) участников общения. Не меньшую роль в разрушении нормальной межличностной коммуникации может сыграть стилистический барьер, возникающий при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента и др. Существует также и логический барьер непонимания. Он возникает в тех случаях, когда логика рассуждения, предлагаемая коммуникатором, либо слишком сложна для восприятия реципиента, либо кажется ему неверной, либо противоречит присущей ему манере доказательства. Можно говорить о существовании «женской» и «мужской» психологической логики, о детской «логике» и т. д.

Причиной непонимания могут служить *барьеры социально-культурных различий*. Это социальные, политические, религиозные и профессиональные различия, которые приводят к разной интерпретации тех или иных понятий, употребляемых в процессе коммуникации. В качестве барьера может выступать и само восприятие партнера по общению как лица определенной профессии, определенной национальности, пола и возраста. Например, большое значение для уменьшения барьера играет авторитетность коммуникатора в глазах реципиента. Чем выше авторитет, тем меньше преград на пути усвоения предлагаемой информации.

Барьеры отношения — это уже чисто психологические феномены, возникающие в процессе общения коммуникатора и реципиента, к которым можно отнести возникновение чувства неприязни, недоверия к своему коммуникатору, влияющие и на передаваемую информацию. Любая поступающая к реципиенту информация несет в себе тот или иной элемент воздействия на его поведение, мнения, установки и желания с целью их частичного или полного изменения. В этом смысле коммуникативный барьер — это форма психологической защиты от постороннего психологического воздействия, проводимого в процессе обмена информацией между участниками.

Безнадежность — психическое состояние, которое характеризуется потерей перспективы, неверием в будущее, переживанием бесполезности усилий, ожиданием худшего. Безнадежность может быть реальной, если человек попал в исключительно неблагоприятные для него условия, и мнимой, надуманной, если он неосознанно или сознательно преувеличил опасные последствия обстоятельств.

Безнадежность преодолевается общением, оказанием помощи человеку со стороны других людей, поисками выхода из трудной личной ситуации, отношением к смыслу происшедших событий с позиций социальных интересов, формированием стрессоустойчивости и т. п.

Бесстыдство — отрицательная морально-психологическая черта поведения, выражающая пренебрежение нормами общественной жизни. Бесстыдство означает, что совесть или ослаблена, или потеряна, у человека появляется свобода для проявления наглости, хамства, невоспитанности, неуважительное отношение к другим людям и т. п. Совесть, самоуважение, готовность платить добром за добро, осуждение аморальных или преступных форм устройства личных дел предохраняют от бесстыдных поступков.

Бихевиоризм в зарубежной социальной психологии — направление в западной психологии, ориентировавшее исследователей на изучение не собственно общественного сознания людей, их разума и эмоций, а различных форм их поведения, понимаемых как совокупность реакций организма человека на стимулы внешней среды.

В 30-е гг. XX в. ему на смену пришла необихевиористская теория («смягченный» бихевиоризм), связанная в первую очередь с именами американских психологов Э. Толмена и К. Халла, которые включили в формулу «S-R» так называемые промежуточные переменные (навык, потенциал возбуждения и торможения — К. Халл; намерение, ожидание, знание — Э. Толмен; некоторые другие детерминанты, например социальные).

Предпринятая затем сначала Б. Скиннером, а потом Н. Миллером, Д. Доллардом и А. Бандурой попытка применить новую концепцию «оперантного обусловливания» для объяснения и формирования социального поведения привела к созданию теории социального бихевиоризма (социального научения). Согласно этой теории, люди более, не рассматриваются как пассивные «жертвы» обстоятельств, но являются самокритичными мыслящими существами. Однако в радикальном бихевиоризме (первоначальная форма этого подхода) отношения между организмом и его окружением рассматривались в виде прямой линии: организм реагирует на окружающую среду, которая, в свою очередь, вознаграждает или наказывает его, определяя возможность проявления той или иной реакции в будущем.

Благородство — морально-психологическое качество личности, позволяющее достойно вести себя в сложных ситуациях, возвышаться над течением обстоятельств и совершать бескорыстные поступки. Благородство — следствие гуманистических ориентаций и установок людей, их доброжелательности, честности, открытости. Благородный человек с большим уважением относится к тем, кому он помогает, отличается высокой нравственностью и самоотверженностью.

Большие социальные группы — общности людей, отличающиеся от малых групп наличием слабых постоянных контактов между всеми их представителями, но объединенные и сплоченные зачастую не меньше, а иногда даже сильнее, и потому оказывающие существенное влияние на общественную жизнь. Большие социальные группы обычно всегда имеют ярко выраженные особенности:

- они постоянно развиваются и совершенствуются;
- имеют свои сугубо специфические интересы;
- вырабатывают для себя и для всех своих членов набор социальных норм и требований к их представителям, регулирующих внутреннее и внешние взаимодействия;
- имеют свою сложившуюся и всеми средствами поддерживаемую в эффективном состоянии ролевую структуру.

Большие социальные группы многочисленны и разнообразны по своему происхождению и формам активности. Обычно различают классы, этносы (нации), политические и общественные организации, религиозные конфессии. Их называют *организованными*. Кроме того, считается, что могут существовать и *неорганизо-*

ванные группы. К ним обычно относят массовые движения, толпу и др. (см. также: *Малые группы*).

Буддизм — третья мировая религия (наряду с христианством и исламом), возникшая в V–VI вв. до н. э. на Дальнем Востоке. Буддизм учит, что всякое бытие, любая жизнь во всех ее проявлениях, есть зло, страдание. Причины последних кроются в стремлении человека к наслаждениям и страстям, от которых необходимо избавиться.

Высшей целью буддизма является достижение нирваны, т. е. состояния вечного покоя и блаженства, свободы от всех моральных и интеллектуальных «загрязнений». Никто и ничто не может спасти человека, он должен сделать это сам. Будда не спасает людей, он только указывает правильный путь к нему. Для достижения состояния освобождения в буддизме существует ряд специальных методов — медитация, перевоплощение и др. Немалое место в буддизме занимает и учение о любви и милосердии по отношению ко всем живым существам.

В

Введение в заблуждение — а) умышленный обман участников во время социально-психологического эксперимента; б) в ходе психологической войны (см.: *Психологическая война*) — прямая ложь или замалчивание некоторых или многих важных деталей, в результате чего люди оказываются не в состоянии дать полное и осведомленное согласие на предстоящие действия или осмысленное поведение.

Обманывая участников, мы рискуем навлечь на себя циничное и недоверчивое отношение к психологам или к психологии вообще и тем более к пропаганде и психологическому воздействию в процессе ее. Гнев и разочарование людей, узнавших об обмане, обычно служат достоверным указанием на степень причиненного ущерба.

В некоторых случаях обман понятен и даже приемлем (эксперимент лишится всякого смысла, если участники будут знать о нем во всех подробностях), но обман в обычной жизни гораздо менее приемлем, чем целенаправленное умолчание при проведении экспериментов, которые могут внести существенный вклад в изучение социальной психологии людей. В ходе осуществления мероприятий психологической войны ложь и обман являются действенным средством манипулирования сознанием множества людей.

Вежливость — морально-психологическая черта личности и поведения, свидетельствующая о том, что уважение к людям стало повседневной нормой общения и взаимоотношений, привычным способом обращения с окружающими. Вежливость предполагает деликатность, такт, внимательность и доброжелательность к людям, готовность оказать услугу тем, кто в этом нуждается. Она несовместима с высокомерием, пренебрежительным отношением к другим, грубостью. Основа вежливости — гуманизм, внутреннее освоение и принятие общечеловеческих ценностей, внешняя и внутренняя культура.

Вера — духовное состояние, включающее интеллектуальный, эмоциональный и волевой компоненты и выражающее отношение человека к действительности или воображаемым явлениям, когда их достоверность и истинность принимаются без теоретических и практических доказательств. Иметь веру — значит быть убежденным, уверенным в чем-либо: верить в успех, верить в порядочность друзей, в светлое будущее своего народа и т. д.

Всякая вера как *социально-психологическое* явление характеризуется как взаимодействием участвующих в ней людей, сопровождающимся различными психо-

логическими процессами, так и особым отношением субъекта веры к ее предмету, реализующимся не только в сознании, но и в поведении. Социально-исторический анализ нерелигиозной веры показывает, что ее воздействие на общество определялось прежде всего содержанием, предметом веры. Если предмет веры навязывался идеологией реакционных классов, если он базировался на темноте и невежестве народа, если желаемое выдавалось за действительное, то такая вера мешала социальному прогрессу. Если же предмет веры определялся интересами, целями и идеалами передовых классов, если он соответствовал объективному ходу общественного развития, то вера способствовала прогрессивному решению назревших общественных задач.

Вера имеет свои особенности. Во-первых, предмет веры вызывает у человека заинтересованное отношение, и оно реализуется в его эмоциональной сфере, вызывая различной степени интенсивности чувства и переживания. Вне эмоционального отношения вера невозможна. Во-вторых, вера невозможна вне личностной оценки своего предмета. В-третьих, она предполагает активное личностное отношение к своему предмету, что проявляется в той или иной степени в поведении людей (см. также: *Религиозная вера*).

Вербальные средства общения — это письменная и устная речь, используемые в качестве знаковых систем.

Письменная речь — это та, которой обучают в школе и которую привыкли считать признаком образованности человека. Письменная речь громоздка, часто содержит штампы, канцеляризмы, но это цена за точность, однозначность предложений, текста. Письменная речь не допускает различных толкований предложений, поэтому ее и предпочитают в науке, деловых и юридических отношениях. Преимущества письменной речи становятся решающими там, где существенны точность и ответственность за каждое слово. Чтобы умело пользоваться письменной речью, нужно обогащать свой словарный запас, требовательно относиться к стилю.

Устная речь, по ряду параметров отличающаяся от письменной, является не безграмотным вариантом письменной речи, а самостоятельной речью со своими правилами и даже грамматикой. Основным преимуществом устной речи по сравнению с письменной является экономность, т. е. для передачи одной и той же мысли в устной речи требуется меньше слов. Экономия достигается благодаря другому порядку слов, пропуску концов и других частей предложений. Недостатками устного выражения мысли являются речевые ошибки, многозначность. Например, одно и то же предложение допускает различные толкования. Преимущества устной речи проявляются там, где нужно воспитывать, влиять, воодушевлять, в условиях дефицита времени защищать свою честь и достоинство (см. также: *Невербальные средства общения*).

Верования — убежденность, эмоциональная приверженность какой-либо идее, реальной или иллюзорной.

Взаимодействие — процесс непосредственного или опосредованного воздействия объектов (субъектов) друг на друга, порождающий их взаимную обусловленность и связь.

С точки зрения философии взаимодействие — это универсальная форма развития объективного мира, определяющая существование и структурную организацию любой материальной системы. Взаимодействие как материальный процесс сопровождается передачей материи, движения и информации. Оно относительно, осуществляется с определенной скоростью и в определенном пространстве/времени. Взаимодействие, кроме того, должно приниматься за единицу анализа в социальных науках. В результате взаимодействия людей рождается и все «социальное», т. е. общественные отношения. Правда, в этом случае мы рассматриваем социальное и социально-психологическое с точки зрения гносеологии их происхождения, образования и развития, так же как можно рассматривать историю зарождения животного мира и происхождения живых существ на земле: материя сначала движется, взаимодействует, а потом уже на этой основе осуществляется осознание этого движения и взаимодействия людьми, а в последующем и понимание ими своих отношений и специфики социального устройства окружающей действительности.

Можно сказать, что в истории человеческого общества взаимодействие стало изначальной формой зарождения и последующего развития всего существования людей как высокоорганизованных живых существ с разветвленной системой различных форм связей между ними и окружающей действительностью. Естественно, при этом нужно не забывать, что только в ходе филогенетической эволюции самого человека взаимодействие его с другими индивидами превратилось в полноценную, разноуровневую и многофункциональную совместную деятельность.

Психологическая наука рассматривает взаимодействие как процесс влияния людей друг на друга, порождающий их взаимные связи, отношения, общение, совместные переживания и совместную деятельность. Вместе с тем нужно принимать во внимание и то, что одновременно с взаимодействием людей осуществляется и социальное восприятие ими друг друга или их деятельности. Это совершенно очевидно следует из простого наблюдения за окружающим нас социальным миром и не требует особого подтверждения, так как люди, их группы сначала воспринимают друг друга, а затем решают, поддерживать между собой взаимодействие или нет. То есть, говоря другими словами, низший уровень взаимодействия живых субъектов начинается с восприятия ими друг друга. Кроме того, нужно помнить, что в процессе производства и потребления материальных благ люди вступают в различного рода отношения, в основе которых, как уже говорилось, лежит их взаимодействие. В ходе такого взаимодействия возникают общественные отношения. Характер и содержание последних во многом обусловлены спецификой и обстоятельствами самого взаимодействия, целями, которые преследуются конкретными людьми, а также местом и ролью, которые они занимают в обществе. Именно причинная обусловленность составляет главную особенность взаимодействия, когда каждая из взаимодействующих сторон выступает как причина другой и как следствие одновременного обратного влияния противоположной стороны, что определяет развитие объектов и их структур. Если при взаимодействии обнаруживается противоречие, то оно выступает источником самодвижения и саморазвития явлений и процессов.

Во взаимодействии реализуется отношение человека к другому человеку как к субъекту, у которого есть свой собственный мир. Взаимодействие человека с человеком в обществе — это и взаимодействие их внутренних миров: обмен мыслями,

идеями, образами, влияние на цели и потребности, воздействие на оценки другого индивида, его эмоциональное состояние. Под взаимодействием в социальной психологии, кроме того, обычно понимается не только влияние людей друг на друга, но и непосредственная организация их совместных действий, позволяющая группе реализовать общую для ее членов деятельность. Само же взаимодействие в этом случае выступает как систематическое, постоянное осуществление действий, имеющих целью вызвать соответствующую реакцию со стороны других людей.

Совместная жизнь и деятельность в отличие от индивидуальной имеет вместе с тем более жесткие ограничения любых проявлений активности-пассивности индивидов. Это вынуждает людей строить и согласовывать образы «Я — Он», «Мы — Они», координировать усилия между ними. В ходе реального взаимодействия формируются также адекватные представления человека о себе, других людях, их группах. Взаимодействие людей выступает ведущим фактором в регуляции их самооценок и поведения в обществе.

Взаимоотношения (син.: межличностные отношения) — субъективные (субъект-субъектные) связи между людьми, возникающие в результате фактического взаимодействия представителей различных социальных групп.

Взаимоотношения основываются на определенных побуждениях (интерес, понимание необходимости взаимодействия, сотрудничества, общения и т. д.) и включают то или иное поведение (речь, действия, мимика, жесты и т. п.), эмоции и чувства (удовлетворенность общением, симпатии, антипатии, взаимное притяжение, положительные или отрицательные состояния), познание (восприятие другого, мышление, воображение, представление), волю (выдержка при отсутствии взаимопонимания, владение собой в случае конфликта, оказание помощи в трудной ситуации). Межличностные отношения формируются не только в процессе прямого взаимодействия и совместной деятельности людей, влияя на их ход и результаты, но и через их личностное отношение к труду, другим индивидам, самому себе.

Через межличностные отношения и общение индивид опосредованно может включиться в систему общественных отношений. Если у ребенка такое включение происходит через ближайшее окружение, то у взрослого границы значительно расширяются. Он непосредственно, а не только через межличностные отношения и общение включается в разнообразные общественные отношения, становится их носителем. Взаимоотношения складываются и протекают в условиях взаимодействия большого числа людей. Отбор партнеров для общения и выполнения какой-либо деятельности — сложный процесс, который зависит как от общей атмосферы в группах взаимодействующих людей, так и от психологических особенностей их самих.

Проблема межличностных отношений находится на стыке общей и социальной психологии. Взаимоотношения, не охватывая всех общественных отношений человека, являются, однако, наиболее близкими личности и задачам ее формирования. Неофициальность, личностная значимость, эмоциональная насыщенность и связь с интимными сторонами жизни, высокая вовлеченность создают основу для глубокого влияния межличностных взаимоотношений на личность. Существует сложная система зависимости некоторых параметров межличностных отношений от характерологических, мотивационных, интеллектуальных и нейродинамических особенностей личности. Так, устойчивые парные дружеские отношения

и взаимодействия приводят к изменению некоторых личностных свойств партнеров, сделав их сходными по ряду параметров. Межличностная взаимная неприязнь, наоборот, сохраняет различия между партнерами по этим параметрам. Выявлено также влияние сходства—различия реальных личностных характеристик партнеров (ценностных ориентаций, интересов, мотивации, характера, интеллекта, темперамента, нейродинамики) на образование и развитие парных дружеских отношений.

В силу взаимного характера межличностных отношений в их регулировании принимают участие три таких мотивационных компонента, как «я хочу», «я могу» и «надо». Личного желания («я хочу») недостаточно для образования отношений. Необходимо согласование взаимных мотивов (желаний) и возможностей («я могу» удовлетворить потребность другой личности). Наконец, третий компонент — «надо» — важнейшая детерминанта образования и развития или распада отношений. «Надо—не надо» является не субъективной стороной отношений, а объективной. Она характеризует общественную необходимость в каждом конкретном типе отношений.

Более общим явлением межличностных отношений выступает привлекательность. К составным элементам взаимной привлекательности-непривлекательности относятся: симпатии—антипатии и притяжение—отталкивание. Если симпатия—антипатия представляет собой переживаемое удовлетворение-неудовлетворение от реального или мысленного контакта с другим, то притяжение—отталкивание есть практическая составляющая этих переживаний. Притяжение—отталкивание как одна из составляющих межличностной привлекательности, в основном связано с потребностью человека быть вместе, рядом. Притяжение—отталкивание часто, но не всегда, связано с переживанием симпатий—антипатий (эмоциональным компонентом межличностных отношений). Такое противоречие возникает часто при однонаправленных отношениях популярности какой-либо личности: «К ней почему-то тянет, без видимого удовлетворения потребности быть вместе и рядом» (см. также: *Сущность взаимоотношений; Виды межличностных отношений*).

Взаимоотношения межнациональные — связи и отношения, устанавливающиеся между представителями различных наций и народов и их группами, которые регулируются на договорных началах.

Взаимоотношения национальные. — система связей и отношений людей одной национальной общности, которые формируются в процессе этнического развития и регулируются традициями и нормами поведения, принятыми в их среде.

Взаимопонимание — социально-психологический феномен, сущность которого проявляется в: а) согласовании индивидуального осмысления предмета общения; б) взаимоприемлемой двусторонней оценке и принятии целей, мотивов и установок партнеров по взаимодействию, в ходе которых наблюдается близость или схожесть (полная или частичная) когнитивного, эмоционального и поведенческого реагирования на приемлемые для них способы достижения результатов совместной деятельности. Взаимопонимание следует одновременно рассматривать и как процесс, и как результат, и как состояние.

Взаимопонимание людей вместе с тем выступает таким уровнем их взаимодействия, при котором они осознают содержание и структуру настоящего и возмож-

ного очередного действия партнера, а также взаимно содействуют достижению единой цели. Для взаимопонимания недостаточно совместной деятельности, нужно взаимодействие. Оно исключает свой антипод — взаимопротиводействие, с появлением которого возникают недопонимание, а потом и непонимание человека человеком. Источниками (причинами) недопонимания могут быть:

- отсутствие или искажение восприятия людьми друг друга; различия в структуре подачи и восприятия речевых и иных сигналов;
- дефицит времени для умственной переработки получаемых и выдаваемых сведений;
- умышленное или случайное искажение передаваемой информации;
- отсутствие возможности исправить ошибку или уточнить данные;
- отсутствие единого понятийного аппарата для оценки личностных качеств партнера, контекста его речи и поведения;
- нарушение правил взаимодействия в процессе выполнения конкретной задачи;
- потеря или перенос на другую цель совместных действий.

Для достижения взаимопонимания между людьми необходимо создавать специальные условия. Важнейшими из них являются следующие.

Во-первых, *понимание речи взаимодействующей личности*. Оно начинается с восприятия и понимания отдельных слов, которые являются лексическими единицами речи. Точнее говоря, даже не со слов, а с фонем, в линейной последовательности которых разворачивается речевое сообщение. Под фонемой обычно понимается кратчайшая смыслоразличительная (фонологическая) единица языка. Она должна быть воспринята партнером. Восприятие, а значит, и понимание произойдет, если у человека уже имеется система психологических признаков, по которым воспринимаются и запоминаются фонемы. Декодирование фонем позволяет раскрыть смысл всей системы слов, которая выражает определенную мысль. После того как будут поняты отдельные предложения, начинается понимание сообщения в целом. Для понимания целого сообщения воспринимающий должен соотнести предложения друг с другом, выбрать те из них, которые имеют ключевое, ведущее значение, и сформулировать общую мысль высказывания, а иногда и расшифровать тот мотив высказывания, который составляет его подтекст. Знание подтекста речи является необходимым условием «глубинного прочтения» мыслей. Его извлекают из содержания разговора, т. е. из той общей среды, в которую вкраплены воспринимаемые явления. В контекст взаимодействия двух индивидов, как правило, входят они сами как самостоятельные личности и ситуация их деятельности (поведения). Декодирование сигналов от этих составляющих контекста как раз и создает условия для достижения взаимопонимания между людьми.

Во-вторых, необходимым условием взаимопонимания выступает *осознание проявляющихся качеств взаимодействующей личности*. Люди различаются по убеждениям, потребностям, интересам, идеалам, чувствам, чертам характера, способностям и т. д. Эти и другие качества партнеру часто приходится оценивать, непосредственно наблюдая человека, который вступил во взаимодействие с ним. Сделать это можно лишь путем изучения действий, поступков, в целом его деятельности. В действиях и деятельности личность проявляет себя, т. е. раскрывает для других свои качества. Оценка качеств позволяет судить о мотивах и целях человека. Последние дают возможность сделать вывод о том, на что идет партнер,

на содействие или противодействие. Такое заключение необходимо для установления взаимопонимания между людьми.

В-третьих, для правильного взаимопонимания необходимо выявление *влияния* на личность ситуации взаимодействия с партнером. Ситуацией выступают объективно проявляющиеся обстоятельства и обстановка, которые благоприятствуют или препятствуют взаимодействию индивидов. Обстановка складывается из предметов, вещей, средств и орудий, которыми пользуются взаимодействующие личности и в окружении которых они находятся. Количество и качество элементов обстановки, их размещение в пространстве и изменение во времени создают конкретные обстоятельства взаимодействия. Обстоятельства нередко побуждают людей изменять свое поведение, иногда даже таким образом, что его психологическое содержание теряется за внешней стороной поступков. Например, в повседневной жизни, общаясь с людьми, мы ориентируемся в их поведении, поскольку мы как бы «читаем» его, т. е. расшифровываем значение его внешних данных и раскрываем смысл получающегося таким образом текста в контексте, имеющем свой внутренний психологический план. Это «чтение» протекает бегло, поскольку в процессе общения с окружающими у нас вырабатывается определенный более или менее автоматически функционирующий психологический подтекст к их поведению. Этот подтекст извлекается из личностных качеств индивида и ситуации его взаимодействия с партнером. При этом общающиеся люди действуют тем успешнее, чем более они подготовлены в социально-психологическом отношении.

В-четвертых, для правильного взаимопонимания необходима *выработка соглашения и практическое его выполнение по установленным правилам*. Официальное заявление взаимодействующих лиц о согласии понимать друг друга и действовать по определенным правилам ко многому обязывает. Они вынуждены выполнять взятые на себя обязательства, ибо расхождение слов с делами свидетельствует о нарушении взаимопонимания, а этого нельзя скрыть. Соблюдение правил взаимопонимания на практике, в жизни является критерием достигнутого взаимопонимания. Оно будет тем выше, чем более приемлемы для совместной деятельности разработанные правила. Они не должны сковывать партнеров. Для этого их необходимо периодически исправлять, т. е. согласовывать свои действия. Лучше всего это делать в ситуации равноправного положения индивидов.

Взаимопонимание этническое — этнопсихологический феномен, основой проявления и функционирования которого выступает эмпатия (см.: *Эмпатия этническая*), сходство установок, близость и однотипность психики, черт национального характера, переживаний национально-психологических особенностей, традиций, образа жизни, обычаев представителей близких по этническим признакам наций и т. д. В результате возникают взаимные симпатии, доверительность межличностных отношений, психологическая совместимость межнационального или внутринационального взаимодействия.

Виды взаимоотношений (межличностных отношений) людей — типологические составляющие, позволяющие правильно оценить их сущность, содержание и полноту проявления.

Можно говорить о следующих видах взаимоотношений: отношения знакомства, приятельские, товарищеские, дружеские, любовные, супружеские, родствен-

ные, деструктивные. Данная классификация основана на нескольких критериях: глубине отношений, избирательности в выборе партнеров, функциях отношений.

Главным критерием является *мера, глубина вовлечения личности в отношения*. В структуре личности можно выделить несколько уровней проявления ее характеристик: общевидовые, социокультурные, психологические, индивидуальные. Социокультурными характеристиками считают национальность, социальный статус, профессию, образование, политическую и религиозную принадлежность и т. п.; психологическими — интеллект, мотивацию, характер, темперамент и т. п.; индивидуальными — все индивидуально неповторимое, обусловленное своеобразием жизненного пути человека. Разные виды межличностных взаимоотношений предполагают включение в общение тех или иных уровней характеристик личности. Наибольшее включение личности, вплоть до индивидуальных характеристик, происходит в дружеских, супружеских отношениях. Отношения знакомства, приятельства ограничиваются включением во взаимодействие преимущественно видовых и социокультурных особенностей личности.

Второй критерий — *степень избирательности при выборе партнеров для взаимоотношений*. Избирательность можно определить как число признаков, значимых для установления и воспроизводства отношения. Наибольшую избирательность обнаруживают отношения дружбы, супружества, любви, наименьшую — отношения знакомства.

Третий критерий — *различие функций (целей, назначения) отношений*. Под функциями понимается круг задач, вопросов, которые решаются в межличностных отношениях. Функции отношений проявляются в различии их содержания, психологического смысла для партнеров.

Дополнительными критериями для различения межличностных отношений можно считать: *дистанцию между партнерами, продолжительность и частоту контактов, участие ролевых клише в актах общения, нормы отношений, требования к условиям контакта*.

Каждое межличностное отношение характеризуется определенной дистанцией между партнерами, предполагает ту или иную меру участия ролевых клише, предъявляет требования к частоте и длительности встреч. Общая закономерность такова: чем глубже отношения (например, дружба, супружество в сравнении со знакомством), тем короче дистанция, чаще контакты, меньше ролевых клише. Отношения дружбы характеризуются очень высокой избирательностью, если они правильно оцениваются. Возможна переоценка отношений одним из партнеров, и на этой почве возникают недоразумения. Недооценка дружеских отношений может привести к их распаду.

Дружеские отношения принято разделять на *инструментальные* и *эмоционально-исповедные*. Единая профессия, род занятий, совпадение интересов, совместная работа, учеба скорее приведут к образованию инструментальной дружбы. Инструментальная дружба основана на взаимной помощи в тех или иных жизненных обстоятельствах. Эти отношения близки к товарищеским, но отличаются от них тем, что цели дружеских инструментальных отношений могут не выходить за пределы личной выгоды каждого из партнеров. Эмоционально-исповедные дружеские отношения строятся при условии взаимной симпатии, эмоциональной привязанности и доверчивости. Они характеризуются: высокой доверительностью между партнерами, взаимным раскрытием внутреннего мира (доверие

тайн, мечтаний, интимных переживаний, скрываемых черт личности, фактов биографии); снятием социальной внешней маски поведения (возможность быть самим собой); понижением самоконтроля и раскованностью в контакте («не боишься, что тебя не так поймут, неверно оценят твой поступок»); преобладанием положительного оценочного отношения партнеров (отсутствие осуждения, насмешки, неприятия).

Для понимания существа дружбы, товарищества необходимо знать их антиподы: вражду, соперничество. Для некоторых видов межличностных отношений в реальной жизни можно обнаружить такие противоположности: дружба—вражда, товарищество—соперничество, родные—чужие. Однако некоторые виды взаимоотношений не имеют антиподов, и их негативные формы неспецифичны. Так, нельзя найти реальное противопоставление отношениям знакомства, супружества. Разрыв таких отношений выражается в полном исчезновении отношений, переходе в другой вид (знакомство в приятельство) или превращении в негативную форму другого вида отношений (вражда, соперничество).

Полнота анализа межличностных отношений требует исследования негативных форм. Негативной формой (антиподом) дружеских взаимоотношений является вражда. Вражда предполагает негативные эмоциональные установки по отношению к партнеру: ненависть, антипатию, неприятие. Отношения вражды проявляются в отсутствии доверия, в скупости контактов и передачи информации партнеру, нарушении его планов, препятствовании ему в деятельности, намеренном занижении его самооценки, статуса, намеренной дезориентации сознания и самосознания партнера. В целом отношения вражды проявляются во всевозможных попытках дестабилизации, разрушения, нивелировки личности партнера и его жизнедеятельности. Следует отметить, что отношения вражды, как и дружбы, возникают при условии взаимного отношения друг к другу равных партнеров. В случае превосходства одного из них или при односторонней неприязни не отмечается типично враждебного поведения, стремления нанести партнеру ощутимый вред.

Основной *функцией* деструктивных отношений является культивирование, поддержание, удовлетворение аномальных потребностей и личностных черт людей, объединившихся по этому признаку (обычно их называют группировкой), — стяжательство, агрессия, хулиганство и пр. Этой функцией обусловлено и число входящих в группировку лиц. Обычно оно невелико, не превышает размеров малой группы. Численность группировки зависит от возможностей удовлетворения аномальных потребностей. Взаимная заинтересованность в удовлетворении аномальных потребностей сужает взаимодействие членов группировки рамками взаимодействия, сотрудничества в удовлетворении данной потребности. Как правило, в контакт не вовлечена вся структура личности, а лишь те ее стороны, которые связаны с аномальными потребностями. Проявление данного вида отношений — взаимное участие, помощь в удовлетворении аномальных потребностей, при поиске объектов потребности, взаимная стимуляция потребности. Членство в группировке, время ее существования, характер взаимоотношений всецело обусловлены возможностями и желанием удовлетворить общую для данных партнеров потребность.

Каждое из описанных взаимоотношений людей отличается собственными функциями, глубиной вовлечения личности, критерием выбора партнеров, содер-

жанием отношений, их проявлением. Это дает основание считать их самостоятельными видами межличностных отношений.

Виды внушения — типологические составляющие, позволяющие правильно оценить его сущность, содержание и полноту проявления. Внушение можно классифицировать по различным основаниям:

- по способу внушающего воздействия;
- по наличию средств воздействия;
- по временному периоду между воздействием и ответной реакцией;
- по длительности эффекта воздействия;
- по содержанию воздействия.

Во-первых, по способу воздействия внушение может быть открытым или закрытым. *Открытое (прямое)* внушение — это внушение с конкретной, четко обозначенной целью. Например, людей призывают к совершению определенных действий. Открытое внушение отличается прямой направленностью на конкретный объект воздействия. *Закрытое (косвенное)* внушение характеризуется неявностью цели или не имеет прямой направленности на того, кто является истинным объектом воздействия.

Во-вторых, исходя из наличия средств воздействия внушение может быть контактным или дистантным. *Контактное* воздействие ведется в условиях непосредственного общения с объектом и имеет место главным образом во время индивидуальных и групповых бесед, митингов, собраний, вечеров вопросов и ответов, различных культурно-развлекательных мероприятий. Контактное воздействие считается наиболее эффективным, поскольку характеризуется наличием прямой обратной связи с аудиторией, но не всегда может применяться. *Дистантное* воздействие осуществляется с помощью средств устной, печатной, радио- и телепропаганды. В этом случае прямая обратная связь между субъектом и объектом внушающего воздействия затруднена или вообще исключена.

В-третьих, по временному соотношению между внушающим воздействием и ответной реакцией объекта различается непосредственное и отсроченное внушение. При *непосредственном* внушении ответная реакция объекта появляется сразу после восприятия внушающего воздействия. При *отсроченном* внушении между воздействием и ответной реакцией объекта существует тот или иной временной разрыв. У объекта создается установка на то, что внушение сработает в будущем.

В-четвертых, по длительности внушающее воздействие может быть кратковременным и длительным. *Кратковременное* внушение характеризуется небольшим периодом эффективности воздействия. Например, во время просмотра фильма ужасов люди могут в течение непродолжительного временного интервала испытывать чувство страха. *Длительное* внушение характеризуется сохранением воздействия в течение достаточно длительного времени.

Наконец, в-пятых, по содержанию внушающее воздействие может быть неспецифическим и специфическим. Их конечная цель — своеобразное изменение поведения индивида или группы в соответствии с целями психологического воздействия.

Под *специфическим* внушением понимается инициирование у людей конкретной мотивации с целью замещения у них существующих установок и вызова опре-

деленных поведенческих реакций. Например, распуская слухи о предстоящем ухудшении экономического положения в стране, можно заставить ее население беспорядочно скупать продукты в магазинах. *Неспецифическим* является внушение, при котором в соответствии с целями воздействия у его объекта инициируются определенные психические состояния. Так, можно использовать запугивание для активизации у людей состояний страха (паники), депрессии, апатии (см.: *Способы и приемы внушающего воздействия*).

Виды общения — типологические составляющие, позволяющие правильно оценить его сущность, содержание и полноту проявления. Общение чрезвычайно многогранно, может быть различных видов.

Различают межличностное и массовое общение. *Межличностное* общение связано с непосредственными контактами людей в группах или парах, постоянных по составу участников. *Массовое* общение — это множество непосредственных контактов незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами средств массовой информации.

Выделяют также *межперсональное* и *ролевое* общение. В первом случае участниками общения являются конкретные личности, обладающие специфическими индивидуальными качествами, которые раскрываются по ходу общения и организации совместных действий. В случае ролевой коммуникации ее участники выступают как носители определенных ролей (покупатель — продавец, учитель — ученик, начальник — подчиненный). В ролевом общении человек лишается определенной спонтанности своего поведения, так как те или иные его шаги, действия диктуются исполняемой ролью. В процессе такого общения человек проявляет себя уже не как индивидуальность, а как некоторая социальная единица, выполняющая определенные функции.

Общение может быть *доверительным* и *конфликтным*. Первое отличается тем, что в его ходе передается особо значимая информация. Доверительность — существенный признак всех видов общения, без чего нельзя осуществлять переговоры, решать интимные вопросы. Конфликтное общение характеризуется взаимным противостоянием людей, выражениями недовольства и недоверия.

Общение может быть личным и деловым. *Личное* общение — это обмен неофициальной информацией. А *деловое* общение — процесс взаимодействия людей, выполняющих совместные обязанности или включенных в одну и ту же деятельность.

Общение бывает прямое и опосредованное. *Прямое* (непосредственное) общение является исторически первой формой общения людей друг с другом. На его основе в более поздние периоды развития цивилизации возникают различные виды опосредованного общения. *Опосредованное* общение — это взаимодействие при помощи дополнительных средств (письма, аудио- и видеотехники).

В социальной психологии многообразие общения может быть охарактеризовано и по типам. *Императивное* общение — это авторитарная, директивная форма взаимодействия с партнером по общению с целью достижения контроля над его поведением, установками и мыслями, принуждения его к определенным действиям или решениям. Партнер в этом случае выступает пассивной стороной. Конечная незавуалированная цель императивного общения — принуждение партнера. В качестве средств оказания влияния используются приказы, предписания и тре-

бования. Сферы, где достаточно эффективно используется императивное общение: отношения «начальник — подчиненный», воинские уставные отношения, работа в экстремальных условиях, в чрезвычайных обстоятельствах. Можно выделить и те межличностные отношения, где применение императива неуместно. Это интимно-личностные и супружеские отношения, детско-родительские контакты, а также вся система педагогических отношений.

Манипулятивное общение — это форма межличностного взаимодействия, при которой влияние на партнера по общению с целью достижения своих намерений осуществляется скрытно. Вместе с тем манипуляция предполагает объективное восприятие партнера по общению, скрытым же выступает стремление добиться контроля над поведением и мыслями другого человека. При манипулятивном общении партнер воспринимается не как целостная уникальная личность, а как носитель определенных, «нужных» манипулятору свойств и качеств. Однако человек, выбравший в качестве основного именно этот тип отношения с другими, в итоге часто сам становится жертвой собственных манипуляций. Самого себя он тоже начинает воспринимать фрагментарно, переходя на стереотипные формы поведения, руководствуется ложными мотивами и целями, теряя стержень собственной жизни. Манипуляция используется непорядочными людьми в бизнесе и других деловых отношениях, а также в средствах массовой информации, когда реализуется концепция «черной» и «серой» пропаганды. При этом владение и использование средств манипулятивного воздействия на других людей в деловой сфере, как правило, заканчивается для человека переносом таких навыков и в остальные сферы взаимоотношений. Сильнее всего разрушаются от манипуляции отношения, построенные на принципах порядочности, любви, дружбы и взаимной привязанности.

Объединенные вместе на основе общих признаков, императивная и манипулятивная формы общения составляют различные виды *монологического* общения, поскольку человек, рассматривающий другого как объект своего воздействия, по сути дела общается сам с собой, не видя истинного собеседника, игнорируя его как личность. В свою очередь, *диалогическое* общение — это равноправное субъект-субъектное взаимодействие, имеющее целью взаимное познание, самопознание партнеров по общению. Оно позволяет достичь глубокого взаимопонимания, самораскрытия партнеров, создает условия для взаимного развития.

Виды политического лидерства — его разновидности, дающие возможности правильно осмыслить и прогнозировать поведение его представителей. Политическое лидерство достаточно многообразно.

Лидер-знаменосец — лидер, деятельность которого всегда ассоциируется с отстаиванием главных идей того социального субъекта, чьи интересы он представляет. *Лидер-служитель* — лидер, отдающий всего себя политической деятельности во имя целей своей социальной группы. *Лидер-торговец* — лидер, стремящийся реализовать интересы своей социальной группы главным образом посредством заключения политических соглашений с другими социальными субъектами. *Лидер-пожарный* — лидер, основная деятельность которого нацелена на решение наиболее важных и неизбежных проблем политической деятельности. *Лидер-актер (демагог)* — лидер, излишне опирающийся на внешние эффекты своего поведения и обещающий больше на словах, чем на деле.

Традиционный лидер — лидер, опирающийся на традиции и ритуалы. Лидер в этом случае — носитель и знаток последних, а сам тип властвования является достаточно примитивным, отжившим, но еще встречающимся в обществе (монархия). **Бюрократический (рационально-легальный) лидер** — опирающийся на законы, правила, нормы, в рамках которых властвование связано со знанием и четким соблюдением норм политической деятельности, их активным использованием для достижения поставленных целей (президент, премьер-министр). **Харизматический лидер** — лидер, смысл деятельности которого проявляется в особой связи между лидером и его последователями, когда он чувствует себя готовым для осуществления определенной цели, а они убеждены в наличии у него особых, исключительных качеств, способности преодолевать любые трудности, предвидеть на много лет вперед.

Авторитарный лидер — это лидер, стремящийся максимально подчинить своему влиянию партнеров по политической деятельности, строго контролировать их активность, жестко пресекать их инициативу. **Демократический лидер** — лидер, не ограничивающий строгими рамками активность своих единомышленников, советуемый с ними по наиболее важным вопросам политической деятельности, позволяющий им проявлять инициативу и творчество. **Функциональный лидер** — лидер, не выходящий в своей активности за рамки выполнения тех обязанностей, которые предписаны ему правилами политической деятельности. **Дисфункциональный лидер** — лидер, не ограничивающийся в своей деятельности логикой и нормами функционирования политического процесса. **Лидер-конформист (нон-конформист)** — лидер, который подчиняется (или не подчиняется) воздействию своей политической системы.

Виды психологического воздействия — разные формы влияния на психику, сознание и подсознание людей. Различают информационно-психологическое (см.: *Информационно-психологическое воздействие*), психогенное (см.: *Психогенное воздействие*), психоаналитическое (см.: *Психоаналитическое воздействие*), нейролингвистическое (см.: *Нейролингвистическое воздействие*), психотронное (см.: *Психотронное воздействие*) и психотропное воздействие (см.: *Психотропное воздействие*).

Виды толпы — ее классификация главным образом по критерию пассивности и активности. Различают три вида пассивной толпы: случайную, конвенциональную и экспрессивную.

Наиболее простым и весьма распространенным видом толпы является *случайная (окказиональная)* толпа. Она возникает в связи с каким-либо неожиданным событием, например дорожно-транспортным происшествием, пожаром, дракой и т. д. Обычно случайную толпу образуют так называемые «зевачи», т. е. лица, испытывающие определенную потребность в новых впечатлениях, острых ощущениях. Основной эмоцией в подобных случаях является любопытство людей. Случайная толпа может быстро собираться и также быстро рассеиваться. Обычно она немногочисленна и может объединять от нескольких десятков до сотен человек, хотя известны и отдельные случаи, когда случайная толпа состояла из нескольких тысяч человек.

Другим часто встречающимся видом толпы является *конвенциональная* толпа, т. е. толпа, поведение которой основывается на явных или подразумеваемых нор-

мах и правилах поведения — конвенциях. Такая толпа собирается по поводу заранее объявленного мероприятия, например митинга, политической демонстрации, спортивного состязания, концерта и т. д. В подобных случаях людьми обычно движет вполне направленный интерес и они должны следовать нормам поведения, соответствующим характеру мероприятия. Естественно, что поведение зрителей на концерте симфонического оркестра не совпадает с поведением почитателей рок-звезды во время ее выступления и кардинальным образом отличается от поведения болельщиков на футбольном или хоккейном матче. Конвенциональная толпа может объединять многие тысячи людей.

Третьим видом пассивной толпы является *экспрессивная* толпа, отличающаяся особой силой массового проявления эмоций и чувств (любви, радости, грусти, печали, горя, негодования, гнева, ненависти и т. д.). Экспрессивная толпа обычно является результатом трансформации случайной или конвенциональной толпы, когда людьми в связи с определенными событиями, свидетелями которых они стали, и под воздействием их развития овладевает общий эмоциональный настрой, выражаемый коллективно, часто — ритмически. Наиболее характерными примерами экспрессивной толпы являются футбольные или хоккейные болельщики, скандирующие лозунги в поддержку «своих» команд, участники политических митингов и демонстраций, выражающие свою поддержку политике правящего режима или протест.

В некоторых ситуациях экспрессивная толпа может трансформироваться в свою крайнюю форму — *экстатическую* толпу, т. е. тот вид толпы, когда люди, ее образующие, доводят себя до исступления в совместных молитвенных, ритуальных или иных действиях. Чаще всего это случается с молодежью во время рок-концертов, с верующими, представителями некоторых религиозных направлений или религиозных сект. Действующая (или активная) толпа, имеющая ярко выраженный эмоциональный заряд различной направленности (в зависимости от обстоятельств), считается социально опасной.

Наиболее яркая и часто встречающаяся ее разновидность — *агрессивная* толпа — представляет собой скопление людей, стремящихся к уничтожению, разрушению и даже убийству. При этом люди в ней не имеют рациональной основы для своих действий и, находясь в состоянии фрустрации, часто направляют свой слепой гнев или ненависть на совершенно случайные объекты, не имеющие никакого отношения ни к происходящему, ни к самим погромщикам. Агрессивная толпа относительно редко возникает сама по себе. Чаще всего она является результатом трансформации случайной, конвенциональной или экспрессивной толпы. Так, футбольные болельщики, раздосадованные и обозленные проигрышем любимой команды, легко могут превратиться в агрессивную толпу, которая начинает крушить все вокруг, ломать скамейки на стадионе, бить стекла ближайших домов и витрины магазинов, избивать случайных прохожих и т. п.

Другим подвигом действующей толпы является *паническая* толпа, т. е. скопление людей, охваченных чувством страха, стремлением избежать некой воображаемой или реальной опасности. Среди подвидов действующей толпы можно выделить и *стяжательскую* толпу, представляющую собой скопление людей, находящихся в непосредственном и неупорядоченном конфликте между собой из-за обладания теми или иными ценностями, которых недостаточно для удовлетворения потребностей или желаний всех участников этого конфликта. Стяжательская

толпа многолика. Ее могут образовывать и покупатели в магазинах при продаже товаров повышенного спроса и явном их недостатке; и пассажиры, стремящиеся занять ограниченное количество мест отходящего автобуса или электрички; и покупатели билетов у билетных касс перед началом какого-либо зрелищного мероприятия; и вкладчики обанкротившегося банка, требующие возврата вложенных денег; и лица, грабящие материальные ценности или товары из магазинов и складов при массовых беспорядках.

Иногда выделяют *повстанческую* толпу как неперенный атрибут всех революционных событий. Действия повстанческой толпы отличаются конкретностью и направленностью на немедленное изменение ситуации, которая каким-то образом не устраивает ее участников.

Вина — следствие проступка или преступления, их нравственной, дисциплинарной или юридической оценки. Мера ответственности, наказание должны соответствовать степени вины нарушившего общественный порядок, нормы морали или дисциплины.

При определении степени вины необходимо исходить из внутренних условий и внешних обстоятельств проступка, преступления, а также учитывать их тяжесть. Очевидно, что человек должен отвечать за свой проступок или преступление, так как он имеет возможность оценивать обстоятельства, в которых он действует, способен отдавать отчет в своих действиях, предвидеть их последствия и строить свое поведение, исходя из требований общества, норм морали и дисциплины. Однако личные возможности управлять своим поведением зависят от характера, темперамента, возраста, психического состояния, от знания законов и т. д. Из этого следует, что степень вины разных людей даже за один и тот же проступок, преступление может быть с точки зрения их внутренних условий неодинаковой. Нельзя не считаться и со сложностью, опасностью, новизной обстоятельств, в которых оказался человек.

Что касается тяжести проступка, преступления, то она определяется независимо от тех или иных индивидуальных особенностей личности. В том случае, когда человек сам признает свою вину, он может сожалеть о своем проступке, испытывать угрызения совести, раскаяние, чувство стыда за причиненные другим людям неприятности или социальный вред обществу. В дальнейшем, осознав свою вину, человек исправляет свое поведение, совершает такие действия, которые послужат искуплению содеянного.

Власть — способность и возможность личности или группы (класса, нации, партии, государства и т. д.) осуществлять свою волю с помощью авторитета, права, насилия и других средств, оказывая направляющее воздействие на деятельность, поведение и жизнь людей в обществе. В то же время власть как общественное явление подчиняется объективным законам, не зависимым от человеческих представлений и стремлений, определяющим и регулирующим процессы социального развития, в которых экономические факторы играют решающую роль.

Общественная система в целом (прежде всего экономический строй общества) и, в частности, ее влияние на социальный уклад жизни людей определяют фактический доступ к власти, характер отношений, методы ее осуществления. Властью обладают все люди: президент или монарх по отношению к гражданам страны,

сержант по отношению к солдату, родители по отношению к ребенку, воспитательница детского сада по отношению к воспитанникам. Чаще всего власть осуществляется в рамках определенных институтов — армии, семьи, государства. Но может существовать и в рамках неформализованных сообществ. Почти каждый человек обладает властью по отношению к какому-то числу других людей. Одновременно для каждого из нас существует масса людей, которые могут заставить или убедить нас совершать те или иные поступки, т. е. обладают властью по отношению к нам. При этом власть, допустим, президента или премьер-министра для рядового человека предстает весьма опосредованной и может вообще не замечаться, в то время как власть непосредственного начальника на работе или диктатура хулигана-второгодника в школьном классе безусловно осознаются и являются фактором, определяющим повседневную жизнь человека. От власти авторитета, обусловленной личностными качествами лидера, коренным образом отличается власть как инструмент, врученный человеку государством. Этой властью надо еще овладеть в социально-психологическом отношении, так как сам по себе факт признания кого-либо лидером не влечет за собой его способности оказывать определяющее воздействие на поведение и деятельность людей.

Власть распределена по всем уровням социальной иерархии в обществе. Проявляется она через ее средства — богатый арсенал тактики: от безобидной поддержки, патронажа до администрирования, устрашения, применения силы. Поскольку небезболезненные механизмы власти сосредоточиваются у отдельных лиц, реализующих основные цели власти в соответствии с законом ее укрепления, возможно противоречие между субъектом власти — властедержателями и ее объектом — народными массами. Развращаясь властью, ее субъект обнаруживает заинтересованность в наращивании и продлении господства, тогда как объект власти — народ, жаждущий увеличения свободы и благосостояния, стремится к независимости, достоинству, достатку. Настает момент, когда массы перестают санкционировать власть. Последняя утрачивает почву для своего существования. Понимание зависимости силы власти от поддержки народа определяет необходимость балансирования оппозиции субъекта и объекта власти: искусство власти — в умении гибко и быстро реагировать на запросы масс, что, собственно, позволяет предотвращать политические катаклизмы. Взаимодействие власти и масс в идеале должно быть легальным и легитимным, лишь в этом случае народ живет, а не прозябает, а власть правит, а не насилует. Власть, властные отношения, таким образом, постоянно опосредуют поведение, деятельность и поступки людей, кардинальным образом влияют на их внутренний мир и взаимоотношения с другими индивидами. Под их воздействием происходят значительные изменения в обществе и окружающем мире, индивидуальном и общественном сознании.

Власть является в то же время центральным, организованным и регулятивно-контрольным началом политики. Политика не функционирует в отсутствие власти, так же как и власть не может реализовываться без политики, а человек не способен сохранить свои гражданские качества в отсутствие как власти, так и политики. Политика является содержанием власти.

Интерес психологической науки к проблеме власти обусловлен тем, что, во-первых, любой человек так или иначе стремится к власти над другими людьми, так как чувствует в себе определенные внутренние силы для этого и очень часто испытывает превосходство над ними. Иногда все происходит неосознанно, но еще

чаще человек находит в этом личное удовлетворение и в большинстве случаев упорно стремится к достижению власти. Во-вторых, люди всегда играют (или выполняют) в обществе какие-то конкретные социальные роли, каждая из которых может быть (и, как правило, является) неравнозначной ролям других людей. По этой причине каждый индивид во всех случаях или властвует, или подчиняется. Сам этот процесс носит психологически неоднозначный характер, основываясь на господстве и подчинении. И если в межличностных отношениях в семье, в частной социальной жизни господство и подчинение, как правило, не абсолютизируются, сглаживаются, то в общественной жизни и во взаимоотношениях между общностями людей наличие власти считается необходимым условием существования, хотя это и приводит часто к конфликтным ситуациям, которые порой очень трудно разрешить. В-третьих, без отношений господства и подчинения (и соответственно власти) не может существовать ни одно государство, в том числе и демократическое, так как эти отношения необходимы при решении проблем в экономической, политической, культурной, национальной, образовательной и других областях жизни и деятельности (см. также: *Политическая власть; Принципы власти; Функции власти*).

Влияние анатомо-физиологических характеристик на социально-психологические качества личности — зависимость поведения, действий и поступков человека от особенностей строения его организма. Психологическая наука совместно с другими отраслями знаний пришла к выводу, что своеобразная анатомо-физиологическая специфика строения тела человека в известной степени предопределяет развитие некоторых его социально-психологических качеств. Так, можно говорить о существовании трех категорий людей — пикников, атлетов и астеников, выделяемых по их анатомо-физиологическим характеристикам, для которых свойственны определенные особенности общения, взаимодействия и взаимоотношений с другими людьми.

Пикники обычно отличаются высокой степенью межличностной контактности и адаптируемости к социальной среде; стремлением строить определенным образом отношения со всеми другими людьми, что позволяет им отстаивать свои интересы и пристрастия, не входя в серьезные конфликты с окружающими. Они, как правило, не преследуют цели завоевать повышенный авторитет, но в то же время достаточно легко защищают собственные позиции, «не теряя своего лица» и не испытывая больших переживаний.

Атлеты, в свою очередь, очень общительны и социально активны, стремятся быть в центре внимания и завоевывать доминирующие позиции среди других людей, часто отличаются кипучей экспрессивностью. У них может проявляться стремление как к положительным, так и к отрицательным социальным достижениям, которое нередко воспринимается в штыки другими людьми, поскольку не всем и не всегда нравится их импульсивная и превалирующая над чужими интересами неконтролируемая активность.

Астеники же, наоборот, малообщительны, сдержанны в сотрудничестве с другими людьми, осторожны в активных взаимоотношениях в группе, очень чувствительны к изменению своего статуса или социального положения, страдают клаустрофобией. Они, как правило, незаметно для окружающих стремятся завоевать

себе общественное признание и никогда никому не позволяют его понижать, болезненно реагируя на любые попытки подобного рода.

Влияние в процессе психологического воздействия — а) осуществление своих функций субъектом воздействия; б) результат его деятельности, приводящей к изменению каких-либо особенностей личности объекта, его сознания, подсознания и поведения. Различают следующие виды такого влияния: индивидуально-специфическое, функционально-ролевое, индивидуально-специфическое, направленное, ненаправленное, прямое и косвенное.

Индивидуально-специфическое влияние лица, осуществляющего психологическое воздействие, заключается в передаче (или навязывании) людям еще не освоенных ими образцов личностной и другой активности, в которых выражаются его индивидуально-психологические характеристики (добродетель, общительность или, наоборот, недоброжелательность, эгоизм и т. п.).

Функционально-ролевое влияние субъекта психологического воздействия — форма осуществления им своих функций и взаимодействия с другими людьми, выражающаяся в навязывании другим людям социальных ценностей и поступков, способов возможного поведения, задаваемых теми целями, которые он преследует, и определяемых той ролью, которую он играет (или исполняет).

Направленное влияние — это такое влияние субъекта психологического воздействия, которое ориентировано на определенных людей или конкретные их личностные качества и социально-психологические особенности. *Ненаправленное влияние* — это влияние, не нацеленное на определенный объект.

Прямое влияние — это непосредственное влияние самого субъекта психологического воздействия или его личностных качеств на других людей. *Косвенное влияние* — воздействие, направленное не непосредственно на объект влияния, а на окружающую его среду.

Внешние стимулы агрессивного поведения — факторы, вызывающие агрессивное поведение как следствие воздействия окружающей среды.

Социально-психологическая наука (в основном западная) исходит из того, что люди, накапливающие агрессию через фрустрацию, склонны удерживать эту агрессию в себе, пока какой-нибудь стимул в окружающей среде не заставит ее выплеснуться наружу. В качестве примера обычно приводится так называемый «эффект оружия»: в обществе, где существует более терпимое отношение к огнестрельному оружию, неизбежно наблюдается более высокий процент насильственных преступлений с его применением. Вместо средства устрашения, предупреждающего преступление, оружие играет роль стимулятора агрессивного поведения. Например, Канада и США различаются не только по количеству насильственных преступлений с применением оружия (в США их совершается гораздо больше); в этих странах существуют разные законы о владении оружием. Канадцам запрещается носить огнестрельное оружие даже для «личной защиты».

Внутригрупповые межличностные отношения (синоним: внутригрупповые взаимоотношения) — субъективные связи в малой группе, возникающие в результате взаимодействия ее членов и сопровождаемые различными эмоциональными переживаниями индивидов, в них участвующих. Взаимоотношения в малой группе бывают разных видов.

Общественно-политические взаимоотношения — это такие взаимоотношения, которые возникают и функционируют в процессе подготовки и проведения общественных и других мероприятий в группе. *Служебные взаимоотношения* — это взаимоотношения, складывающиеся в процессе совместной профессиональной деятельности членов малой группы при решении различного рода задач, достижения важных для ее членов целей. *Внеслужебные взаимоотношения* — отношения, складывающиеся между членами малой группы вне их служебной (профессиональной) деятельности: в часы досуга, в процессе совместного отдыха и т. д.

Взаимоотношения в малой группе должны отвечать требованиям определенных принципов. *Принцип уважения и субординации* предполагает создание таких взаимоотношений в малой группе, которые соответствуют нормам общественной морали и нравственности, традициям, установленным в интересах общения и взаимодействия людей; предусматривают учет индивидуально- и социально-психологических особенностей всех ее членов, внимательное отношение к их интересам, склонностям и запросам. Этот же принцип требует субординации в соблюдении всеми членами группы своих обязанностей, профессионального и социального статуса каждого человека. *Принцип сплоченности* членов группы предполагает формирование у всех ее членов взаимопомощи, поддержки, взаимодействия и взаимопонимания. Члены малой группы обязаны высоко ценить и дорожить принадлежностью к ней, помогать и поддерживать друг друга, удерживать своих товарищей от недостойных поступков. *Принцип гуманизма* предполагает чуткость, отзывчивость, справедливость и человечность во взаимоотношениях в малой группе, которые должны характеризоваться доверием, искренностью, доступностью.

Система межличностных отношений в силу своей внутренней психологической обусловленности (симпатия или антипатия; безразличие или неприязнь; дружба или вражда и другие психологические зависимости между людьми в малой группе) складывается порою стихийно. Она в большинстве случаев организационно не оформлена, особенно в начальный период существования. Между тем значение ее очень велико, поэтому следует изучать ее и осмысливать, поскольку на основе межличностных отношений формируются все остальные компоненты психологии малой группы: взаимные требования и нормы совместной жизни и деятельности; постоянные межличностные оценки, сопереживания и сочувствия; психологическое соперничество и соревнование, подражание и самоутверждение. Все они обуславливают стимулы совместной деятельности и поведения людей, механизмы формирования и саморазвития малой группы. В ходе межличностных отношений осуществляется самоутверждение личности в группе (см.: *Самоутверждение*), оценка своих достоинств в сравнении с достоинствами остальных членов группы с целью раскрыть свои возможности, проявить себя, определить свою роль в группе.

Характер развития межличностных отношений в малой группе может быть очень многосторонним, а порой и противоречивым. В нем проявляется множество разнообразных коллизий, ситуаций, отражающихся на поведении, действиях, поступках, самочувствии и настроении не только того или иного члена группы, но и всей группы в целом, на ее сплоченности и результатах деятельности. Могут, например, стихийно складываться неформальные микрогруппы, возникшие вследствие различных причин и предпосылок, носящие положительную или отрицательную направленность, имеющие ту или иную степень влияния на людей.

В любом случае их появление является закономерностью развития межличностных отношений, которую всегда нужно принимать во внимание и учитывать.

Внутриличностный конфликт — острое негативное переживание, вызванное столкновением противоположных ценностных ориентаций личности, ее потребностей, интересов, стремлений и отражающее противоречивые связи с социальной средой.

Основными причинами внутриличностного конфликта являются трудности при принятии решения, неадекватное представление о себе, непомерные претензии, противоположно направленные мотивы самоутверждения. Внутриличностный конфликт вызывается также несоответствием между высокой самооценкой личности и низкой ее оценкой окружающими, между потребностями и невозможностью их удовлетворения, между высокими требованиями в учебе, работе и недостаточно развитыми для успеха личностными качествами (умственными, волевыми и др.). Внутриличностные конфликты бывают:

- мотивационными;
- нравственными, связанными с нереализованными желаниями;
- ролевыми;
- адаптационными, являющимися следствием неадекватной самооценки.

Внутриличностный конфликт преодолевается пересмотром иерархии ценностных ориентаций, развитием самокритичного отношения к себе, адекватной оценкой своих возможностей и способностей, пониманием заслуг и возможностей других. Разрешение внутриличностного конфликта высвобождает энергию, приносит радость и чувство удовлетворения.

Внушаемость (суггестивность) — свойство психики, заключающееся в ее податливости психологическому воздействию. Она связана как с возрастными, так и с индивидуальными особенностями людей, с их силой воли, жизненным опытом, а также с уровнем знаний, широтой кругозора, компетентностью и рядом других факторов. По мере накопления жизненного опыта и знаний восприимчивость человека к внушению понижается, но и в зрелом возрасте люди подвергаются его воздействию.

Внушаемость бывает общей, ситуативной, индивидуальной и групповой. *Общая* внушаемость обусловлена особенностями психического развития личности. Она свойственна всем людям. Однако дети более внушаемы, чем взрослые, а женщины обладают большей внушаемостью, чем мужчины. *Ситуативная* внушаемость возникает как следствие аномальных состояний психики, дефицита информации и т. д. *Групповая* внушаемость отличается от индивидуальной тем, что обеспечивается фактом существования взаимовнушения (заражения) между членами группы. В результате заражения (см.: *Заражение*) групповая внушаемость возрастает. Например, посредством заражения передается такое психическое состояние, как паника, в результате которой организованная группа превращается в паническую толпу. Это объясняется тем, что между людьми в группе образуются так называемые *суггестивные сети*, в результате чего на каждого члена группового объекта действует не только субъект внушающего воздействия, но и другие члены группы, что заметно увеличивает общий эффект внушения. *Суггестивные сети* —

результат отношений внушения, которые складываются в процессе совместной жизнедеятельности между членами групп.

Внушаемость повышается при:

- наличии у объектов внушающего воздействия определенных психологических особенностей (склонности к повиновению, неразвитого чувства ответственности, робости, стеснительности, застенчивости, доверчивости, повышенной эмоциональности, впечатлительности, мечтательности, тревожности, слабости логического мышления, суеверности и религиозности, отсутствия собранности в поведении, склонности к подражанию, фантазированию);
- влиянии ситуативных факторов (покоя, расслабления, утомления, стресса, сильного эмоционального возбуждения, напряженности, озабоченности, ощущения безвыходности положения, скуки, безразличия, симпатии, ослабления воли, неполучения помощи, боли, снижения критичности, естественной сонливости, монотонности раздражителей; низкого уровня осведомленности, компетентности в обсуждаемом вопросе или выполняемом виде деятельности; малой степени их значимости для людей; отсутствия опыта поведения в сложной или незнакомой обстановке; дефицита времени для принятия решения; неожиданности внушения);
- заболеваниях объекта внушения (истощении, астении, нервно-психической слабости, нарушениях сна, наркомании, импотенции), которые облегчают внушающее воздействие (см. также: *Виды внушения; Внушаемость; Модель внушающего воздействия*).

Внушение — воздействие на поведение и психику людей, предполагающее некритическое восприятие ими особенностей информации. Внушение осуществляется посредством вербальных и невербальных средств.

Общаясь, люди постоянно воздействуют друг на друга, внушая или навязывая друг другу свои мнения, оценки, настроения. Внушение действует путем непосредственного прививания психических состояний, т. е. идей, чувств и настроений, не требуя вообще никаких доказательств и не нуждаясь в логике. Сила внушения увеличивается во время стихийных бедствий (землетрясение, наводнение и т. д.) и публичных политических мероприятий, а также под влиянием целенаправленной рекламы, значимости передаваемой информации, авторитета говорящего (см. также: *Внушение как метод психологического воздействия*).

Внушение как метод психологического воздействия — это оказание влияния на сознание личности или группы людей, основанное на некритическом (и часто неосознанном) восприятии информации.

Важнейшей особенностью внушения в отличие от убеждения является его направленность не на способность человека мыслить и рассуждать, а на его готовность получать распоряжения, инструкции к действию. Именно поэтому внушение не нуждается в системе логических взаимосвязанных доказательств и глубоко осознании смысла сообщаемой информации. Аргументация здесь часто заменяется констатацией того, что внушается. В процессе восприятия внушения деятельность мышления ослабляется, и оно работает только на восприятие и запоминание.

Эффективному внушению присущи следующие характеристики:

- *целенаправленность и плановость* (внушающее воздействие осуществляется на основе конкретных целей и задач, соответствующих планам психологических операций и условиям, в которых они проводятся);
- *определенность объекта внушения* (внушающее воздействие должно подготавливаться и осуществляться только на определенные группы людей с учетом их важнейших психологических, социальных, религиозных, национальных и культурных особенностей);
- *некритическое восприятие информации объектом внушения* (внушающее воздействие основано на очень низком уровне проявления критичности и сознательности его объектом, и поэтому оно не нуждается в системе логических доказательств и обращении к активной мыслительной деятельности);
- *определенность иницируемого поведения* (конечной целью внушения является вызов определенной реакции, определенного поведения объекта психологического воздействия).

Принципы применения внушения обычно сводятся к следующему:

- а) должны применяться те виды и приемы внушения, которые могут возбудить специфический интерес у отдельных конкретных групп людей;
- б) необходимо использовать те способы и приемы внушения, которые могут аннулировать нежелательную мотивацию или настроения, ставшие следствием влияния информации и событий, не поддающихся умолчанию;
- в) должны применяться те способы и приемы внушения, которые имеют шансы не вызвать опровержения до тех пор, пока не будет достигнута главная цель психологического воздействия (см. также: *Виды внушения; Внушаемость*).

Воспитание — в широком смысле слова — деятельность по передаче новым поколениям общественно-исторического опыта. В узком смысле — планомерное и целенаправленное воздействие на сознание и поведение людей с целью формирования определенных установок, понятий, принципов, ценностных ориентаций, обеспечивающих необходимые условия для их развития, подготовки к жизни и труду.

Организация воспитания связана с построением такой общественной практики, которая направляет развитие субъективного мира человека, содействуя осознанному принятию им общечеловеческих ценностей, инициативности и самостоятельности.

Восточная психология — направление в мировой психологии, особенность которого обусловлена спецификой восточной культуры, ее мирозерцания и образа жизни. К восточной психологии прежде всего относится индийская, персидская и китайская психология.

Основным объектом изучения восточной психологии всегда было индивидуальное «Я», субъективный мир личности, его взаимоотношения с обществом и государством. Если во многих западных учениях психике отводится в основном роль средства, призванного разрешать противоречия и проблемы, возникающие в процессе взаимодействия человека с окружающей средой, то для восточной пси-

хологии главное — не успешное манипулирование внешними объектами, а преобразование тех или иных внутренних психологических структур в интересах адаптации к общественным нормам жизни.

Восточная психология придавала и придает огромное значение контролю над «Я», над сенсорными, интеллектуальными, эмоциональными и волевыми процессами, подчинению их проявления коллективистскому стилю жизни.

Выразительные движения — проявление психических состояний, особенно эмоциональных, во внешнем поведении: в мимике, пантомимике, в жестах, в тембре, ритме и интонации речи. Выразительные движения являются внешним выражением переживаний, стремлений, оценок, просьб, отношений к событиям и явлениям жизни.

Осанка, походка, жесты, мимика, манера говорить, интонация, тембр голоса в известной мере свидетельствуют о душевном складе человека, его настроении. Например, радость сопровождается обычно улыбкой и блеском глаз, повышением тона речи. Человек, охваченный горем, сутулится, темп его речи замедляется, а тон понижается. В состоянии возбуждения человек говорит громко, движения его порывисты и т. д. В работах по невербальному поведению отмечается, что непринужденная осанка может свидетельствовать о готовности слушать собеседника. Неподвижность, напряженность в осанке может означать закрытость, стремление избегать контактов. Полностью поднятая голова может выражать уверенность в себе, внутреннюю свободу, готовность к действию. Голова, склоненная набок, — открытость собеседнику, стремление идти навстречу. Взгляд сверху вниз может означать высокомерие. Лицо, обращенное к собеседнику, внимательный взгляд на него может означать внутреннее принятие другого. Широко расставленные руки с опорой на края трибуны — демонстрация выступающим своего превосходства, что неуместно в общении с аудиторией.

Выразительные движения находят широкое использование в театре, кино, живописи, скульптуре. Психологами установлено, что в процессе взаимодействия людей от 60 до 80% коммуникации осуществляется за счет невербальных средств и только 20–40% информации передается с помощью вербальных. Большинство жестов являются приобретенными, и их значение обусловлено культурой среды. Сильное влияние на выразительные движения оказывает социальная и культурная среда. Например, национальная принадлежность, освоение обычаев, традиций, национального своеобразия внешнего выражения эмоций, чувств в значительной мере определяют индивидуальные внешние движения. Наблюдательный и эрудированный человек по выразительным движениям может определить национальность воспринимаемой личности.

Высокомерие — морально-психологическая черта человека, выражающаяся в неуважительном, надменном, кичливом отношении к другим людям.

Высокомерие связано с преувеличенной самооценкой человеком своих индивидуально- и социально-психологических качеств, себялюбием. Оно обусловлено несамокритичным представлением о своей личности, мнением о принадлежности к «элите» общества.

Г

Гештальт-психология и когнитивизм в зарубежной социальной психологии — две отрасли зарубежной психологической науки, которые в противовес бихевиоризму старались объяснить социальное поведение с помощью описания процесса познания человеком окружающей действительности.

Гештальт-психология — направление в западной психологии, возникшее в Германии в первой трети XX в. и предусматривающее программу изучения психики с помощью целостных структур — гештальтов, первичных по отношению к своим компонентам: например, восприятие как психический познавательный процесс у гештальт-психологов не сводится к сумме ощущений, а свойства фигуры не описываются через свойства ее частей. По их мнению, внутренняя системная организация восприятия определяет и свойства ощущений, в него входящих. Понятие фигуры и фона — важнейшие в гештальт-психологии.

Когнитивизм — направление развития психологической мысли за рубежом, исследующее психологические явления, характеризующиеся пониманием человеком, группой окружающего мира. Само это понимание считается проявлением побуждений людей. Основное понятие когнитивистской психологии — «схема». Она представляет собой имеющийся в голове человека план сбора и программу переработки информации об объектах и событиях. В итоге когнитивистской психологией были выявлены характеристики, присущие познавательной деятельности: избирательность, предметность, определяемость средой и т. д.

Представители этих направлений С. Аш, К. Левин, У. Найссер, Т. Ньюком, А. Пайвио, Ф. Хайдер, Л. Фестингер и др. внесли серьезный вклад в социальную психологию, которая использует результаты исследований гештальт- и когнитивных психологов для объяснения многих аспектов повседневного поведения людей — от дорожно-транспортных происшествий (объяснения, связанные с вниманием и восприятием) до навыков обучения и воспитания (объяснения, связанные с памятью, научением, развитием).

Гештальт-терапия — гуманистическая терапия, составная часть гуманистического направления в социальной психологии, принимающая во внимание все аспекты человеческой жизни и опыта и стремящаяся к восстановлению целостной личности, для которой характерно чувство самосознания.

Этот вид терапии предназначен для людей, которые обычно пытаются защитить себя от воображаемых угроз и практически не предпринимают усилий для реализации своих истинных возможностей. Главным препятствием на пути личностного роста является незавершенность, неотреагированность прошлых ситуа-

ций. Гештальт-терапия помогает людям осознать, кем они являются «здесь-и-сейчас», и развивать свои творческие способности на основе этого знания.

Гипноз — внушенное состояние, по внешним признакам сходное со сном и представляющее собой измененное состояние сознания. Современные теории гипноза можно разделить на структурные и системные.

Сторонники *структурной* теории полагают, что в гипнотическом состоянии поведение человека значительно отличается от нормального. Например, он может совершать произвольные поступки или проявлять исключительные способности к запоминанию. Основная предпосылка структурной теории заключается в том, что под гипнозом человеком управляют особые процессы, действующие лишь в гипнотическом состоянии. Критики структурных теорий утверждают, что многие «уникальные» действия под гипнозом на самом деле не являются таковыми, поскольку человек может совершить их и в бодрствующем состоянии. Так, например, утверждается, что под гипнозом человек иногда выполняет физические и умственные задачи, значительно превосходящие его обычные возможности. Однако при использовании стимуляторов и специальных инструкций, мотивирующих человека на достижение цели, таких же результатов можно достичь и без гипноза. Успешное применение гипноза в качестве обезболивающего средства тоже не превосходит по эффективности успокаивающие и расслабляющие методики.

Сторонники *системной* теории утверждают, что различные феномены, ассоциируемые с гипнотическим состоянием, вполне можно объяснить в терминах социальных и когнитивных процессов. В процессе гипнотического наведения, или индукции транса (когда человека погружают в гипнотическое состояние), создается особая обстановка, в которой экспериментатор и участник подыгрывают друг другу. Хотя никто открыто не говорит, что поведение под гипнозом является сфальсифицированным, выдвигается довод, что такое поведение можно объяснить, не прибегая к идее особого гипнотического состояния. Эта тема по-прежнему вызывает оживленные дискуссии, и, хотя существует мало экспериментальных доказательств уникальности гипнотического состояния с точки зрения физиологии, оно имеет ряд особенностей, которые еще предстоит объяснить.

Гипотеза «справедливого мира» — вера в то, что мир является справедливым и предсказуемым местом, в котором хорошие дела вознаграждаются, а дурные неизбежно подлежат наказанию.

Она особенно свойственна людям религиозным. Из-за веры в естественную причинно-следственную связь между поведением и его последствиями сторонники этой гипотезы часто считают, что неудачливые или несчастные люди так или иначе заслужили свою участь.

Гипотеза лингвистического релятивизма — концепция западных психологов, главная идея которой состоит в том, что родной язык оказывает огромное влияние на образ мыслей человека и его социальное восприятие. Существуют слабая и сильная версия этой гипотезы.

Согласно *слабой* версии, язык влияет на способ нашего восприятия окружающего мира. В качестве примера чаще всего называют эскимосов, имеющих много разных терминов для обозначения снега, так как они могут различать больше видов и характеристик снега, чем европейцы.

Согласно *сильной* версии, лингвистические различия между людьми фактически отражаются в способе их мышления и представлениях об окружающем мире. Например, в языке индейцев хопи и тайцев не существует таких же представлений о прошлом, настоящем и будущем, как у нас. Это считается доказательством иного способа восприятия времени.

Глубинная психология — ряд направлений современной, в первую очередь зарубежной, психологии основной предмет исследования которых — бессознательное как главный фактор организации человеческого поведения (фрейдизм, аналитическая психология, неопрейдизм). К предмету исследования глубинной психологии относятся защитные механизмы психики, такие явления, как когнитивный диссонанс, амбивалентность чувств и др. Выводы глубинной психологии позволяют более полно познать особенности, истоки формирования национально-психологических особенностей.

Гнев — эмоция неудовлетворенности каким-либо явлением, выражение резко отрицательного отношения к нему. Гнев может иметь разные степени, вплоть до аффективной вспышки. Проявляется в действиях, мимике, пантомимике, речи.

Причинами гнева у одних людей выступают непонимание или осуждение окружающими их порывов и поступков, у других — преграды на пути реализации собственных устремлений. Регулирование внешних и внутренних проявлений оправданного или неоправданного гнева основывается на умении управлять собой, знании норм культурного поведения.

Гордость — моральное чувство, в котором выражается внутреннее достоинство и самостоятельность личности. Гордость является результатом осознания человеком значения своих достижений, успехов, заслуг, их высокой оценки другими людьми и собственной самооценки. Чувство гордости как следствие осознания своего соответствия социальным и личным ценностным ориентациям выступает одним из результатов самосовершенствования личности.

На первых этапах психического развития гордость проявляется в форме эмоциональной реакции ребенка на похвалу взрослых. Дальнейшее развитие гордости происходит под влиянием оценок первичных коллективов (учебных, трудовых, спортивных и др.). Становление самосознания способствует тому, что переживания, которые сопровождают чувство гордости, все более начинают основываться на самооценке и убеждениях самой личности. Как следствие переоценки заслуг человека в коллективе и недостаточного уровня развития его собственного самосознания могут возникать отрицательные формы проявления гордости: чванливость, хвастливость, нетребовательность к себе (см. также: *Национальная гордость*).

Готовность к межэтническому взаимодействию и общению — состояние, испытываемое представителем конкретной этнической общности, позволяющее ему осуществлять эффективные контакты с людьми других наций и народов и способствующее понижению враждебности, уменьшению степени выраженности негативных стереотипов между людьми. Готовность к межэтническому взаимодействию и общению формируется в процессе длительной подготовки, которая включает в себя несколько этапов.

Первый этап — просвещение, в ходе которого людей знакомят с историей, государственным устройством, обычаями и традициями конкретных народов.

Второй этап — ориентирование, цель которого — ознакомление с новым для человека этническим окружением, его основными национальными и моральными ценностями, позволяющее смягчить культурный шок (см.: *Культурный шок*) и повысить эффективность этнической адаптации. При этом используются специальные учебные пособия, получившие название «культурных поваренных книг» с рецептами типа «делай это и не делай того».

Третий этап — инструктаж, который обеспечивает широкий взгляд на возможные проблемы и фокусируется на отдельных аспектах приспособления к новому этническому окружению.

Четвертый этап — тренинг, обеспечивающий практическое ориентирование на непосредственное взаимодействие с членами других национальных групп; обучение, когда индивид получает конкретные навыки налаживания межличностных контактов в новом для себя этническом окружении, вырабатывает умения овладевать ценностями, нормами, ролевыми структурами чужой культуры.

Готовность к преодолению трудностей во взаимоотношениях с представителями других этнических общностей — эмоционально-волевая устойчивость к перипетиям и превратностям межнациональных отношений плюс способность проявлять ее в любых условиях сопутствующих им контактов и взаимодействия.

Она обычно проявляется в выдержке, внешне спокойном и нейтральном реагировании человеком на факты, предубеждения, неприязни и непонимания, умении достойно и с чистой совестью выходить из конфликтных ситуаций, не таить напрасных зла и обиды, кропотливо и всесторонне выяснять их причины, делать правильные выводы из критических ситуаций и на этой основе совершенствовать свою деятельность, направленную на установление и поддержание дружеской атмосферы и тесного сотрудничества.

Группа консолидированная — любая группа, членами которой мы себя считаем. Наши представления могут быть основаны на глобальных параметрах, таких как раса, религия или социальный класс, либо на более специфичных параметрах, таких как дружба или субъективный выбор.

Понятие обычно противопоставляется идее *других* (людей, не входящих в нашу группу) и характеризует разделение «мы — они» (см.: *Другие*), присутствующее во многих аспектах нашего социального взаимодействия.

Принадлежность к консолидированной группе подразумевает имплицитное чувство «элитарности»; благодаря этому мы испытываем позитивное предубеждение по отношению к нашей группе и негативно настроены по отношению к другим.

Группа ровесников — социальная группа, обычно состоящая из людей одного возраста, которые имеют сходные ценности и стандарты поведения. Группа ровесников образуется, например, в средней школе, когда принадлежность к коллективу становится важным критерием для ребенка. В подростковом возрасте и ранней юности группы ровесников становятся более сплоченными и ориентированными по интересам. Слабо организованная группа (см.: *Толпа*) иногда помогает подросткам в поиске собственной идентичности, формировании стереотипов социального поведения или приобретении репутации среди ровесников.

Как неорганизованные, так и сплоченные группы ровесников выполняют важные функции. Если сплоченная группа дает основу для приобретения необходимых общественных навыков, то неорганизованная группа предоставляет подростку возможность развития «временной личности» в процессе поиска собственной идентичности (см.: *Социализация личности*).

Согласно последним исследованиям, влияние группы ровесников на формирование ценностей у подростков может быть преувеличенным; многие нормы и ценности группы сверстников являются как бы продолжением норм и ценностей, приобретенных дома. Значение группы ровесников постепенно уменьшается в поздней юности, когда развитие более близких взаимоотношений открывает перед молодым человеком дорогу к взрослой жизни.

Группа социальная — относительно устойчивая, складывающаяся в рамках исторически определенного общества совокупность людей, объединенных единством интересов (а также культурных, национальных ценностей и норм поведения), находящихся в более или менее систематическом взаимодействии (см. также: *Большие социальные группы; Малая группа*).

Групповая динамика — а) совокупность социально-психологических процессов и явлений, происходящих в группе на всем протяжении ее существования от образования до распада; б) различные взаимодействия и взаимоотношения между членами группы — например, отношения лидерства и руководства, давления на людей (см.: *Давление в малой группе*) или процедура совместного принятия решений (см.: *Принятие решений в малой группе*) и т. д.

В более узком смысле термин часто используется как показатель благополучия отношений в группе и эффективности совместной работы.

Групповая поляризация — одна из групповых тенденций, выражающаяся в сдвиге к крайностям в групповых решениях по сравнению с решениями, принимаемыми отдельными членами группы.

Когда члены группы проявляют индивидуальную осторожность в решении вопроса, наблюдается еще большая осторожность при обсуждении этого вопроса в группе единомышленников. Когда человек настроен решительно перед групповым обсуждением, он обнаруживает сдвиг к еще более рискованным решениям в процессе обсуждения (см. также: *Принятие решений в малой группе*).

Групповая психотерапия — термин, используемый для описания психотерапевтических занятий в группах в отличие от индивидуальной психотерапии.

Терапевт (или тренер-наставник) не руководит действиями людей, как это часто происходит во время индивидуальных занятий, а, скорее, выполняет роль помощника и наставника. Таким образом, каждый член группы одновременно играет роли пациента и терапевта. Слушая рассказы друг друга о своих чувствах и переживаниях, люди могут многое узнать о собственном состоянии. Преимущества этого подхода в социальной психотерапии сводятся к следующему:

- наблюдая за успехами других членов группы, человек обретает надежду и приходит к убеждению, что его собственные проблемы тоже можно решить;
- люди начинают понимать, что многие из них сталкиваются с одинаковыми проблемами, и чувствуют себя не такими одинокими, как раньше;

- участникам тренингов предоставляется возможность помогать другим и ощущать положительное воздействие своей роли помощника;
- развивается позитивное взаимодействие, что имеет важное значение, так как недостаток общения с другими людьми способствует развитию некоторых психических расстройств.

Групповое мнение — совокупность оценочных суждений, в которых выражается общее или преобладающее отношение членов группы к определенным фактам, событиям или явлениям, имеющим место как внутри группы, так и за ее пределами. Групповое мнение выступает показателем развитости группы, ее сплоченности, эффективности совместных усилий ее членов, а в некоторых случаях и идеологической направленности ее психологии.

Групповое мнение выполняет определенные функции:

- *информационную*, показывающую, на каком этапе своего развития находится малая группа, какова ее сплоченность, каков характер взаимоотношений между ее членами и т. д.;
- *функцию воздействия*, посредством которой оказывается влияние на всех членов группы в интересах совместной деятельности, выработки общих мнений и суждений и т. д.;
- *оценочную*, с помощью которой члены группы выражают свое отношение к тем или иным событиям и явлениям, происходящим внутри малой группы и вне ее.

Сложившееся общее мнение группы является реальной и действенной нравственной силой. Через него она влияет на каждого своего члена прежде всего посредством: информирования его о реакциях на его действия и поступки со стороны других людей; предъявления к нему определенных требований, соответствующих групповым или общественным нормам и ценностям; постоянного контроля и оценки его поступков, поведения, выражаемых в форме оценки, похвалы, одобрения, порицания, осуждения. Однако следует иметь в виду, что психологический механизм воздействия группового мнения может проявляться не только в положительном, но и отрицательном влиянии на личность.

Эффективность воздействия группового мнения объясняется:

- а) сочетанием убеждения и психологического принуждения*, в которых в концентрированном виде выражаются разум, чувство и воля всех членов группы (групповое мнение вызывает у человека потребность сознательной самооценки, глубоко затрагивая область чувств и порождая активное его стремление к самосовершенствованию);
- б) оперативностью реакции* на события, систематичностью, гласностью и неотвратимостью оценок поступков личности со стороны членов группы;
- в) способностью ряда групповых суждений превращаться* в оценочные стандарты и *воздействовать* не только на сознание, но и на подсознательную сферу человеческой психики.

Наряду с официальным мнением в группе может существовать и неофициальное, которое, как правило, публично не высказывается. Это мнение может и не совпадать с официальным и даже противодействовать ему. Чаще всего его носителями являются представители неформальных микрогрупп, имеющих как положительную, так и отрицательную направленность. В любом случае неофициаль-

ное мнение не способствует укреплению группы и стабилизации в ней здоровой психологической атмосферы. Следует знать истоки и направленность суждений, на основе которых оно сформировалось, правильно их учитывать и при необходимости принимать или не принимать их во внимание. Единое мнение по каждому вопросу жизни и деятельности не всегда формируется сразу. Степень его объективности зависит от таких факторов, как частное или временное несовпадение интересов отдельных личностей и группы; конфликтные отношения между отдельными ее членами и самой группой; инертность или, наоборот, активность конкретных людей, стремящихся отстоять свои суждения.

В процессе формирования и развития групповое мнение проходит три этапа. На первом этапе члены группы непосредственно переживают конкретное событие, высказывают свои личные суждения и отношения к нему. На втором этапе они обмениваются своими представлениями, взглядами, оценками и чувствами и в результате группового обсуждения приходят к общей точке зрения. На третьем этапе осуществляется выработка четкой и ясной групповой позиции по предмету обсуждения, которая принимается всеми членами группы.

Групповое мышление — термин, обозначающий (в основном в зарубежной психологической науке) склонность отдельных групп принимать экстремальные, нереалистичные или неразумные решения.

Если группа представляет собой сплоченный коллектив, члены которого имеют сходные взгляды на обсуждаемый предмет, а другие мнения отсутствуют, то вероятность экстремальных решений резко возрастает. Члены группы могут игнорировать или искажать информацию, которая не согласуется с выбранной линией, а также выражают сильное неодобрение по отношению к несогласным. В конечном итоге складывается впечатление, что решение принимается единогласно.

Групповое мышление может иметь далеко идущие социальные и политические последствия: в истории есть много примеров трагических ошибок, совершенных в результате подобных решений.

Групповые настроения — сложные эмоциональные состояния, общий эмоциональный настрой членов группы, совокупность переживаний, овладевших ими в определенный период и в значительной степени определяющих направленность, ориентацию и характер всех проявлений психологии группы и отдельных ее членов. К ним обычно относятся: совместные переживания конкретных событий, фактов; сходные эмоциональные состояния, овладевшие на какое-то время группой или ее частью; устойчивый настрой эмоций и чувств, опосредующий действия и поведение всех членов группы.

Групповые настроения усиливают чувства отдельных людей, влияют на их жизнь и деятельность, т. е. проявляется общая закономерность общественной психологии, состоящая в том, что слияние отдельных настроений в одно общее создает новое целое, которое значительно отличается от суммы его составляющих. И это совместное настроение (общие переживания и чувства) часто выступает очень сильной движущей силой.

Вместе с тем следует помнить, что одни настроения (энтузиазм, вера в общий успех, увлеченность, приподнятость, состояние общего подъема) способствуют совместным усилиям и успеху группы, другие же (состояние упадка, неверие в свои силы, уныние, скука, обида или недовольство), напротив, резко снижают ее

возможности. В частности, подсчитано, что в зависимости от настроения, например, коллектива цеха производительность его труда колеблется в границах 1/5 от средней величины (при хорошем настроении она на 0,8–4,2% выше, а при плохом — на 2,5–18% ниже средней).

Периодическая активизация (спонтанная или целенаправленная) у членов малой группы соответствующих настроений, эмоциональных состояний по поводу конкретных политических, нравственных, эстетических, профессиональных и иных фактов и событий может привести к закреплению подобных состояний, к проявлению их устойчивости и, таким образом, к возникновению, формированию соответствующих социальных чувств. Однако в отличие от последних групповые настроения характеризуются большей динамичностью. Они возникают более стихийно и способны значительно быстрее чувств распространяться в группе или передаваться вне ее. Настроения по сравнению с чувствами значительно быстрее могут изменять и свою полярность.

Групповые традиции — сложившиеся на основе длительного опыта совместной деятельности ее членов и прочно укоренившиеся в их жизни нормы, правила и стереотипы поведения и действий, повседневного общения между людьми, соблюдение которых стало потребностью каждого члена малой группы.

В традициях различных групп людей много общего. Общенародные, классовые, национальные традиции присущи каждой конкретной общности (группе, коллективу). Наряду с общими внутри каждой малой группы зарождается немало специфических традиций, имеющих большое значение для их сплочения.

Действенность и живучесть традиций определяются степенью их эмоциональной притягательности, желанием принять их группой в целом и каждым ее членом в отдельности. А это зависит от того, насколько данная традиция способствует удовлетворению тех или иных субъективных потребностей людей, в какой степени они связывают свои интересы с той или иной традицией, насколько представления о ней ассоциируются с привычными и значимыми для них общественными и групповыми представлениями, ценностями.

Групповые устремления — цели, задачи, потребности, мотивы (интересы, ценности, идеалы, склонности, убеждения), лежащие в основе поведения и совместных усилий членов малой группы.

Формирование и развитие групповых устремлений происходит под воздействием условий общественной жизни и деятельности людей. В устремлениях членов малой группы комплексно и обобщенно выражаются прежде всего общие для всех и индивидуальные для каждого задачи и цели, а также реализуются конкретные потребности и интересы, отвечающие чаяниям и запросам каждого в отдельности и всех вместе в целом. Устремления ориентируют и ведут людей в определенном, постоянно выдерживаемом направлении. Они позволяют периодически опосредованно контролировать промежуточные результаты жизни и деятельности членов группы, в интегрированном виде непрерывно регулировать совместные усилия и непосредственную активность каждого в различных обстоятельствах и условиях объективной реальности.

Цели — это наиболее значимые для группы предметы, явления, задачи и объекты, достижение и обладание которыми составляют существо ее деятельности. Цели могут быть близкими и дальними, общественно значимыми и важными только

для конкретной группы в зависимости от того, какую значимость она им придает и какую роль в социальной жизни они играют.

Потребности группы — это то, в чем она и ее члены нуждаются. *Мотивами* для малой группы выступают побудительные силы совместной деятельности ее членов, заставляющие их заниматься той или другой деятельностью, ради которой они, как правило, и объединились.

В системе совместной деятельности членов малой группы устремления выполняют определенные функции:

- ценностно-нормативную, свидетельствующую о возможности групповых устремлений отражать запросы всех членов группы;
- организационно-функциональную, в ходе реализации которой групповые устремления в контексте средств и условий их реализации выступают в качестве способа организации внутри- и межгруппового взаимодействия;
- индивидуально-мотивационную, фиксирующую личностный смысл, значимость совместной деятельности для членов малой группы.

Гуманизм — признание ценности человека как личности, его права на свободное развитие, утверждение блага человека как критерия оценки общественных отношений.

Гуманистические методы психотерапии — методы, основанные на идее о том, что индивидуальные психические и социально-психологические расстройства являются продуктом самообмана. Психолог-консультант (психоаналитик) помогает человеку относиться к себе и своим жизненным ситуациям с большим пониманием, терпимостью и благорасположением.

Фундаментальный принцип гуманистических методов психотерапии заключается в том, что если люди достигнут этой цели, то они смогут полностью раскрыть свой личностный и социальный потенциал и найти свое место в жизни. В качестве примеров можно назвать гештальт-терапию и социальную психотерапию.

Гуманистическое направление в зарубежной социальной психологии — одна из наиболее современных областей социальной психотерапии, выросшая из потребности в более позитивных взглядах на человеческую личность и ее социальное окружение, чем это было предложено в теориях *психоанализа* или *бихевиоризма*. Его основатели Карл Роджерс и Абрахам Маслоу верили в то, что люди рождаются с желанием расти, творить и любить, что они обладают способностью распоряжаться своей жизнью и плодотворно влиять на окружающих.

Среда обитания и общественного взаимодействия может либо способствовать, либо препятствовать этой естественной склонности. Если человек живет в угнетающей среде, она препятствует его развитию; с другой стороны, благоприятная среда способствует развитию. Представители этого направления также считают, что важнейшим аспектом человечности является субъективный опыт. Вероятно, это представляет самую серьезную проблему с точки зрения научной психологии, которая требует, чтобы объект изучения был доступен для прямого наблюдения и проверки. Субъективный и часто социальный опыт по определению не вписывается в эти критерии.

Д

Давление в малой группе — психологическое или иное воздействие, которое оказывается на тех ее членов, которые не подчиняются или игнорирует ее требования.

В ходе развития в малой группе (см.: *Групповая динамика*) естественно и закономерно формируются и закрепляются нормы, которые представляют собой общие для всех требования, разработанные ее членами и принятые ими в интересах регулирования взаимоотношений. Нормы группы связаны с ценностями, так как любые требования могут приниматься лишь на основе каких-либо социальных предпочтений, складывающихся на базе выработки определенного отношения к социальной действительности. Нормы и ценности группы должны принимать и соблюдать все. Для этого и осуществляется групповое давление.

Можно выделить следующие *функции* такого давления:

- обеспечение достижения групповых целей;
- сохранение группы как целого;
- разъяснение членам группы тех принципов жизни и деятельности, на которые они должны ориентироваться;
- определение членами группы своего отношения к социальному окружению.

Давление — важный механизм поддержания внутренней однородности и целостности малой группы. Значение его в том, что оно служит поддержанию общего постоянства и сплоченности в изменяющихся условиях совместной деятельности. Осуществляется групповое давление в форме санкций, применяемых к тем членам группы, которые не соблюдают общепринятых норм или ведут себя вызывающе, конфликтно по отношению ко всем другим. Санкции обычно бывают двух видов — поощрительные и запретительные.

Возможны четыре варианта поведения человека в группе:

- сознательное, свободное принятие норм и ценностей группы;
- вынужденное подчинение группе под угрозой санкций;
- демонстрация антагонизма по отношению к группе;
- свободное, осознанное отвержение групповых норм.

Наиболее распространенным является второй вариант поведения человека по отношению к группе. Феномен вынужденного принятия человеком норм и ценностей группы под угрозой потери членства или устойчивого положения в ней получил название конформизма, и его можно считать одним из важнейших факторов поддержания целостности группы, укрепления единства в ее рядах.

Даосизм — одна из национальных религий, возникшая во II–III вв. н. э. в Китае.

Даосизм формировал у верующих естественность, простоту религиозных представлений и религиозных верований, ориентировал не на враждебность к окружающему миру и людям, а на общительность, дружелюбие, сострадание и помощь.

Движущие силы психического развития личности — это противоречия: а) между ее потребностями и внешними обстоятельствами существования; между ее возросшими физическими способностями, духовными запросами и старыми формами деятельности; б) между новыми требованиями деятельности и несформированными умениями и навыками.

Девиантное поведение — отклоняющиеся от общепризнанных норм социальные действия, поступки людей или групп, приводящие к нарушению этих норм и вызывающие необходимость соответствующего реагирования со стороны социальной группы или общества в целом.

Дезадаптация личности — полярный адаптации и, по существу, деструктивный процесс, в ходе которого развитие внутрипсихических процессов и поведения индивида приводит не к разрешению проблемных ситуаций в его жизни и деятельности, а к усугублению, усилению трудностей существования и неприятных переживаний, их вызывающих.

Дезадаптация может носить патологический и непатологический характер. *Патологическая* дезадаптация приводит к необратимой трансформации психических и физиологических функций, поведения, к перманентному конфликту личности со средой и с самой собой и даже к суициду. В одном случае личностный конфликт является «последней каплей» и усугубляет дезадаптацию, переводя ее с преддиспозициональной фазы в суицидальную; в другом случае конфликт сам порождает процесс дезадаптации, смысловое содержание которого отличается неприятием субъективно непереносимой ситуации.

Обычно выделяют две группы факторов дезадаптации личности: а) средовые; б) интрапсихические, связанные с особенностями психики человека, прежде всего с акцентуированными чертами его характера (см.: *Акцентуация характера; Типы индивидуальной акцентуации социального поведения людей*).

Среди признаков дезадаптации выделяют *объективные* и *субъективные*. К объективным признакам относят изменение поведения человека в социальной сфере, несоответствие своим социальным функциям, патологическую трансформацию поведения. К *субъективным* — психологические и эмоциональные сдвиги, от негативно окрашенных переживаний до клинически выраженных психопатологических синдромов. К субъективным признакам можно отнести и состояние психологического «тупика», возникающее в результате долгого нахождения личности в конфликте (внешнем или внутреннем) и отсутствия необходимых адаптивных механизмов для выхода из этого состояния (см. также: *Дезадаптированность личности*).

Дезадаптированность личности — противоположность адаптированности ее характеристика.

Обычно выделяют несколько типов дезадаптированности личности:

- *устойчивую ситуативную* дезадаптированность, характеризующуюся отсутствием у личности механизмов адаптации, присутствием желания, но неумением адаптироваться (это чаще всего происходит с людьми, находящимися в группе, но изолированными от нее; следствием данного явления может быть защитный комплекс, приводящий к иллюзорному восприятию своего места в группе);
- *временную* дезадаптированность, при которой имеет место нарушение баланса между личностью и средой, порождающее адаптивную активность личности;
- *общую устойчивую дезадаптированность*, представляющую собой состояние перманентной фрустрированности, активизирующее патологические защитные механизмы психики (см. также: *Адаптированность личности*).

Дезинтеграция национальная — процесс разрушения функциональных связей между элементами национальной (этнической) культуры как системы. Он сопровождается и определенными трансформациями психологии представителей этой культуры.

Дезинформирование как способ психологического воздействия — намеренное предоставление людям такой информации, которая вводит их в заблуждение.

Дезинформирование допускает и использование заведомо ложных данных и сведений. В этом случае оно становится обманом. Грани между дезинформированием и обманом практически неразличимы. Нюансы в применении дезинформации, правды и обмана в корыстных целях, пропаганды были описаны во втором томе Британской энциклопедии (1922 г.): «Правда ценна только тогда, когда она действительна, — отмечалось в ней. — Полная правда вообще излишня и почти всегда способна привести к заблуждениям. Использовать правду возможно лишь частично. Хотя правда не является необходимой для успеха пропаганды, но из этого однако не должно вытекать, что те лица, которые занимаются пропагандой, являются сознательно бесчестными людьми. Безусловно, в работе по воздействию на общественное мнение принимают участие люди, которые порой безразлично относятся ко всяким доказательствам или считают, что цель оправдывает средства. Но чем больше делается призывов к чувствам, пусть это будет патриотизм или алчность, гордость или жалость, тем более заглушается чувство критики. Подозрительность, которую возбуждает всякая явная пропаганда, уменьшает ее эффективность; из этого следует сделать вывод, что большая часть работы должна проводиться незаметно».

Видами дезинформирования являются:

- распространение ложной информации, слухов, формирование иллюзий;
- организация «утечки» конфиденциальных сведений;
- преувеличение тех или иных событий и фактов, распространение противоречивых сообщений.

Дезинформирование и обман требуют умелого проведения мероприятий в соответствии с единым замыслом, их тщательного согласования между собой, чередующегося с максимальным использованием правдоподобной информации. Кроме того, необходимо искусное сокрытие истинных намерений психологического воздействия, задач, им решаемых.

Действие социальное — термин, используемый в различных общественных науках для обозначения единицы активности индивида, группы, класса, нации (этноса), описываемой через направленность на использование определенных средств и непосредственно связанной с удовлетворением определенных потребностей, намерений, желаний.

Деликатность — социально-психологическая черта характера, проявляющаяся в уважении человеческого достоинства, тактичности во взаимоотношениях, понимании субъективного состояния других людей. Обладая этой чертой характера, всякий человек находит наиболее правильные способы воздействия на других людей, проявляет сдержанность в оценках их ошибочного поведения, пытается найти его внутренние причины.

Деловитость — социально-психологическое качество личности, свидетельствующее о четкости и организованности, ответственности, соответствии слов делу, умении доводить начатое дело до конца.

Деловитость не имеет ничего общего с суматошностью, поспешностью. Деловитость способствует достижению поставленной человеком цели при наименьших затратах сил, средств и времени.

Деперсонализация — состояние отчужденности личности от самого себя, неадекватное восприятие человеком своего «Я».

Собственное телесное или духовное естество воспринимается при деперсонализации как частично или полностью утраченное. Деперсонализация может привести к комплексу неполноценности. Причинами деперсонализации могут быть психофизиологические (определенные заболевания); авторитарный стиль руководства группой, в которую входит личность; неумение саморегулировать свое состояние в случае эмоциональных перегрузок; длительная изоляция от благоприятного общения.

Преодоление деперсонализации связано с возвращением интеллектуальной, эмоциональной, волевой и мотивационной сфер личности в нормальное русло на основе осознания ею своей значимости для других, необходимости психического развития для достижения перспективных жизненных целей, а также овладения приемами аутогенной тренировки.

Депрессия — аффективное эмоциональное состояние, характеризующееся отрицательным эмоциональным фоном, подавленностью, пессимизмом, угнетенностью духовных сил.

Человек в состоянии депрессии испытывает прежде всего тяжелые, мучительные переживания тоски и отчаяния. Его влечения, мотивы, волевая активность, самооценка резко снижены. Измененным оказывается и восприятие времени, которое течет мучительно долго. Для поведения людей в состоянии депрессии характерны замедленность, безынициативность, быстрая утомляемость, что в совокупности приводит к резкому падению продуктивности деятельности.

Деструктивность — отрицательное отношение человека к самому себе или к другим и соответствующее этому отношению поведение.

Согласно З. Фрейду, деструктивность свойственна всем человеческим существам, различие касается главным образом ее предметов. Э. Фромм полагал, что нет глубокой деструктивности по отношению к другим людям у тех, у кого мало враждебности по отношению к самим себе.

Деструктивность — следствие блокировки плодотворной энергии, препятствий на пути к развитию, к самоосуществлению, когда человеку не удается реализовать свой потенциал. Деструктивность представляет собой в известной мере патологическое явление. Деструктивная личность несчастна, даже если ей удается достичь поставленных целей. Уважение к жизни, другим людям и к самому себе — обязательное условие психического здоровья человека.

Детерминанты политической активности людей — факторы и условия, определяющие их стремление принимать или не принимать участия в борьбе за власть.

Во-первых, индивидуально-личностная и социально-психологическая ориентация в формировании отношения людей к политической активности опосредуется в целом потребностно-мотивационной сферой психики людей: потребностью в свободе, гедонистическими пристрастиями, стремлениями к самовыражению и самоутверждению и т. д.

Во-вторых, политическая активность, вовлеченность в борьбу за власть определяются политическими установками людей, их политическим поведением, стабильностью политической жизни, политическим доверием, существующим в обществе. По этой причине отношение людей к власти, их политическая активность или пассивность зависят от целого ряда психологических факторов, среди которых:

- степень социально-психологической вовлеченности в политику, обусловленная воздействием средств массовой информации и политических процессов на людей, под контролем которых формируются представления о политике, рождается интерес к ней, готовность и способность воспринимать определенные политические и иные ценности;
- наличие определенных индивидуально- и социально-психологических предпосылок, которые сформировались в ходе всей предыдущей жизни и истории развития людей или их групп, ориентируют на конкретное отношение к политическим реалиям, событиям, факторам или на определенную идентификацию с той или иной политической партией или институтом и способствуют вовлечению (включению) в политику (об этом можно, например, судить по традиционному поведению определенных групп людей и отдельных личностей в ходе избирательных кампаний, которое позволяет прогнозировать их последующее отношение к политике);
- чувство социально-психологической причастности групп людей к определенным политическим ценностям, идеям, взглядам (у каждого человека так или иначе формируются конкретные политические ситуативные интересы и пристрастия, которые со временем начинают более активно опосредовать их мировоззрение и характер осмысления действительности, что позволяет не только оценивать события, участниками которых они оказались в силу тех или иных обстоятельств, но и формировать устойчивую мотивацию их поступков и действий).

В-третьих, политическая активность, приверженность людей к властным отношениям зависят от социально-формационных и исторических факторов. Конкрет-

ные политические системы и исторические формации могут порождать своеобразные, но одинаковые условия участия людей в политической жизни. Например, в условиях диктатуры исключается участие граждан в политике, а стремление их к власти нивелируется условиями, в которых запрет на политическую деятельность становится нормой. Соответственно и социально-психологический настрой общества, гнетущая морально-психологическая атмосфера полностью воспрепятствуют распространению прогрессивных взглядов, препятствуют политическим дискуссиям, политической активности в целом.

При *тоталитаризме* участие людей в политической деятельности либо сводится к строго предписанным формам поведения, либо носит формальный характер, а социально-психологическая атмосфера, социальные чувства и эмоции населения контролируются средствами массовой информации или же направляются в определенное русло. В этом случае политическая активность людей не носит широко распространенного характера и для удовлетворения людьми своей политической мотивации не существует благоприятных условий.

В *условиях демократического развития* государства, особенно на начальных этапах его становления, появляются очень благоприятные социальные и социально-психологические предпосылки для политической активности масс, вовлечения людей в борьбу за власть. Общественная и экономическая жизнь общества, как правило, активизируется, перспективы совершенствования всех сторон жизни, ранее недоступные, будоражат сознание людей. Социально-психологическая атмосфера в государстве такова, что открывает большие возможности для различного рода дискуссий, выражения многообразных и очень часто противоположных и противоречивых точек зрения и мнений. Ограничения на политическую деятельность и борьбу за власть, как правило, отсутствуют. Даже те люди, которые раньше никогда не отличались большой политической активностью, все больше вовлекаются в государственные перипетии, проникаются политическими эмоциями и чувствами. С переходом государства к демократическим преобразованиям, при развитии демократических начал социальная и политическая активность людей начинает снижаться.

Детерминанты социального своеобразия психологии личности — факторы, обуславливающие его формирование.

Личность человека как члена общества находится в сфере влияния различных отношений, складывающихся прежде всего в процессе производства и потребления материальных благ. Личность находится также в сфере политических отношений. От того, свободна ли она или угнетена, имеет политические права или нет, может реально избирать и быть избранной, обсуждать вопросы общественной жизни или только быть исполнительницей воли господствующего класса, зависит психология личности.

Личность вовлечена и в сферу действия идеологических отношений. Идеология как система идей об обществе оказывает огромное влияние на личность, во многом формирует содержание ее психологии, мировоззрение, индивидуальные и социальные установки.

На психологию личности вместе с тем влияют и отношения людей в социальной группе, в которую она входит. В процессе взаимодействия и общения люди взаимно влияют друг на друга, вследствие чего формируется общность во взгля-

дах, социальных установках и других видах отношений к обществу, труду, людям, собственным качествам.

В то же время в группе личность завоевывает определенный авторитет, занимает определенное положение, играет определенные роли. Личность не только объект общественных отношений, но и их субъект, т. е. активное звено. Вступая в отношения с людьми, личности творят историю, но творят ее не по произволу, а по необходимости, под воздействием объективных общественных закономерностей. Однако историческая необходимость не исключает ни самобытности личности, ни ее ответственности за свое поведение перед обществом.

Детерминация этнопсихологическая — процесс проявления причинной зависимости, выражающийся в способности национальной психологии (национально-психологических особенностей) влиять на характер протекания и функционирования других психологических явлений. Детерминация этнопсихологическая закреплялась исторически.

Появление человека, выделение его из мира животных, весь последующий ход развития был процессом развития у него качеств, необходимых для жизни в обществе. И уже с возникновением родоплеменных отношений социально-психологические качества людей подвергались строгому отбору. Сложившийся в системе родоплеменных связей механизм ограничения психики определенным кругом явлений продолжал функционировать в последующее время. Причем с образованием государственности, с разделением общества на классы сила его воздействия непрерывно возрастала за счет принятия идеологических теорий господства и подчинения, которые все чаще акцент делали на национальной исключительности.

Предписываемые этим механизмом стереотипы реагирования и поведения людей принимали все более жесткий характер и почти в неизменном виде передавались новым поколениям. Опыт психической деятельности и характер функционирования психики носил уже сугубо национальное (этническое) своеобразие, поскольку его развитие шло только в границах этнических общностей. Межнациональные отношения, возникавшие в ходе торговли и войн между странами, способствовали закреплению специфических национальных черт психики людей, так как они выделяли их среди представителей других этносов и обеспечивали приоритет в тех или иных видах деятельности. С развитием капитализма доминирование национального над общечеловеческим, национально-психологического над общепсихологическим получило свое окончательное закрепление.

Джайнизм — национальная религия, принявшая общую для индийских вероучений концепцию кармы и конечного освобождения — нирваны.

Не признавая существования Бога-творца, он считает душу человека вечной субстанцией, а мир — изначальным. Преодолевая полученную как результат прежних жизней телесную оболочку, душа может, совершенствуясь, достичь всеведения, всеисилия и вечного блаженства.

Дзен-буддизм — конфессия буддизма, учение, миросозерцание и определенная психопрактика.

Дзен-буддизм не ставит человека в центр мироздания, не разделяет мир на субъект и объект. Осмысливать мир надо не отделившись от него, а слившись с

ним, признавая единство его существования. Знание достигается и передается, согласно дзен-буддизму, по преимуществу вне слова. Его культура — невербальная, отказывающаяся от понятийно-логического способа мышления. Человек не должен отрекаться от природы внутри себя, не должен отделять свое тело от души. Настоящая гармония возможна лишь как параллельная, взаимосвязанная культура духа и тела. Объектом целей человека должен быть прежде всего он сам.

Дзен-буддизм предлагает для достижения этих целей систему практических знаний и умений, систему психологической саморегуляции, комплекс специальных упражнений. Нужны труд, настойчивые тренировки, внутренняя работа по совершенствованию своей личности. Естественность, спонтанность выражения человеком себя, своих чувств, своей сути является необходимым условием творчества, которое может быть проявлено в любой области человеческой деятельности. Вся человеческая жизнь может стать пространством творческого самовыражения.

Диагностика этнопсихологическая — пограничный раздел между психодиагностикой и этнопсихологией; теория и практика выявления и измерения этнопсихологических особенностей представителей различных народов и наций с помощью специальных методик.

В рамках этнопсихологической диагностики могут быть использованы все основные методы современной психодиагностики, специально адаптированные к изучению национальных психологических факторов.

Центральной проблемой этнопсихологической диагностики является использование надежных и высоковалидных методик исследования.

Диалогическое общение — форма общения, основывающаяся на априорном внутреннем принятии друг друга как самодостаточных личностей и предполагающая ориентацию на индивидуальную неповторимость каждого из субъектов.

Диалогическое общение открывает возможность подлинного взаимораскрытия, взаимопроникновения, личностного взаимообогащения. На эмоциональном фоне такого общения возникает стремление к самообразованию и самосовершенствованию. Следствием диалогического общения являются доброжелательные личностные взаимоотношения.

Динамика и структура конфликта — основные характеристики, отражающие этапы и специфику его развития. Источником конфликта всегда выступает конфликтная ситуация, т. е. столкновение сторон, в нем участвующих.

Далее динамика конфликта развивается следующим образом:

- при *появлении конфликтной ситуации* фиксируется возникновение противоречий между членами группы; приходящее через определенное время *осознание конфликтной ситуации* активизирует участников конфликта на принятие необходимых мер;
- *конфликтное взаимодействие* вызывает острое противоборство сторон; *разрешение конфликта* приводит к снятию или избавлению от противоречий конфликтующих людей;
- на *послеконфликтной стадии* происходит разрядка напряженности.

Последние две стадии конфликта — это его завершение различными путями. Основными формами завершения конфликта обычно являются: разрешение, урегулирование, затухание, устранение, перерастание в другой конфликт.

Разрешение конфликта — это совместная деятельность его участников, направленная на прекращение противодействия и решение проблемы, которая привела к столкновению. Разрешение конфликта предполагает активность обеих сторон по преобразованию условий, в которых они взаимодействуют, по устранению причин конфликта. Для разрешения конфликта необходимо изменение самих его сторон (или хотя бы одной из них), их позиций, которые они отстаивали в конфликте. Часто разрешение конфликта основывается на изменении отношения оппонентов к объекту конфликта или друг к другу.

Урегулирование конфликта отличается от разрешения тем, что в устранении противоречия между его сторонами принимает участие третья сторона. Ее участие возможно как с согласия противоборствующих сторон, так и без их согласия.

Затухание конфликта — это временное прекращение противодействия при сохранении основных признаков конфликта и напряженных отношений между его участниками. Конфликт переходит из «явной» формы в скрытую. Затухание конфликта обычно происходит в результате: истощения ресурсов обеих сторон, необходимых для борьбы; потери мотива к борьбе, снижения важности объекта конфликта; переориентации мотивации сторон (возникновение новых проблем, более значимых, чем борьба в конфликте).

Под *устранением конфликта* понимается такое воздействие на него, в результате которого ликвидируются основные структурные элементы конфликта. Несмотря на «неконструктивность» устранения, существуют ситуации, которые требуют быстрых и решительных воздействий на конфликт (угроза насилия, гибели людей, дефицит времени или материальных возможностей).

Перерастание в другой конфликт происходит тогда, когда в отношениях сторон возникает новое, более значимое противоречие и происходит смена объекта конфликта.

Критериями конструктивного разрешения конфликта являются степень разрешения противоречия, лежащего в основе конфликта, и победа в нем правого оппонента. Важно, чтобы при разрешении конфликта было найдено решение проблемы, из-за которой он возник. Чем полнее разрешено противоречие, тем больше шансов для нормализации отношений между участниками, меньше вероятность перерастания конфликта в новое противоборство. Не менее существенной является победа правой стороны. Утверждение истины, победа справедливости благоприятно сказываются на социально-психологическом климате во взаимоотношениях между противоборствующими сторонами. В то же время необходимо помнить, что у неправой стороны тоже есть свои интересы. Если их вообще игнорировать, не стремиться переориентировать мотивацию неправого оппонента, то это в дальнейшем чревато новыми конфликтами.

Динамика национальная (этническая) — процесс изменения качественных и количественных характеристик этноса при сохранении его целостности. Являясь социокультурной группой людей, частью социума, этнос находится в состоянии постоянного развития и изменения. Причем эти изменения могут иметь как прогрессивный (поступательный), так и регрессивный характер.

Динамика национальная сочетает в себе два взаимосвязанных процесса: изменение формы и содержания этноса в соответствии с закономерностями его внутреннего саморазвития и как результат взаимодействия с внешней природной и социальной средой. Эти процессы осуществляются на основе интеграции и дезинтеграции различных этносов, а при определенных условиях и их ассимиляции.

Динамика национальная может осуществляться постепенно в эволюционной форме, а также в форме скачка, социального взрыва. Если процесс прогрессивных изменений этноса сталкивается с серьезными препятствиями со стороны других национальных общностей или этнических групп, то преодоление возникающих межэтнических конфликтов, противоречий потребует значительных усилий и времени (см.: *Межэтнические противоречия*).

Динамика и механизмы развития этноса охватываются понятием этногенеза. Однако и статичное состояние этноса также может рассматриваться как элемент этногенеза. Но такое его состояние характеризуется относительно медленным ходом развития. Этапы этногенеза нередко сопровождаются высокой активностью и творческим подъемом энергии нации, представителей этноса по освоению инноваций других народов, созданию своих материальных и духовных ценностей. Как правило, культурные изменения сопровождаются развитием других жизненно важных сфер. Так, например, в экономической и социально-политической деятельности они сопровождаются стремлением к расширению сфер влияния, к обладанию новыми ресурсами, переделу уже поделенного.

Периоды активной динамики могут сопровождаться замедлением темпов развития, кризисными политическими изменениями, связанными с установлением новой политической власти.

Динамические компоненты психологии нации — ее составные элементы, которые позволяют в отличие от ее системообразующих компонентов (см.: *Системообразующие компоненты психологии нации*) осмыслить и с использованием экспериментальных методик наиболее точно выявить специфику проявления и функционирования национально-психологических явлений.

Принято считать, что в структуру динамических компонентов национальной психологии входят мотивационно-фоновые, интеллектуально-познавательные, эмоционально-волевые и коммуникативно-поведенческие национально-психологические особенности (см.: *Национально-психологические особенности*), проявляющиеся как результат непосредственного реагирования психики представителей конкретных этнических общностей на воздействия окружающего мира.

Они относятся, во-первых, к определенному классу психологических феноменов и поэтому могут быть точно и адекватно объяснены с позиций закономерностей, свойственных для этого класса явлений. Во-вторых, при этом национально-психологические особенности исследуются в генезисе их формирования, развития и функционирования, что позволяет избежать нечеткости их осмысления, которая имеет место при изучении их в рамках проявления разноплановых черт, например, национального характера.

Дискриминация — а) преднамеренное ущемление прав, интересов отдельных лиц, социальных групп, организаций, государств по сравнению с другими; б) несправедливое, отличающееся в негативную сторону от общепринятого отношение или поведение, основывающееся на произвольных мотивах.

Дискриминация может проявляться на разных уровнях, от простого избегания до активных и враждебных атак на личность или группу людей. Дискриминационное поведение может быть связано с глубинными предрассудками либо являться продуктом общественного развития. Кроме того, оно может отражать веру в справедливый мир, где объекты дискриминации считаются заслуживающими такого отношения. Термин «дискриминация» часто используется для характеристики отношения к представителям отдельных рас, этносов, политических и религиозных объединений и т. д. Дискриминация может быть принципом государственной политики, а также проявляться на бытовом уровне в форме антипатии или открытой враждебности в отношении индивидов, являющейся следствием преубеждений (в первую очередь имеющих расовую и национальную окраску), распространенных в обществе. Дискриминация осуществляется как легальными, открытыми методами (через соответствующие законы, административные решения и т. д.), так и скрытыми, официально не зафиксированными.

По своему содержанию различается *политическая, экономическая, правовая* дискриминация. Первая из них предполагает ущемление человека в его политических правах, ограничение возможностей его участия в политической жизни общества (например, недопущение к участию в избирательном процессе, отказ в регистрации в качестве кандидата на ту или иную выборную должность и т. п.). Экономическая дискриминация проявляется в недопущении человека (или целой социальной группы) к занятию избранной экономической деятельностью, к которой он профессионально подготовлен и пригоден, а также нанесении непосредственного ущерба его благосостоянию. Под правовой дискриминацией понимается обычно практика использования дискриминационных по содержанию законов или необеспечение гражданам равноправного, справедливого отношения со стороны органов правосудия.

По своей направленности различаются *расовая, национальная дискриминация, а также дискриминация по признаку пола* и др. Каждая из них понимается как дискриминация в зависимости (и по причине) от принадлежности к соответствующей социальной группе.

В последнее время в политическую практику стало входить явление с противоположной направленностью, которое обозначили как позитивную (благоприятную, утвердительную) дискриминацию. Под ней понимается преференциальное отношение к различного рода меньшинствам, в том числе расовым, национальным, ущемленным в социально-экономическом плане группам и социальным категориям, члены которых ранее подверглись дискриминации.

Таким образом, позитивная дискриминация представляет собой способ поддержания определенного баланса внутри общества, попытку устранить ущерб, ранее нанесенный дискриминацией. Позитивная дискриминация предполагает представление материальных и правовых льгот соответствующим категориям населения. Так, например, за представителями определенного национального меньшинства может резервироваться известное количество мест в высших учебных заведениях, определенный процент рабочих мест и мест в представительных органах власти того или иного уровня. Они также могут получать различного рода субсидии и льготы.

Дискриминация этническая (национальная) — ограничение прав группы граждан в силу их этнических (национальных) различий. Дискриминация этническая

проявляется прежде всего в межэтнических отношениях; на уровне государства — в принятом законодательстве и негативной политике, обычно в отношении этнических меньшинств. Неформальный аспект дискриминации этнической проявляется в утвердившихся в обществе обычаях, стереотипах, предрассудках, моделях поведения.

Этническая дискриминация ведет к этнической поляризации общества, закреплению этнического неравенства, преимуществ в осуществлении интересов, устремлений, возможностей одной этнической группы, общности над другой. Она провоцирует напряженность в обществе, ведет к межэтнической конфронтации, проявлению насилия и агрессивности; вызывает противодействие политике диктатора, ведет к консолидации и росту этнической сплоченности.

Этническая дискриминация в сфере политики проявляется в принятии законов, закрепляющих этническое неравенство, осуществлении на практике политики диктатора, угроз в отношении национальных меньшинств, этнических групп, общностей. Дискриминация русских и русскоязычного населения в Прибалтике и других государствах, отколовшихся от СССР, — факт, на который не обращает внимания ООН. Этническая дискриминация в сфере культуры осуществляется в отрицании и непризнании ценностей других культур, в наличии ограничений в сфере образования, языка, литературы. В экономической жизни она проявляется в сужении круга экономических возможностей для других этнических групп, общностей.

Этническая дискриминация в социальной сфере проявляется в ограничении социальных гарантий, в снижении уровня жизни, благосостояния. Этническая дискриминация осуждена на международном уровне документами ООН, направленными на ликвидацию дискриминации этнической в области межэтнических отношений.

Диспозиционная концепция — концепция, принятая в отечественной науке и характеризующая социальное поведение личности в зависимости от состояний ее готовности к определенному способу действий и выполнению конкретных ролей.

Диспозиция личности — предрасположенность субъекта к поведенческому акту, действию, поступку, реакции на внешнюю среду и других людей.

Примером диспозиции личности могут быть общая направленность, ценностные ориентации, смысл жизни, установка на диалогическое общение и добрые взаимоотношения, помощь другим людям.

Диспозиция личности предопределяет зависимость ситуативного поведения как от ранее сформировавшейся устойчивой готовности к определенному реагированию, способу действий, так и от возникающих под влиянием восприятия обстановки временных установок.

Дисциплинированность — социально-психологическое качество личности, представляющее собой относительно устойчивую структуру, включающую мотивационные, познавательные, эмоциональные и другие компоненты: положительное отношение к обязанностям, чувство ответственности за свое поведение, знания о целях и задачах деятельности и взаимоотношений людей, умение управлять собой

в соответствии с предъявляемыми требованиями, навыки и привычки соблюдения установленного порядка.

Добросовестность — черта деловой, серьезной и организованной личности.

Добросовестный человек выполняет стоящие задачи своевременно, на высоком качественном уровне, стремится добиться в своей деятельности наибольшего эффекта.

Воспитание добросовестности как социально значимого качества начинается в дошкольном возрасте во время игры, несложного посильного труда. Добросовестность формируется под влиянием примера окружающих, четкой постановки задач, систематического контроля за их выполнением, поддержания общественным мнением престижности добросовестности.

Долг — требования, обязанности, переживаемые человеком и выполняемые им из побуждений совести (см.: *Совесть*). Долг выражает отношение личности к себе, к другим людям, народу, обществу, группе, коллективу.

Многие по-разному пытались ответить на вопрос, кто в конечном итоге правомочен определять содержание долга: Бог, общество, совесть или моральное чувство. От решения этого вопроса зависит решение вопроса о добровольности или недобровольности выполнения человеком долга. Христианство различает долг человека перед Богом, перед людьми и перед самим собой. Буддизм предполагает соблюдение долга только во имя своего личностного самосовершенствования. Служение долгу, соответствующему идеалам и ценностным ориентациям человека, является средством его самоутверждения в жизни (см.: *Самоутверждение*).

Доминирующие идеи — убеждения людей, которые принимаются априори как самые важные, определяющие взгляды, установки и поведение личности независимо от реально меняющейся ситуации, в том числе и негативного отношения окружающих, несовпадения этих убеждений с официальной пропагандой, общепринятыми взглядами, ценностными ориентациями большинства представителей данной социальной общности (этноса).

Так, у народов Индии таковой выступает идея примата духовного над телесным, у русских — идея соборности, коллективизма. Без учета доминирующих идей нации, народности трудно рассчитывать на успех в принятии тех или иных политических решений, при изменении социального строя государства, при экономических и иных реформах.

Достоинство — ценностное отношение личности к самой себе и отношение к ней других людей.

Достоинство является формой проявления самосознания и самоконтроля, на которых строится требовательность человека к самому себе. Достоинство тесно связано с такими свойствами личности, как совесть, честь, ответственность перед собой и другими людьми.

Развитие достоинства предполагает овладение знаниями этики, индивидуальной и специальной психологии. Обладая достоинством, человек во имя самоуважения не допускает отступлений от своих обещаний, сохраняет мужество в трудных жизненных условиях.

Другие («они»-группа) — люди, не принадлежащие к консолидированной, «своей» группе; те, кто по какой-то причине не был принят в данную группу или являются представителями совершенно чужой общности. Из-за склонности отождествляться с группой, к которой мы принадлежим, «другие» часто подвергаются дискриминации или становятся объектом предубеждений.

Дружба — вид устойчивых индивидуально-избирательных межличностных отношений, характеризующихся симпатиями и взаимной привязанностью.

Дружба предполагает взаимопонимание, откровенность, открытость, доверительность, активную взаимопомощь, интерес к делам и переживаниям друг друга, искренность и бескорыстие чувств.

Прочность дружбы зависит от общности целей, интересов, идеалов, намерений, ценностных ориентаций. И хотя дружба является интимно-личностной системой отношений, ее формирование и развитие зависит от ряда объективных условий: частоты контактов, принадлежности к одной социальной группе, совместной деятельности, примера поведения и общения других людей.

Духовность — термин, принятый для отражения высших сторон внутреннего мира человека, которые проявляются в человечности, сердечности, доброте, искренности, теплоте, открытости для других людей.

Духовность основывается на широте взглядов, эрудиции, культуре, общем развитии личности. Потеря духовности равнозначна потере человечности. Длительный кризис ее у отдельной личности ведет к деградации последней. Духовность несовместима с черствостью, эгоизмом, ориентацией на материальные выгоды. Она может быть осознанной, осмысленной как проявление интеллигентности.

Общество, система образования должны заботиться о наращивании духовного потенциала каждого, приобщении к достижению материальной и духовной культуры.

Духовные референты нации — персонифицированная в образе реальных исторических личностей духовно-нравственная сущность культуры нации (ее «вертикаль»), которая выступает эталоном личностного развития, фактором культурно-национального единства и одновременно замыслом, проектом идеального состояния культуры нации в ее «человеческом измерении».

Каждая культурная эпоха имеет определенный «культурный проект» (модель, замысел) в персонифицированном виде, возникающий в ответ на актуальные проблемы времени и олицетворяющий биографией конкретного человека путь и способ их преодоления.

Е

Естественный эксперимент в этнопсихологии — метод изучения национально-психологических явлений в обычных, типичных условиях.

Начало его использованию положил американский психолог Ла Пьер, в 1934 г. путешествовавший с китайской супружеской парой по США, останавливавшийся с ними в 67 гостиницах и обедавший в 184 ресторанах. По прошествии шести месяцев он разослал 250 писем владельцам тех же гостиниц с единственным вопросом: как они отнесутся к тому, чтобы принять у себя представителей китайского этноса? 92% ответов были отрицательными. Установленное таким образом несоответствие между предполагаемыми и реальными действиями получило название «парадокс Ла Пьера».

Впоследствии были разработаны другие методики. Для изучения характера отношений в той или иной этнической группе часто используют технику, реализованную исследованием Р. Бохнера (1972), которая заключается в следующем. В один день в газетах публикуют два аналогичных объявления типа: «Молодая семья без детей хочет снять небольшую квартиру...» Объявления отличаются только указанной в них национальностью и в них даются разные номера телефонов. На каждом из номеров «работают» помощники экспериментатора, фиксирующие количество звонков по данным объявлениям. Чем больше их будет по какому-либо объявлению, тем, с точки зрения экспериментатора, лучше отношение к указанной в нем этнической группе. Достаточно широкое распространение за рубежом получила «методика потерянных вещей». В первоначальном варианте она заключалась в разбрасывании в публичных местах большого количества якобы потерянных писем — запечатанных конвертов с указанными адресом и адресатом. По замыслу авторов, тот выбор, который сделает поднявший письмо, является индикатором того, как относится он к персоне, которой оно адресовано. Варьируя данные адресата (и прежде всего его фамилию, имя и отчество, типичные для того этноса, отношение к которому подлежит изучению), можно выяснить отношение к любой этнической группе в его реальном проявлении.

Есть и другие методики и способы изучения национально-психологических особенностей во время наблюдения за поведением, действиями и поступками людей, которые являются естественной реакцией на ситуации, искусственно созданные исследователем, например методики исследования этнической толерантности личности, методики «множественной идентификации» в группе и др.

Ж

Женская депрессия — вид социально-психологического расстройства. Экспериментальным путем установлено, что женщины в среднем страдают депрессией в два раза чаще, чем мужчины. В зарубежной психологической науке существует ряд возможных объяснений этой статистической аномалии, хотя ни одно из них не имеет видимых преимуществ.

Согласно первому объяснению, не существует половой предрасположенности к депрессии, но женщины чаще обращаются за психологической помощью в связи с симптомами депрессии. Значительно большее число мужчин пытается бороться с депрессией с помощью алкоголя. Это соображение подкрепляется открытием, что мужчины в среднем страдают алкоголизмом в два раза чаще, чем женщины.

Второе объяснение состоит в предположении о том, что депрессия вызвана мутацией X-хромосомы, в результате чего женщины (XX) более склонны к развитию депрессии, чем мужчины (XY). Депрессия коррелируется с другими X-хромосомными аномалиями (такими, как дальтонизм), хотя исследования в области семейной наследственности не подтверждают это объяснение.

В-третьих, психоаналитическое объяснение ориентирует на то, что женщины более подвержены депрессии в силу «зависти к пенису», развивающейся на основе комплекса Электры. Из-за ощущения утраты и чувства собственной неполноценности женщина остается уязвимой перед депрессией в течение всей жизни.

В-четвертых, социокультурные объяснения основываются на гипотезе, что женщина «обречена на поражение» либо в качестве домохозяйки, не ощущающей должного внимания и вознаграждения за свои труды, либо в качестве специалиста, который несет двойной груз работы и семейной ответственности.

И наконец, в-пятых, существуют объяснения, ориентированные на обоснование «внушенной беспомощности», согласно которым женщины более подвержены депрессии, так как чувствуют себя менее властными над своей жизнью, чем мужчины. Отсутствие контроля вызывает чувство беспомощности и безнадежности, что, в свою очередь, приводит к депрессии.

Жизненное развитие — общенаучные представления о том, что человек развивается в течение всей своей жизни.

Хотя идея жизненного развития не связана с одной конкретной теорией, она основана на ряде предпосылок:

- Потенциал для развития сохраняется в течение всего жизненного цикла.

- Нет единственного оптимального курса развития.
- Развитие происходит по нескольким позициям одновременно.

Мы развиваемся в общественном, интеллектуальном, эмоциональном и физическом отношении. Прогресс или задержка на одном направлении не обязательно является признаком прогресса или торможения на остальных направлениях. Этот подход подчеркивает важную роль взаимодействия личности с окружающей средой. Наиболее распространенная метафора — река, чье русло формируется той местностью, по которой она протекает. В свою очередь, река оказывает определенное воздействие на местность.

Жизненные события — концепция событий, подразумевающих важные перемены или переходные периоды в разных областях человеческой жизни.

В принятую в зарубежной социальной психологии классификацию включены такие события, как потеря супруга, развод, выход на пенсию и т. д. Из-за прямой связи со значительными переменами в жизненном укладе они часто называются «критическими событиями». Однако общая классификация не учитывает тонкостей индивидуального подхода. Для некоторых людей развод является значительным этапом жизненного пути, с крайне болезненными и длительными последствиями; другие гораздо болезненнее воспринимают смерть домашнего животного или несправедливое отношение начальства на работе. Следует заметить, что жизненными событиями могут быть и те события, которые не произошли, — например, если человека не повысили по службе или он не поступил в институт.

Психологи, поддерживающие модель «жизненных событий», рассматривают перемены, происходящие в зрелом и пожилом возрасте, как результат критических событий, которые мы переживаем, и наших попыток приспособиться к этим событиям. Так, например, изменения в зрелом возрасте считаются менее постепенными и продолжительными, чем предполагается в теории жизненного развития. В ранних моделях жизненные события рассматривались как источник патологии и стрессовых факторов в жизни людей. При проверке по «шкале социальной реадaptации» Холмса и Райха респонденты указывают наиболее важные события, которые они пережили за последние двенадцать месяцев. Каждое событие оценивается по степени его потенциального стресса для личности. В качестве основных ориентиров бракосочетание оценивается в 50 баллов, а смерть супруга — по высшей отметке в 100 баллов. Даже Рождество включено в этот список как период потенциального стресса, который может привести к заметным материальным и личным неурядицам. Чем больше общий результат, тем выше вероятность того, что люди столкнутся с различными психологическими проблемами (самой распространенной реакцией обычно бывает депрессия).

Шкала социальной реадaptации по Холмсу и Райху

Категория	Жизненное событие	Средний балл
1	Смерть супруга	100
2	Развод	73
3	Супружеская разлука, измена	65

Категория	Жизненное событие	Средний балл
4	Тюремное заключение	63
5	Смерть близкого родственника	63
6	Увечье или тяжелая болезнь	53
7	Бракосочетание	50
8	Увольнение с работы	47
9	Восстановление брака	45
10	Выход на пенсию	45
11	Болезнь члена семьи	43
12	Беременность	40
13	Проблемы с сексом	39
14	Пополнение семьи	39
15	Переквалификация	39
16	Изменение материального положения	38
17	Смерть близкого друга	37
18	Переход на другую работу	36
19	Ссоры с супругом (супругой)	35
20	Долг свыше 10 000 долларов	31
21	Просроченный долг или закладная	30
22	Изменение нагрузки на работе	29
23	Сын или дочь покидает семью	29
24	Неприятности с родственниками супруга/супруги	29
25	Выдающееся личное достижение	28
26	Жена поступает на работу	26
27	Начало или окончание школы	26
28	Изменение жилищных условий	25
29	Пересмотр личных привычек	24
30	Неприятности с руководством	23
31	Изменения в рабочем графике	20
32	Смена места жительства	20

Категория	Жизненное событие	Средний балл
33	Смена школы или колледжа	20
34	Изменение графика отпусков	19
35	Изменения в религиозных пристрастиях	19
36	Изменение общественной активности	18
37	Долг менее 10 000 долларов	17
38	Изменения в распорядке дня, режиме сна	16
39	Мелкий разлад в семье	15
40	Изменение режима питания	15
41	Отпуск	13
42	Рождество	12
43	Мелкие нарушения закона	11

3

Зависимость — разновидность расстройства личности, когда человек настолько опирается на других людей, что не может принять даже простейшего самостоятельного решения.

Люди, страдающие этим расстройством, испытывают глубокое чувство неадекватности и беспомощности. Они готовы на все, чтобы избежать одиночества, и нуждаются в постоянной поддержке окружающих. В крайних случаях они вообще не способны вынести физическую разлуку со своим партнером. Если связь прекращается, человек чувствует себя опустошенным и старается как можно быстрее установить новые взаимоотношения. Сохранение близких отношений становится для него таким важным делом, что он предпочитает терпеть унижения от партнера, лишь бы не оставаться в одиночестве. Люди, страдающие зависимостью, более уязвимы перед другими расстройствами, такими как фобии и депрессии.

Зарубежные психологи предлагают следующие возможные объяснения зависимости:

- с точки зрения психоанализа при зависимости возникает фиксация на оральной стадии, детское неосознанное желание иметь надежную заботу и опеку;
- бихевиористские объяснения вращаются вокруг идеи ошибочного опыта при научении, когда зависимое поведение неадекватно вознаграждалось, а независимое подвергалось наказанию;
- когнитивные объяснения подчеркивают роль ошибочных схем мышления. Люди, страдающие зависимостью, считают себя неполноценными и нуждаются в другом человеке, который помогал бы им бороться с жизненными невзгодами. Таким образом, у них формируется ошибочное убеждение, что независимость подразумевает одиночество.

Из-за природы этого расстройства люди могут возлагать на социального психолога или психоаналитика ответственность за свое состояние и занимать очень пассивную позицию на сеансах психотерапии. Особую роль играет почти неизбежный перенос (смещение аффекта) на психоаналитика. Обычно психолог пытается изменить ошибочное убеждение человека в своей неполноценности. Последнего обучают проявлять большую уверенность в себе, чтобы эффективнее выражать свои желания и потребности в отношениях с партнером.

Задачи этнопсихологии как науки — направления ее развития, отражающие в своем содержании главные приоритетные интересы и включающие:

- исследование мотивационно-фоновых, интеллектуально-познавательных, эмоционально-волевых и коммуникативно-поведенческих национально-психологических особенностей представителей различных этнических общностей;
- научное осмысление и обобщение данных о факторах и источниках формирования национально-психологических особенностей людей и выявление на этой основе своеобразия социально-политического, экономического, исторического и культурного развития конкретных народов, определившего специфику развития их психологии;
- сравнительное (кросскультурное) изучение черт национального характера представителей различных этнических общностей с целью выявления и описания закономерностей формирования, функционирования и развития национально-психологических явлений;
- обоснование важнейших направлений учета национально-психологических особенностей людей в интересах повышения эффективности политической, воспитательно-просветительской, социальной и культурно-массовой работы с ними;
- выявление национально-психологических предпосылок предотвращения конфликтов между представителями различных этнических общностей, совершенствование характера их межнациональных отношений;
- прогнозирование развития социально-политических, экономических, национальных и других процессов в конкретных политических регионах на основе специфики проявления психологии населения, в них проживающего.

Решение задач, стоящих перед этнопсихологией, достигается как посредством экспериментальной и аналитической деятельности только ученых-этнопсихологов, так и в результате их сотрудничества с историками, социологами, этнографами, политологами и другими исследователями.

Закономерности проявления социально-психологических особенностей личности — наиболее часто повторяющиеся зависимости в функционировании социально-психологических черт личности, которые позволяют их правильно интерпретировать и осмыслить.

Каждое общество (общность) в силу своеобразия экономического и политического развития создает специфические социально-психологические ценности. Западное общество (западные государства) основное внимание уделяло формированию свободы индивидуализма как главенствующей нормы взаимоотношений. Вот почему на Западе населению часто свойственна крайняя степень проявления эгоцентризма. У них личное превалирует над общественным, индивидуальные интересы преобладают над социальными. Хотя и здесь могут быть нюансы. Например, в США, а также в некоторых испаноязычных государствах не допускается, чтобы личное вступало в противоречие с государственным (национальным). Ты не можешь быть эгоистом, когда речь идет об интересах государства, группы социальной (национальной) принадлежности.

Восточная культура (общество), наоборот, ориентировала людей на предельное развитие социальной конформности, ориентируя их на беспрекословное (и очень часто беспринципное) повиновение группе и обществу. Здесь любой человек должен вести себя так, чтобы у окружающих никогда не возникало подозрения в на-

личии у него корыстных, личных устремлений, противоречащих групповым и общественным.

Своеобразно влияет на формирование социально-психологических качеств человека и его принадлежность к определенной религиозной конфессии. Православному человеку с рождения закладывается в сознание идея непротivления, у него формируются черты индивидуальной безличности, чувство социального фатализма, всепрощенчества. Католицизм же, особенно его современные формы, ориентирует личность на жесткость в общении с окружающими людьми, развивает частнособственнические притязания, поощряет гибкое ситуативное взаимодействие человека с другими людьми только в интересах веры. Ислам, в свою очередь, воспитывает людей в духе жесткого противостояния всему тому, что не соответствует нормам и правилам шариата, формирует у них чувство превосходства над «неверными», развивает поверхностное отношение к личностным запросам и благополучию. Восточные же религии ориентируют индивида на безропотное и фаталистическое восприятие трудностей социальной жизни и взаимоотношений в обществе, индивидуальное самосовершенствование ради социального благополучия, общественный конформизм.

Сложное соотношение «Я» и «Они» может по-особому проявляться под давлением самой личности. Например, известно, что в определенных социальных и исторических условиях требования жизни заставляли людей противопоставлять себя сплоченной, но сковывающей личную активность общности. Иного средства, кроме отрицания этой общности, не было. Только с помощью непрерывного противостояния перестраивались в ходе естественного развития устаревшие формы общностей и их внутренние связи, заменяясь иными, отвечающими новым объективным условиям и требованиям реальной жизни. Кроме того, сам по себе индивид всегда стремится к обособлению. Причем его психика постоянно использует специфические механизмы: претензии на престиж своего собственного «Я», завоевание авторитета и ниспровержение авторитетов; негативное отношение к той или иной общности, в которой человек вновь оказывался в силу ряда причин; авторитарное стремление личности к тем своим внутренним настроениям и состояниям, к которым она привыкла. В этом случае вступают в силу закономерности, заставляющие проявляться многие грани социально-психологических качеств человека.

В ряде случаев общность (группа) под влиянием сложившихся обстоятельств стремится выразить свое отношение к конкретному человеку, абсолютизируя, если нужно, его отрицательные характеристики, не замечая при этом положительных. Иногда она специально оказывает шокирующее давление на личность, заставляя ее допускать ошибки. Если человек сопротивляется, игнорирует социальные нормы, не соглашается с общими для всех ценностями, то его или вытесняют из новой для него общности, или превращают в «изгоя». В принципе в этом нет ничего необычного, это азбука межличностных отношений в группе в зависимости от условий ее существования. Можно вспомнить «эффект сукиного сына», описанный К. Д. Ушинским, или многочисленные эксперименты американских социальных психологов, в которых, например, в специально созданных условиях студенты, учившиеся вместе, подвергали друг друга страданиям и унижениям. Все это в итоге способствует появлению в группах индивидов с навязанными им формами социально-психологического поведения, являющимися следствием их

положения среди других людей или результатом проявляемого ими своеобразного конформизма.

Запугивание — использование страха как инструмента убеждения с целью изменить установки или поведение других людей.

Эффективность использования страха как средства убеждения варьирует в широких пределах, однако, как установили специальные исследования психологов за рубежом, наиболее важными являются факторы, показывающие:

- насколько неприятно описываемое событие;
- насколько возможно неблагоприятное развитие событий, если рекомендованные действия не будут предприняты;
- насколько эффективны рекомендованные действия и помогут ли они повернуть ход событий в благоприятном направлении;
- способны ли люди, получившие рекомендации, выполнить указанные действия.

Таким образом, люди склонны изменять свои установки или поведение, если они убеждены, что в противном случае произойдут пугающие события, и если они могут предпринять эффективные действия, направленные на предотвращение этих событий (см. также: *Механизм трансформации установок*). В практике психологической войны (см.: *Психологическая война*) и в «черной пропаганде» запугивание выступает действенным средством влияния на сознание многих людей.

Заражение — социально-психологический механизм передачи эмоционального состояния от одного человека или группы к другим в условиях непосредственного контакта, отражающий их подверженность определенным состояниям и психологическому воздействию (влиянию) со стороны других людей.

В отличие от подражания в содержательной стороне заражения доминирует *бессознательная, невольная* (психофизиологическая) *предрасположенность* человека или группы к переживанию определенного настроения и доведения накала слабо контролируемых чувств до достаточно высокого уровня.

Заражение начинается с какого-то конкретного момента, либо вызывающего шок, либо запускающего процесс активного обсуждения и выработки общности оценок и взглядов. Легче заражаются человек и группа, эмоции и чувства которых ориентированы на неактуализированную потребность (люди находятся в состоянии ожидания). То же самое происходит с людьми, имеющими дело с малозначимыми потребностями, которые не играют большой роли, но могут быть легко реализованы, так как сопровождаются довольно сильным эмоциональным фоном, выражающимся в любопытстве и интересе, стремлении к безопасности, в наличии определенной степени агрессивности, переживании стяжательского отношения к окружающему миру.

При наличии обратной связи и многократного повторения или удлинения переживаемого заражения может нарастать по закону взаимной индукции, приобретая характер циркулярной реакции (см.: *Циркулярная реакция*). Такая реакция обычно сопровождает массовидные социально-психологические процессы (паника, страх и др.), восприятие публичных выступлений, спортивные и другие зрелища и является дополнительной характеристикой неорганизованных групп людей, находящихся в состоянии бурного проявления эмоций и чувств. Однако, выйдя

из-под контроля, эти чувства и переживания способны привести, а обычно так и происходит, к распаду формальных и неформальных нормативно-ролевых структур в группе и полной потере осознанного взаимодействия между ее членами.

Положительный эффект от заражения обычно принимает форму слабой степени сопереживания людей. При заражении важную роль играет степень общности оценок и установок человека (группы) с оценками и установками заражающих их других людей или степень уподобления их образцам для подражания. В целом, чем выше уровень самосознания индивида или группы, оптимальнее их здравый смысл и способность контролировать свои действия и поступки, тем труднее люди поддаются заражению. В то же время при наличии и активном функционировании указанных характеристик роль самосознания в сдерживании процесса заражения не так велика. Скорее, она влияет на большую или меньшую степень продуманности деятельности и поведения.

Защита психологическая — бессознательные, спонтанные регулятивные механизмы устранения тревоги, неприятных, психотравмирующих переживаний, эмоций, любого психического дискомфорта, связанного с осознанием конфликта.

Основной функцией психологической защиты является «ограждение» сферы сознания от негативных, травмирующих личность переживаний. Психологическая защита ведет к специфическому изменению содержания национального сознания и национальной психики.

Психологическая защита осуществляется с помощью конкретных механизмов. Защитные механизмы в психике — это действующие приемы и средства преодоления противоречий между осознанным и бессознательным в самосознании человека. Среди большого многообразия защитных механизмов можно выделить следующие: вытеснение, идентификация, компенсация, гиперкомпенсация, рационализация, замещение (перенос), проекция, символизация, фиксация, регрессия, сопротивление и др. (см. также: *Этноса защита психологическая*).

И

Идентификация — опознание, отождествление чего-либо с чем-либо, сличение одного объекта с другими. В психологии идентификация — процесс опознания того качества, на основании которого личность может быть отнесена к какому-либо типу, а также процесс эмоционального или иного самоотождествления человека с другим человеком или группой.

Идентификация может быть *полной* или *частичной*. В обоих случаях она является психологической предпосылкой успешного взаимодействия и взаимопонимания. Идентификация себя с выдающейся личностью положительно сказывается на развитии многих качеств. Идентификация может выразиться в готовности человека чувствовать, переживать, действовать в отношении другого человека так, как если бы этим другим человеком являлся он сам. В этом случае идентификация выступает как в форме действенного сострадания неудачам другого человека, так и в форме активного сопереживания его успеху.

Идентификация позволяет субъекту рефлексировать и быть адекватным социальным ожиданиям.

Идеологическое и общественно-психологическое отражение — отражение различными компонентами общественного сознания социального бытия людей.

Между идеологическим и психологическим отражением реальности существует много общего. У них один и тот же объект — социальное бытие и деятельность людей, воздействия объективного мира в их процессе. Они исторически конкретны и специфичны, относительно самостоятельны и эффективны в своих проявлениях и т. д.

В то же время между ними есть и *различия*. Идеология отражает индивидуальное и общественное бытие, социальные отношения в форме системы идей и взглядов, которые представлены в обобщенном виде и в основе которых лежат коренные интересы человека и конкретных групп общества. Она определяет подход к явлениям действительности, их видение, оценку: выбирает и отбирает из повседневной жизни людей для дальнейшего использования все целесообразное, наиболее нужное для их существования и деятельности, в том числе и формы поведения, приемлемые способы эмоционального и иного реагирования индивидов и их групп на совместные отношения, т. е. их психологию, которая освящается и оправдывается идеологией, культивируется и внедряется семьей, государством, общественными организациями.

Общественно-психологическое отражение динамичнее идеологического. Оно более активно влияет на практическую деятельность людей. Психика непосредственно отражает конкретные факты, события, явления общественной жизни, в то время как идеология формирует устойчивое отношение к ним, реальное поведение людей в связи с этими конкретными ситуациями. Психология изменяется вслед за динамикой трансформации факторов общественного бытия, непосредственно детерминирующих ее. Идеология же устойчива в той степени, в какой устойчивы коренные интересы человека и групп людей, она более консервативна.

К наиболее общим особенностям собственно общественно-психологического отражения, отличающим его от отражения идеологического, можно отнести следующие характеристики:

- а) высокую степень неоднородности психологических компонентов общественного сознания;
- б) исключительную стабильность одних элементов и динамичность, изменчивость других;
- в) отсутствие необходимости дифференциации существенного и несущественного (например, в общественной психологии условия быта, потребления отдельных людей по сравнению с общеэкономическими и общесоциальными условиями существования и развития всего общества могут занимать неизмеримо более значимое место, чем в структуре идеологического отражения);
- г) менее обязательный по сравнению с идеологией характер преемственности;
- д) меньшую подверженность сознательному контролю, регулированию (идеология в ее высших формах вносится в сознание, общественная психология вырастает из непосредственных условий бытия);
- е) неравномерность в развитии идеологических и социально-психологических составляющих общественного сознания.

Отсюда и главное различие в функциях психологии и идеологии в структуре общественного сознания: задача общественной психики — отражать бытие, а идеологии — систематизировать результаты этого отражения. Вместе с тем они неотделимы друг от друга. Существовать по отдельности они не могут, взаимно переходят друг в друга, составляя единое и неделимое целое.

Индивидуализация — понятие, обозначающее нашу потребность отличаться от других людей в определенном отношении, чтобы не быть или не чувствовать себя в точности похожими на них.

Несмотря на стремление в чем-либо походить на других, большинство людей лелеет свое чувство индивидуальности: это отчасти объясняет наше необычное, а иногда и нелепое поведение. Рискуя навлечь на себя неодобрение окружающих, мы подтверждаем (по крайней мере для самих себя) наше чувство индивидуальности. Люди также могут стремиться к индивидуальности из-за желания полнее распоряжаться своей жизнью. Жесткий конформизм по отношению к общественным нормам означает, что мы утрачиваем чувство личной свободы, а индивидуальные способы поведения и самовыражения поддерживают ощущение собственной значимости.

Индивидуализм — понятие, встречающееся в любой культуре, где главной ячейкой социальной организации является нуклеарная семья (родители и дети).

Термин обычно используется по контрасту с *коллективизмом*, где ведущая роль принадлежит коммунальным отношениям, а основной ячейкой общества является семейная община. Великобританию, США можно привести как пример культуры с преобладанием индивидуализма, а Китай, Японию — как пример коллективистской культуры.

Индивидуальные различия — признание того факта, что люди различаются по своему жизненному опыту, эмоциональному складу, интеллекту и т. д. Игнорируемые некоторыми исследователями индивидуальные различия играют главную роль в изучении особенностей личности.

Один из основных принципов психологической науки заключается в том, что все люди уникальны по своей природе (см. также: *Соотношение понятий индивид, личность, субъект, индивидуальность*).

Индифферентность — равнодушие, безучастность друг к другу. Этот тип взаимодействия характерен в основном для людей и групп, которые не зависят друг от друга либо плохо знают своих партнеров. Они могут участвовать в совместной деятельности, но при этом быть безразличными к успехам партнеров.

Для такого типа взаимодействия свойственны: эмоциональная глухота, нейтральные формальные отношения, отсутствие взаимовлияния или несущественное воздействие друг на друга. Главный путь перехода к другим, более плодотворным типам взаимодействия — включение в совместную творческую деятельность, когда создаются условия для группового переживания, заметного вклада каждого в общий результат, возникновения отношений зависимости.

Индифферентный тип взаимодействия может перейти и в конфронтацию при неправильной организации деятельности и отношений в процессе работы, противопоставления успехов, достижений взаимодействующих сторон.

Индуизм — национальная религия, сформировавшаяся в I в. н. э. в Индии. Он не похож на религии, привычные западному человеку, — христианство, иудаизм или ислам — прежде всего тем, что в отличие от них не представляет собой целостного учения, и тем, что был создан не каким-либо основателем или пророком, а в ходе длительного исторического синтеза религиозных верований.

Индуизм не имеет единого авторитетного священного Писания, системы догматов или конфессиональной организации и священства, а потому и единого авторитета в религиозных вопросах. Все это породило и определенный психологический склад индуистов. В нем причудливо переплетались различные качества: приверженность к определенным убеждениям — с беспринципностью поведения; стремление достичь определенного социального положения — с завистью (или ненавистью) к тем, у кого оно выше (или ниже), и т. д.

Интеграция групповая — согласованность, упорядоченность и стабильность системы внутригрупповых процессов.

Интеграция межэтническая — объединение этносов в рамках многонациональных государств (например, «американцы», «бельгийцы» и др.).

Интеллектуально-познавательные национально-психологические особенности — такие национально-психологические особенности, которые определяют специфику интеллектуально-познавательной активности представителей конкретных этнических общностей.

Особое сочетание таких характеристик, как степень приверженности логике, широта и глубина абстрагирования, скорость мыслительных операций, специфика организации мыслительной деятельности и др., обуславливает своеобразные параметры *интеллектуальной* активности. Например, у французов присутствуют математический склад ума и прирожденная интеллектуальная изобретательность. У англичан — высокая способность к интеллектуальному восприятию мира, слабая скорость мыслительных операций, нелюбовь к абстрактным умозаключениям и интеллектуальный практицизм. Считается, что у некоторых азиатских и африканских народов мышление несколько заторможенное.

Соотношение разных по силе, глубине, целостности, активности и избирательности восприятий, полноте и оперативности представлений, яркости и живости воображения и т. д. порождает специфические *познавательные* характеристики мыслительной деятельности представителей разных народов. В частности, французам свойственны богатство воображения, настойчивая пытливость и смелость в познании окружающего мира. А англичанам — слабое воображение, недостаточная активность в абстрагировании. Немцам и китайцам присущ познавательный практицизм.

Согласно современным исследованиям нейрофизиологов и психологов, интеллектуально-познавательные национально-психологические особенности являются следствием вовлечения в работу разных зон коры головного мозга представителей различных этнических общностей, а также результатом разной взаимозависимости активности этих зон.

Интеллигентность — сплав умственных и этических достоинств человека, выражает высокий уровень умственного развития и нравственной культуры личности.

Интеллигентность проявляется в ширине и глубине эрудиции человека, богатстве его знаний и внутреннего мира. Интеллигентность включает в себя сложный комплекс нравственных качеств, где образование — лишь один из элементов, и поэтому интеллигентным может быть и рабочий, и продавец, и рядовой колхозник, если он порядочен и честен, добр и благожелателен к окружающим, если он умен и начитан и постоянно стремится к самосовершенствованию.

У интеллигентного человека обостренное чувство социальной справедливости, он следует велениям совести, тактичен, терпим к инакомыслию, ориентирован на общечеловеческие ценности, ему свойствен интернационализм. Интеллигентность — условие развития личности и общества.

Интеракционизм — одно из направлений западной социальной психологии, которое сводит социально-психологические явления к межличностным отношениям, усматривая в них источник объяснения сущности, происхождения и динамики этих феноменов. Становление же личности интеракционизм объясняет ситуациями общения и взаимодействия людей друг с другом, которые должны пониматься как системы взаимно ориентированных акций и реакций, развернутых во времени.

Состояние общества, взаимоотношения и личность, по мнению идеологов интеракционизма (Э. Гофмана, Р. Линтона, Т. Ньюкома, М. Шерифа и др.), явля-

ются не чем иным, как продуктом коммуникации между людьми («обмена символами»), результатом их приспособления друг к другу. Важную особенность коммуникации интеракционизм видит в способности человека представлять, как воспринимает его партнер по общению или группа, и соответственно определять собственные действия.

Интеракция — термин, используемый в социальной психологии и обозначающий взаимодействие, взаимное влияние людей или воздействие групп друг на друга (см.: *Интеракционизм*).

Интервью в этнопсихологическом исследовании — метод, используемый для первоначального знакомства с проблемой при изучении национально-психологических особенностей людей.

Впервые интервью применил профессор Амстердамского университета Т. А. ван Дейк. Он исходил из того, что в основе порождения понимания текста (рассказа) лежат ситуационные модели, сущностью которых являются не абстрактные стереотипные знания, а результат воздействия реальной ситуации из личного опыта слушающего и говорящего. Из этих реальных ситуаций строятся схемы моделей, состоящие из ограниченного числа категорий, находящихся в определенной последовательности и взаимозависимости. Когда кто-либо слушает или старается понять текст (рассказ), интерпретируя его для себя, он тем самым актуализирует свою схему, наполняя ее конкретной информацией.

Модель, согласно ван Дейку, есть когнитивный аналог ситуации, она не остается неизменной на протяжении жизни. Из каждой новой ситуации, через которую человек проходит, он извлекает новую информацию о мире, которая аккумулируется в памяти в идеальных образах-моделях, тем самым постоянно наполняя их новым содержанием. Типовая модель лежит в основе любого текста (рассказа) представителей различных этнических общностей, которую и необходимо анализировать.

Апробация В. Ф. Петренко данного метода показала, что анализ текстов (рассказов), собранных в ходе интервью, дает исключительно богатую информацию о своеобразии этнического сознания, особенно если в процедуру проведения внести следующие изменения, позволяющие более полно использовать все возможности:

- а) интервью нужно строго формализовать, чтобы рассказы респондентов были более сопоставимы;
- б) интервью должно быть не о национально-психологических особенностях в целом, а о ситуациях взаимодействия с представителями конкретных этнических групп.

Интерес социальный — эмоционально окрашенное отношение к общественной жизни, объективно обусловленный мотив деятельности.

В западной социальной психологии социальный интерес сначала рассматривался как противодействующая сила, ограничивающая агрессию и стремление к власти. Затем социальный интерес стал интерпретироваться как когнитивная функция, врожденная способность к сознательному развитию.

Социальный интерес не является чем-то застывшим, неизменным. Он поддается формированию.

Интересы национальные, государственные, интернациональные — те реальные, вполне очевидные устремления, лежащие в основе непосредственных действий, мотивов, побуждений, в которых соучаствуют индивиды, социальные группы, нации, государства. В самом широком плане интересы включают широкий круг интеллектуальных, исторических, нравственных и культурных ценностей. Выяснение сущности понятия «национального интереса» невозможно без учета культурно-исторических традиций и национальных ценностей. Национальная идентичность является неотъемлемым элементом национального интереса.

В научной литературе общественный интерес представляется как осознание потребности субъекта или социальной общности, вытекающей из условий их существования и деятельности. В то же время интерес — это отношение потребности к условиям ее реализации. Соответственно национальный интерес есть осознание и отражение в деятельности его лидеров коренных потребностей государства. Представляется вполне допустимым определить национальный интерес как совокупность потребностей и устремлений народа (народов) того или иного государства в создании необходимых для себя жизненных условий, сознании своего суверенитета, установлении взаимовыгодных отношений с народами других стран.

Необходимо отметить, что понятия «национальный интерес» и «государственный интерес» в научной литературе часто отождествляют. При этом важно иметь в виду, что если национальный интерес может выражать потребности какого-либо одного доминирующего этноса (коренной нации), то государственный интерес всегда сопряжен с соблюдением следующих обязательных условий:

- а) в его основе лежат интересы людей, граждан данного государства;
- б) он обеспечивается всем обществом;
- в) особо строгое следование закону и праву.

Государственный интерес характеризуется наличием ряда важных признаков. Во-первых, он должен быть выражением интересов всех слоев и групп общества, а не какой-то одной его части. Во-вторых, государственный интерес по тому или иному вопросу может быть выявлен (замерен) с помощью опроса населения. В-третьих, результаты референдума могут стать самым авторитетным поводом для принятия правительством соответствующих решений. В-четвертых, государственный интерес интегрирует в себе все основные потребности общества — от экономических до оборонных — и поэтому является своеобразным комплексным критерием в политике государства.

Реализуя свои собственные интересы, государства обязательно вступают во взаимоотношения между собой, что ведет к расширению участников международных отношений.

Современный мир богат новыми элементами, которые способствуют перераспределению мощи, концентрировавшейся раньше в руках великих военных держав. Эти новые элементы в перераспределении власти (например, частные транснациональные субъекты) ведут и к усложнению национальных интересов, в связи с чем соперничество в международной политике усложняется. Это подвело международное сообщество к выработке определенных норм и правил взаимодействия. В его основу были положены два взаимосвязанных и взаимообусловленных

принципа: защищая и способствуя реализации собственных интересов, любой субъект международных отношений должен уважительно относиться и к интересам других государств. И в этом контексте правомерно вести речь об универсальных интернациональных (т. е. международных) интересах всего мирового сообщества. Это означает, что разум государства, выраженный в его национальном интересе, состоит в сознании как собственной сущности и природы, так и природы окружения. Это и пытается осмыслить сегодня Россия, разрабатывая концепцию внешней политики и национальной безопасности.

Интернализация — понятие, применяемое в социологии, психологии, педагогике и культурологии для обозначения: а) процесса освоения индивидом или группой людей социальных ценностей, норм, установок, стереотипов, принадлежащих тем, с кем она, он или они взаимодействуют; б) типа социального воздействия, обусловленного нашим желанием отстаивать правоту своих мнений и ценностей.

Если мы считаем другого человека рассудительным и достойным доверия, то более склонны соглашаться с его мнениями и ценностями, включая их в свою систему. Со временем они отделяются от источника и становятся стабильной частью нашего когнитивного мира. В результате интернализации структуры, внешние по отношению к данной личности или группе, превращаются в их внутренние регуляторы поведения.

Механизмы интернализации очень сложны и пока еще слабо изучены. Между тем их научное исследование имеет существенное значение для оптимизации прежде всего воспитательной работы.

Интернализация национальная (этническая) — развитие взаимодействия, связей и отношений между народами, способствующее устранению национальной обособленности, сближению их социальных взглядов, формированию единства общих коренных интересов.

Интернационализация — закономерный процесс выхода какого-либо явления или процесса за рамки одной страны или народа (этнуса), в результате чего происходит расширение и углубление межнационального, межгосударственного взаимодействия во всех сферах общественной жизни, преодоление замкнутости и обособленности, интенсивное взаимообогащение накопленным опытом и его достижениями, повышение места и роли общего, интернационального вплоть до формирования межнациональных и межгосударственных объединений.

Интроверсия — направленность внимания личности на собственные интересы, свой внутренний мир. Обычно эта характеристика оценивается по шкале интровертность—экстравертность, связанной с теорией личности Г. Айзенка.

Интроверты свои личные интересы считают наиболее важными, высшей ценностью. Для них характерны слабая общительность, замкнутость, социальная пассивность, склонность к самоанализу, достаточно сложная социальная адаптация.

Информационно-психологическое воздействие (его часто называют информационно-пропагандистским, идеологическим) — это воздействие словом, информацией.

Психологическое воздействие такого вида ставит своей основной целью формирование определенных идеологических (социальных) идей, взглядов, убеждений, представлений, ценностных ориентаций. Одновременно оно вызывает у людей конкретные положительные или отрицательные эмоции, чувства и даже бурные массовые реакции. Например, листовка или статья в газете, оказывая пропагандистское влияние (т. е. воздействуя на сознание), может одновременно вызывать психологические переживания (чувства тоски по близким, ненависти к определенным людям и т. д.).

В зависимости от целей и специфики осуществления результаты и информационного, и психологического воздействия могут быть разными. *Белая пропаганда* обычно ведется от имени официального источника или одного из его органов. Она является открытой, использует проверенные данные и не маскирует свои цели. *Серая пропаганда* уже не указывает определенного источника информации, использует непроверенные сведения, стремится ввести людей в заблуждение. *Черная пропаганда* всегда скрывает свой подлинный источник, основывается на самом настоящем обмане.

Применение серой и особенно черной пропаганды в развитых демократических государствах запрещено законом и преследуется им. Тем не менее оно возможно и используется нечистоплотными средствами массовой информации в своих целях.

Информирование как метод психологического воздействия — основа психологического воздействия, донесение его содержания в виде определенной информации.

Информирование обеспечивает:

- донесение до людей той информации, которая отвечает целям и задачам психологического воздействия;
- доведение преподносимых сведений в том виде, который обуславливает наибольшую степень их влияния на объекты воздействия;
- предоставление информации в том объеме, который наиболее подходит для восприятия психологического воздействия.

Основные особенности информирования обусловлены его использованием в процессе применения других методов, форм, способов и приемов психологического воздействия. Антиподом информирования выступает дезинформирование (см.: *Дезинформирование*).

Ислам — одна из мировых религий, возникшая в начале VII в. на Аравийском полуострове.

Бог ислама (Аллах) — бог воздаяния за дела, бог-судья. Все сущее в мире создано Аллахом, и все, что произойдет во Вселенной, предопределено им. Культ ислама опирается на произнесение формулы: «Нет божества, кроме Аллаха» и «Мухаммед — посланник божий», на паломничество, пост, благотворительность. На Коране — священном писании ислама — основывается шариат (предписанный путь), представляющий собой свод норм мусульманского права, морали, религиозных предписаний и ритуалов, призванный охватить всю жизнь мусульман от колыбели до могилы. Примером таких норм являются: ежедневная молитва,

почитание старших и родителей, запрещение азартных игр и потребления вина, суровое осуждение лживости и воровства.

В отличие от христианства ислам никогда не был религией угнетенных. В нем сформировалось жесткое представление о власти и политической организации в обществе. Ислам оказался идеальной религиозно-политической основой для централизованного государства и ведения военных действий против его противников. Ислам предписывает быть справедливым, воздавать за добро добром, за зло — злом, быть щедрым, помогать бедным и т. д.

Испуг — форма страха. Возникает на основе инстинкта самосохранения при прямом столкновении с опасностью или резком неблагоприятном изменении среды.

Эмоция испуга прямо не связана с ожиданием опасности или подготовкой к каким-либо действиям, она захватывает человека врасплох и может сразу же нарушить течение психических процессов и деятельности в целом. Поэтому непосредственное управление поведением человека, поддавшегося испугу, весьма затруднено. Однако активизация чувства долга, целесообразных и решительных действий, отвлечение и переключение внимания помогают человеку овладеть собой.

Устойчивость к испугу повышается благодаря предварительной натренированности в быстром и правильном восприятии и оценке внезапных и неожиданных воздействий.

Исследование личности — методики всестороннего изучения различных особенностей человека, его опыта и поведения.

Они включают подробное описание тех аспектов поведения, которые представляют интерес для исследователя, а также интерпретации его открытий. При этом неизбежен налет субъективности, так как важность темы и соответствующая интерпретация зависят от человека, выполняющего исследование.

Исследования личности отличаются от других подходов к изучению опыта и поведения людей своей спецификой:

- они значительно более подробны, чем эксперименты и наблюдения, и дают исследователю гораздо более глубокое представление о природе личности;
- сосредоточены не только на личности в целом, но также на одной узкой области психологического функционирования этой личности;
- пользуются качественными методами в значительно большей степени, чем традиционными тестами и измерениями (количественные методы);
- признают важность субъективных сообщений, т. е. чувств и убеждений человека, наряду с более объективными данными, получаемыми из других источников;
- являются примером исследовательского подхода, отличного от применяющегося в экспериментальных методах.

Аргументы «за»:

- 1) данные исследования дают значительно более подробные сведения о поведении человека, чем сведения, получаемые при использовании обычных количественных методов;
- 2) они не скрывают, а выделяют индивидуальные различия, признают и акцентируют внимание на уникальности личного опыта и поведения каждого человека.

Аргументы «против»:

- 1) из-за подобной уникальности возникают трудности при попытке экстраполяции полученных результатов на других людей. Иначе говоря, хотя мы можем многое узнать о поведении человека в целом, используя такие методы, как методики исследования личности, их основной целью является изучение опыта и поведения отдельного индивидуума;
- 2) субъективность, присущая исследованиям личности, часто затрудняет для внешнего наблюдателя проблему разделения объективной информации и заключений исследователя.

Источники психологической адаптации — факторы, способствующие приспособлению психики людей к различного рода воздействиям (внешней и внутренней среды).

С конца прошлого столетия американский ученый У. Джеймс и его последователи (Р. Лазарус, И. Гаккер, Л. Фестингер и др.), основываясь на исследованиях Ч. Дарвина, разработали функциональный подход в теории сознания, полагая, что главное в ней — выявить функцию сознания и его роль в выживании человека. Основной функцией сознания, по их мнению, является адаптационная, состоящая в регуляции взаимодействия человека с внешним миром. Роль сознания, считали они, состоит в том, чтобы дать индивиду возможность приспособливаться к различным ситуациям, возникающим с утра до вечера, со дня рождения и до смерти, либо повторяя уже выработанные формы поведения, либо изменяя их в зависимости от обстоятельств, либо, наконец, осваивая новые действия, если того требует ситуация. Представители этого направления видели истоки адаптации личности в рассогласовании между наличным уровнем подготовленности, опыта индивида и требованиями конкретных условий жизни и деятельности.

Представители *психоаналитического* направления западной психологии (Э. Берн, З. Фрейд, А. Адлер, Р. Гарднер, Э. Эриксон и др.) источником адаптации личности считали конфликт, возникающий вследствие несоответствия потребностей человека, его побуждений, влечений, возможностей содержательным, нормативным требованиям среды, социальным нормам, правилам, которые носят ограничивающий характер.

Сторонники *позитивизма* на Западе (А. Бандура, А. Маслоу, Г. Оллпорт и др.) видят истоки адаптации личности в ее конфликте со средой, основу которого составляют социальные препятствия (и не только нормативного характера), затрудняющие процесс самореализации личности.

С формированием и утверждением в советской психологии теории предметной деятельности (А. Н. Леонтьев) истолкование взаимодействия человека со средой в терминах приспособления все больше уступает место его объяснению в терминах «присвоения» и «овладения» миром общественных предметов. Основное различие между процессами приспособления и присвоения А. Н. Леонтьев видел в том, что процесс биологического приспособления есть процесс изменения свойств и способностей организма и его видового поведения, а процесс присвоения — это процесс, в результате которого происходит воспроизведение индивидуумом исторически сформировавшихся человеческих способностей и функций. Более того, согласно этой теории, в процессе присвоения происходит не только воспроизведение, но и развитие, наращивание человеческих сил и возможностей.

А. Н. Леонтьев не без основания утверждал, что такого процесса нет у животных, как не существует у них и противоположного процесса опредмечивания их способностей в объективных продуктах их деятельности.

В человеческой адаптации ведущей стороной выступает активность человека, имеющая не приспособительный, адаптивный, а преобразующий, деятельный характер. Принимая во внимание закономерности производственной адаптации и рассматривая ее в широком смысле не только как производство материальных благ, но и производство человека как общественного существа, адаптацию можно охарактеризовать как активное освоение природной, а также социальной среды во всем многообразии ее сфер — экономической, политической, социальной и духовной. В процессе именно такого взаимодействия со средой происходит как целенаправленное ее преобразование, так и соответствующие изменения в самом человеке, в его психике. В результате этих взаимных изменений и происходит снижение степени рассогласования между личностью и средой. Таково принципиальное решение вопроса об адаптации в отечественной теории деятельности.

Иудаизм — одна из древнейших национальных религий, возникшая в I тысячелетии до н. э. среди иудейских племен Палестины (отсюда и название религии). Иудаизм сохранял относительную однородность гораздо дольше, чем христианство.

В отличие от последнего, а также ислама и буддизма — религий, которые обычно исповедуют люди разных национальностей, иудаизм неотделим от еврейского народа — доверенного народа Бога, которому приписывается особая роль. Бог у иудеев сначала именовался Яхве, но позже это имя верующим было запрещено произносить. Надо было говорить «Господь мой». Постепенно Яхве превратился в «общечеловеческого Бога», творца неба и земли. Во II в. до н. э. создается Библия — свод иудейских священных книг (в христианстве — Ветхий завет). Затем был составлен Талмуд, в котором нашли отражение новые религиозные идеи: вера в загробный мир, посмертное воздаяние, воскрешение мертвых, а также представления о добрых и злых божествах. Талмуд связывает поведение верующего с 13 предписаниями и целиком подчиняет его влиянию раввинов.

В начале XIX в. возникает реформированный иудаизм, в котором объявляется его этическая универсальность, сокращены многие обрядовые предписания. Консервативные теологи выступили за тесный союз иудаизма с сионизмом. Представители последнего пытаются доказать, что «еврейская нация» исключительная по своей роли.

Заповеди иудаизма охватывают одновременно регламентацию этическую, юридическую и ритуальную. Пятикнижие Моисеево, или Тора (первые пять книг Ветхого завета), содержит десять заповедей («не укради», «не прелюбодействуй», «не произноси ложного свидетельства», «не желай чужого» и др.), которые были приняты христианством. Вместе с тем отвержение иудаизмом Христа и ожидание вместо него «другого», именуемого в христианской традиции Антихристом, стало в прошлом духовной причиной государственной и национальной катастрофы евреев и распыления их по всему свету.

Йога — древнеиндийская религиозно-философская система взглядов на совершенствование человека, связанная с психофизической тренировкой. Суть мировоззрения йоги заключается в субъективном слиянии индивидуальной души

человека с всеобщим абсолютным духом. Методы тренировок йоги позволяют вскрывать резервы физических и психических возможностей человека.

Йога в обыденном понимании — это вариант системы здорового образа жизни, включающий высокие моральные принципы, альтруистические отношения. Йога не является религией в строгом смысле этого слова, йоги стараются надеяться только на себя, и если открывают Бога, то в себе. Основные цели, которые ставит йога: совершенное владение телом и функциями организма, достижение духовных вершин, гармонии с окружающим миром. По представлениям йогов, растение, животное, микроорганизм совершают свой цикл от рождения до смерти благодаря той жизненной энергии, которая заключена в воздухе, в пище, в воде. Эта энергия как животворящая сила йоги называется «праной». Йога считает необходимым уметь накапливать и расходовать «прану», мысленным усилием направляя ее в те или иные области тела. Соответственно разработано и упражнение: создать мысленный образ «праны», благотворного ее действия и, сопровождая этот образ полным ритмичным дыханием, направлять ток к нужному месту. Вместо «праны» можно думать о живительном кровотоке, который надо направить к любому месту в своем организме: к пальцу, стопе, пояснице и т. д. Это помогает нормализовать и усиливать некоторые процессы, поправлять деформации и «вливать силу». Большое место в йоге занимают физические упражнения. Двигательные процессы — естественное проявление и требование организма. Без движения, как и без дыхания, нет жизни.

Йога имеет 50-вековую историю. Еще древние мудрецы знали о запредельных возможностях человека, его воли, сознания и мышления. Система йоги является универсальным методом самосовершенствования. Это синтез разнообразных средств и форм воздействия — от использования цвета и звука, принятия определенных поз и контроля дыхания до проникновения в подсознание.

Вершиной йоги является метод самопрограммирования, позволяющий наиболее эффективно использовать резервные возможности человеческой психики. Этот метод предполагает также умение погружаться в гипнотическое состояние, вызывать образное, яркое представление собственного «Я», наделенного желаемыми качествами.

Йога предполагает дисциплинирование интеллекта, ума, эмоций и воли, достижение уравновешенного состояния души, дающее человеку возможность спокойно взирать на жизнь во всех ее аспектах. Йога дает возможность поддерживать жизнеспособность организма в условиях экстремальных режимов функционирования психики и содержит ценный эмпирический материал для прикладной социальной психологии и изучения перспектив психологического воздействия.

К

Кастрационный комплекс — термин психоанализа, который используется для обозначения своеобразной детской реакции на приписываемое отцу сексуальное запугивание или подавление ранней инфантильной сексуальной деятельности.

Считается, что комплекс кастрации возникает как часть эдипова комплекса, когда мальчик видит обнаженную женщину и, возможно, впервые в жизни осознает, что женщина не имеет пениса. Из-за соперничества с отцом у ребенка развивается страх, что то же самое может произойти и с ним (что понятно, учитывая важность пениса на фаллическом этапе психосексуального развития). Подавляя свое влечение к матери и отождествляясь с отцом, он избегает возможности совершения ужасного события. Тот факт, что очень немногие люди имеют какие-либо воспоминания об этом эпизоде, не представлял проблемы для Фрейда. Во-первых, он утверждал, что вся драма разыгрывается на уровне подсознания, а во-вторых, в возрасте приблизительно шести лет у человека развивается детская амнезия, в результате чего многие воспоминания раннего детства оказываются забытыми.

Катарсис — душевная и социально-психологическая разрядка, испытываемая людьми в процессе сопереживания.

Слово катарсис употребляется в религиозном, этическом и психологическом значениях и отражает:

- чувство «очищения» верующих после молитвы;
- облагораживание человека благодаря эстетическому переживанию;
- облегчение после психического напряжения.

Категоризация социальная — а) когнитивная организация и систематизация восприятий людей других общностей, обусловленная социально-психологическими закономерностями ценностного восприятия действительности; б) способ классификации других общностей и система ориентации, помогающая представителю конкретной группы определить свое место по отношению к ним.

Понятие социальной категоризации широко применяется в теориях и исследованиях общественных отношений, где изучается отражение в сознании членов различных групп системы свойственных для них межгрупповых диспозиций.

Каузальная атрибуция — механизм социального восприятия (социальной перцепции), выражающийся в причинной интерпретации поступков и чувств другого человека.

Исследования показывают, что у каждого человека есть свои «излюбленные» схемы привычного объяснения чужого поведения:

- люди с личностной атрибуцией в любой ситуации склонны находить виновника случившегося, приписывать причину произошедшего конкретному человеку;
- в случае пристрастия к обстоятельственной атрибуции люди склонны прежде всего винить обстоятельства, не утруждая себя поисками конкретного виновника;
- при стимульной атрибуции человек видит причину случившегося в предмете, на который было направлено действие (ваза упала потому, что плохо стояла), или в самом пострадавшем (сам виноват, что попал под машину).

При изучении процесса каузальной атрибуции выявлены ее различные закономерности. Например, причину успеха люди чаще всего приписывают себе, а неудачу — обстоятельствам. Характер приписывания зависит также от меры участия человека в обсуждаемом событии. Оценка будет различна в случаях, если он был участником (соучастником) или наблюдателем. Общая закономерность состоит в том, что по мере роста значимости случившегося испытуемые склонны переходить от обстоятельственной и стимульной атрибуции к личностной (т. е. искать причину случившегося в осознанных действиях личности).

Качества политического лидера — его индивидуально- и социально-психологические особенности, необходимые для успешной политической деятельности. Западные ученые считают, что эффективное лидерство обусловлено как характеристиками самого лидера, так и своеобразием ситуаций, в которых создаются «особые» отношения между ним и его последователями. Эти особые отношения вызывают у последователей специфические реакции, включая:

- более настойчивые усилия и лучшую работоспособность, чем можно ожидать в обычных условиях;
- высокий уровень преданности своему лидеру;
- энтузиазм по отношению к идеям лидера; готовность жертвовать собственными интересами ради общего блага.

Ниже перечислены главные из качеств политического лидера.

Исключительная активность и последовательная деятельность. Прежде всего лидер должен восприниматься людьми как лицо деятельное, активное. Часто образ деятельного лидера формируется в глазах публики не только и не столько за счет реальных действий и инициатив, но, скорее, с помощью слов и речей. Впечатляющие решения, предложения и перспективы, предлагаемые лидером в его выступлениях, очень часто способствуют его популярности больше, чем неуклонные, постепенные и малозаметные действия по действительному решению какой-либо проблемы. Чтобы действия, которые лидер предпринимает или действительно провозглашает, были восприняты публикой с энтузиазмом, они должны отвечать двум условиям: быть достаточно решительными и поражать воображение.

Умение формировать свой образ и внешнее поведение. Эта способность делает личность политического лидера неотразимой в глазах других и позволяет осуществлять загадочное влияние, особенно в случаях непосредственного контакта с массами, например на митингах. Лидер должен делать все возможное, чтобы

правильно ориентироваться на определенные социальные группы, стараясь в то же время заручиться поддержкой как можно большего количества людей. Он обязан чутко улавливать различные требования людей, продиктованные их социальным и демографическим положением, реальными или мнимыми политическими интересами, идеологическими предпочтениями, а также ситуацией, сложившейся в стране, городе и т. п.

Политическое мышление. Мышление политического лидера призвано помогать ему формулировать свою социальную позицию в каждом конкретном случае, определять форму и содержание своего поведения. Можно указать целый ряд качеств политического мышления: политическое предвидение (умение видеть отдаленные последствия тех или иных решений, действий); широта политического мышления (умение рассматривать конкретные события, действия в широком политическом контексте, непротиворечивость, способность делать зрелые выводы, обобщения); гибкость (умение определять политическую линию поведения в нестандартных социальных ситуациях); способность видеть взаимосвязи между сферами и событиями в жизни общества.

Доверие людей. Ни один человек, и в том числе и политический лидер, каким бы могуществом он ни обладал, не может оказать какого-либо влияния на людей, если они ему не доверяют. Понятие «доверие» многозначно. Решающее значение имеет политическое доверие к лидеру. Если люди оказывают человеку политическое доверие, значит, они воспринимают его не только как хорошего организатора, знающего дело, за которое он берется, но и как достойнейшего представителя своего государства. Когда человек признается политическим лидером, он становится выразителем интересов политической власти.

Умение пользоваться властью авторитета. Подлинным критерием авторитетности лидера является не властность личности, а ее способность налаживать совместную работу большого количества людей, оказывать определяющее воздействие на их деятельность и поведение с помощью какого-либо средства. Средства эти бывают самыми разнообразными. К ним можно отнести знание дела, ум, интеллект. Нужно при этом проявлять и волю. Для успешной деятельности лидера также существенна не только возможность получения власти, но и готовность делиться ею с соратниками. Критерием политической зрелости лидера можно считать его способность самокритично и самостоятельно признавать утрату своего влияния на людей.

Способность понимать других людей. Одним из важных качеств лидера является его умение понимать людей. Он должен стремиться узнать, каков человек в действительности, со всеми его слабостями и во всем его величии, со всеми его будничными, мелкими нуждами и со всеми его великими духовными требованиями. Только тогда политический лидер в состоянии черпать в самой природе человека средства воспитательного влияния.

Способность брать ответственность на себя. Ответственность политического лидера должна быть свойством его характера, проявляться в его чувствах, мировоззрении, многообразных формах поведения. Наиболее существенными признаками такой ответственности являются: точность, пунктуальность в исполнении обязанностей и готовность отвечать за последствия своих действий, а также честность, справедливость и принципиальность.

Способность повышать авторитет. Авторитет является основным условием для признания политического лидера. Заслуженным авторитетом у людей пользуются те политические лидеры, которые умеют проявлять твердость характера, не поступаются принципами, правильно воспринимают критику, трезво оценивают свои успехи. Становление и укрепление авторитета политического лидера зависит от многих факторов. Их можно разделить на две группы: объективные и субъективные. К *объективным факторам* можно отнести: формирование положительной установки у людей, общества на признаки авторитета; отношение людей к личности политического лидера. К *субъективным факторам* относятся: личностные качества политического лидера; его социально-психологические характеристики; стремление к самовоспитанию и самообразованию; самоотверженная деятельность; единство слова и дела.

Высокая политическая культура. Повсюду, где существуют политические отношения, складывается и определенная политическая культура. Политические лидеры должны обладать ею. Важными особенностями политической культуры лидеров обычно являются: высокая нравственность, гуманизм, предполагающие приоритет общечеловеческих ценностей над групповыми; верховенство гражданственности как гарантии от авторитаризма, тоталитаризма и бюрократизма в политической деятельности; ненасилие как основной принцип общественной жизни в сочетании с цивилизованным насилием по отношению к нарушителям закона; критичность, не позволяющая политическому лидеру превратиться в политического догматика.

Классификация людей по их отношению к власти — деление их на типы в зависимости от их восприятия властных отношений.

Социологи и психологи следующим образом классифицируют людей по их отношению к власти. Во-первых, различают *аполитичных людей*, которые резко отрицательно относятся к личному участию в борьбе за власть, как правило, последней абсолютно не интересуются и мало что о ней знают. Им свойственна инертность политического мышления, т. е. стойкая неприязнь и нелюбовь к политике. Часто они воспринимают политику как чуждое, бессмысленное и «грязное» дело. Близки к этой категории и *пассивно относящиеся к власти граждане*, обычно воспринимающие ее отрицательно или нейтрально, не интересующиеся политическими проблемами общества. Однако от аполитичных они отличаются тем, что бывают достаточно хорошо социально информированы. Их информированность — это своеобразное условие определения места, занимаемого ими в обществе, в структуре властных отношений. Эти граждане считают себя обязанными приобрести определенные знания о политической жизни, хотя к борьбе за власть относятся равнодушно. Причиной их пассивности являются консерватизм, догматизм, заставляющие человека отрицательно воспринимать все, что связано с властью: неясность будущего, трудность прогнозирования развития политической борьбы, боязнь связанных с этим лишений, стремление замкнуться в своем собственном мирке, который устраивает их больше, чем все то, что может принести борьба за власть и связанные с ней коллизии.

Во-вторых, по отношению к власти люди могут делиться на компетентных наблюдателей и противников борьбы за власть (в психологическом смысле). *Компетентные наблюдатели* интересуются политикой, понимают ее значение, они чет-

ко представляют все положительные и отрицательные стороны борьбы за власть, хорошо информированы о них. Но одновременно они не стремятся принимать участие в политической жизни, борьбе. Как правило, это люди, увлеченные делом, не имеющим отношения к политике. Если они и согласятся принимать участие в политической борьбе, то это происходит под воздействием каких-либо серьезных доводов, которые они считают принципиально важными для себя и общества. Например, они могут дать согласие войти в политические органы власти в условиях, когда страна находится в опасности, но после того, как угроза этой опасности миновала, они опять возвращаются к своим прежним занятиям. Вместе с тем это такая категория людей, которая имеет свое мнение о характере властных отношений и может оказывать серьезное политическое воздействие на все категории людей. Другая же категория людей, *противники борьбы за власть*, резко негативно относятся к политике вообще, к борьбе за власть в частности. Они хорошо информированы о политических процессах именно потому, что занимают по отношению к ним весьма отрицательную позицию, поскольку считают власть средством подавления личности, сдерживания ее свободы, а политику рассматривают как способ маскировки мотивов господства над другими людьми, обмана народа.

В-третьих, можно выделить группу *активных в политическом отношении людей*, которые занимают позицию постоянного поиска власти. Они считают последнюю важной ценностью, имеющей для них большую привлекательность, соответственно стремятся добиться ее для себя или для группы, членами которой они являются. В результате они чрезвычайно активно интересуются политическими проблемами и стремятся всегда в полной мере быть информированными о них. Психологически поведение и действия активистов, согласно исследованиям зарубежных и отечественных ученых, объясняются наличием у них целого ряда личностных черт:

- силы индивидуальности, проявляющейся в ярко выраженной уверенности в себе;
- повышенной мотивации на внешний мир и обостренного чувства собственного достоинства;
- личной увлеченности, заставляющей индивида принимать порой излишне инициативное участие в различных жизненных ситуациях, сознательно окунаться в политическую деятельность, подчинять своей воле других людей;
- склонности к расширенному и многозначному восприятию окружающего мира, выражающейся в значительном интересе к событиям, которые в нем происходят, так что переход к политической деятельности является для них закономерным следствием этого интереса;
- экстравертивных наклонностей, характерных для людей, постоянно ищущих контакты с другими людьми, хорошо себя чувствующими именно в таких обстоятельствах, что в окончательном итоге способствует приходу в политику (см. также: *Социально-психологические типы политической активности*).

Классификация малых групп — деление их на виды по разным критериям. Малые группы бывают условными и реальными, формальными и неформальными, слаборазвитыми и высокоразвитыми, референтными и нереферентными.

Условные группы — это группы, объединенные по какому-то общему признаку, например по возрасту, полу и т. д. *Реальные группы* — это группы, в которых люди постоянно находятся в повседневной жизни и деятельности. Они бывают *естественными* и *лабораторными*. Лабораторные — это группы, созданные в интересах их научного изучения.

Формальные группы — это группы, которые имеют структуру, официально заданную извне. *Неформальные группы* — это группы, которые образуются на основе личностных предпочтений. Формальная группа функционирует в соответствии с заранее установленными, обычно общественно фиксируемыми целями, положениями, инструкциями, уставами. Неформальная группа складывается на основе личных симпатий и антипатий ее членов.

Слаборазвитые группы — это группы, находящиеся на начальном этапе своего существования. *Высокоразвитые группы* — это группы давно созданные, отличающиеся наличием единства целей и общих интересов, высокоразвитой системой отношений, организацией, сплоченностью и т. д. *Диффузные группы* — это группы случайные, в которых люди объединены лишь общими эмоциями и переживаниями. *Коллектив* — это высшая форма объединения людей, создающая наиболее благоприятные условия для совместной деятельности.

Референтные (эталонные) группы — это группы, на которые люди ориентируются в своих интересах, личностных предпочтениях, симпатиях и антипатиях. *Нереферентные группы (группы членства)* — это группы, в которые люди реально включены и трудятся.

Классификация национально-психологических особенностей — систематизация национально-психологических особенностей в зависимости от их принадлежности к определенному классу психологических явлений, которые различаются между собой специфическими функциями и имеют свои закономерности проявления. В этой связи все национально-психологические особенности разделяются на четыре группы.

Мотивационно-фоновые национально-психологические особенности характеризуют своеобразие побудительных сил в деятельности представителей конкретной этнической общности, указывают на то, что определяет специфику ее мотивации и поведения.

Интеллектуально-познавательные национально-психологические особенности выражают своеобразие восприятия и мышления представителей конкретной национальной общности, проявляющееся в присутствии у них специфического сочетания познавательных и интеллектуальных качеств, отличных от аналогичных у представителей других этнических групп и дающих возможность по-особому воспринимать окружающую действительность, оценивать ее, строить и корректировать планы деятельности, реализовывать способы достижения ее результатов.

Эмоционально-волевые национально-психологические особенности отражают своеобразие функционирования у народа того или иного государства четко выраженных эмоциональных и волевых качеств, от которых во многом зависит результативность деятельности.

Коммуникативно-поведенческие национально-психологические особенности показывают специфику информационного и межличностного взаимодействия, общения и взаимоотношений представителей той или иной этнической общности,

свидетельствуют о реальном отличии подобных характеристик у других народов, поскольку у каждого из них существуют свои установившиеся нормы взаимоотношений и обмена необходимыми сведениями, своеобразные формы организации и руководства людьми, традиции и привычки поведения.

Классификация политического лидерства — деление политических лидеров на различные категории в соответствии с определенными критериями. Сложность и многообразие проявлений феномена политического лидерства предполагают и многообразие его типов.

Степень вовлеченности в систему политических отношений. По степени вовлеченности в систему политических отношений различают политических лидеров трех уровней. Во-первых, это *политические лидеры малых групп*, лица, обладающие наибольшей властью в данном сообществе. Лидер в этом случае приобретает наиболее авторитетную в группе власть, которая завоевывается и удерживается на основе таких его личных качеств, как психологическая комфортность, умение снимать напряженность внутри группы, коммуникабельность, оцениваемых группой непосредственно в процессе совместной деятельности. Авторитет лидера основан на умении решать сложные задачи, находить нестандартные решения, выполнять функции «мозгового центра» группы, брать на себя ответственность, находить оптимальный способ удовлетворения группового интереса и т. д. Во-вторых, бывают *политические лидеры общественных движений* (организаций, партий), с которыми конкретные социальные слои (группы) ассоциируют возможность удовлетворения своих интересов. Лидеры такого уровня воздействуют на общественное мнение как в силу личных качеств, так и благодаря тому, что поддерживающая их часть населения испытывает потребность в личности, способной реализовать ее социальные и жизненные чаяния, авансируя таким образом лидера определенной степенью доверия и политической поддержки. При этом проявляется очевидная закономерность, выражающаяся в том, что чем менее определены цели и задачи общественного движения, тем более значима деятельность такого лидера. В-третьих, существуют *лидеры-политики, действующие в такой системе властных отношений, в которой политическое лидерство представлено в виде социального института*. Личностные его характеристики при этом, как правило, не оказывают решающего влияния на политическое поведение лидера и отношение к нему широких народных масс. Главное состоит в том, чтобы он ориентировался на активное партнерство всех социальных сил и решал жизненные проблемы в масштабе общества в целом.

Отношение лидера к выдвинутой им цели или программе. По отношению лидера к выдвинутой им цели или программе можно выделить *лидеров-романтиков*, настойчиво стремящихся к полной и последовательной реализации ее, мобилизующих максимум сил и средств и не останавливающихся перед препятствиями и жертвами, и *лидеров-прагматиков*, способных четко соотносить наличные ресурсы и выдвинутые цели, отказываясь, если это требуется, от одной цели и выбирая другую, в данных условиях более реальную.

Отношение к характеру используемых средств. По отношению к характеру используемых средств выделяют *лидеров-радикалов*, которые являются сторонниками решительных средств, дающих по возможности немедленный эффект, и *лидеров-реформаторов*, уповающих на постепенные преобразования, стремящихся

обеспечить преемственность политического процесса. Различным бывает и отношение лидеров к своим сторонникам. Одни рассматривают себя в качестве представителя тех людей, которые их поддерживают, и свою основную задачу видят в четком формулировании их требований; другие чувствуют себя носителями полностью понятных только им высших целей, исторических задач, значение которых они объясняют своим последователям.

Характер осуществления полномочий власти. По характеру осуществления полномочий власти различают три типа политического лидерства: *традиционный*, опирающийся на традиции и ритуалы, лидер в этом случае носитель и знаток последних, а сам тип властвования — примитивный, отживший, но еще встречающийся (монархия); *легальный* (рациональный), опирающийся на законы, правила, нормы, в рамках которого властвование связано со знанием и четким соблюдением норм политического процесса, их активного использования для достижения поставленных целей (президент, премьер-министр); *харизматический*, специфический и весьма колоритный тип политического лидерства, смысл которого состоит в особой связи между лидером и его последователями, когда он чувствует себя готовым для осуществления определенной цели, а они убеждены в наличии у него особых исключительных качеств, способности преодолевать любые трудности, предвидеть на много лет вперед.

Характер деятельности. Кроме того, по характеру деятельности различают еще авторитарных и демократических, функциональных и дисфункциональных лидеров, а также лидеров-конформистов (нонконформистов). *Авторитарный лидер* — это лидер, стремящийся максимально подчинить своему влиянию партнеров по политической деятельности, строго контролировать их активность, жестко пресекать их инициативу. *Демократический лидер* — лидер, не ограничивающий строгими рамками активность своих единомышленников, советуемый с ними по наиболее важным вопросам политической деятельности, позволяющий им проявлять инициативу и творчество. *Функциональный лидер* — это лидер, не выходящий в своей активности за рамки выполнения тех обязанностей, которые предписаны ему правилами политической деятельности. *Дисфункциональный лидер* — лидер, не ограничивающийся в своей деятельности логикой и нормами функционирования политического процесса. *Лидер-конформист (нонконформист)* — это лидер, который подчиняется (или не подчиняется) воздействию своей политической системы.

Классификация религий — деление их на виды в соответствии с определенными критериями. На земном шаре существует множество религий. Основные подходы к их классификации также многообразны. Существуют нормативные, географические, этнографические, философские, морфологические, лингвистические и другие принципы ее классификации.

Для психологии важно классифицировать религии сразу по двум основаниям — по направленности (происхождению) и географическому признаку, позволяющим четко обозначить и их специфику, и видимое невооруженным глазом их одинаковое происхождение, сходство.

Обычно различают:

- религии авраамического монотеизма (веры в единого Бога), проистекающие из древнего иудаизма и включающие в себя иудаизм, христианство и ислам;

- религии индийского происхождения, представленные индуизмом, южным буддизмом (тхеравада), джайнизмом и сикхизмом;
- дальневосточные религии — конфуцианство, даосизм, синтоизм, северный буддизм (махаяна).

Этот перечень дополняют так называемые этнические религии, принадлежащие к разнообразным культурам «малых обществ», которые иногда рассматриваются как «первобытные», — это религии аборигенов Африки, Полинезии, Австралии, североамериканских индейцев. Другие древнейшие религии уже не являются действующими: это религии вавилонян, древних греков и римлян, индейцев-мая, ацтеков и т. д.

Классификация социально-психологических явлений — деление их на виды на основе определенных критериев. Социально-психологические явления и процессы можно классифицировать по разным основаниям: по принадлежности к различным социальным общностям и субъектам, по отнесенности к различным группам психологических феноменов, по устойчивости, по степени осознанности и т. д.

Основополагающей и методологически более значимой выступает классификация социально-психологических явлений по *принадлежности к различным общностям и субъектам*, поскольку именно этот критерий определяет большинство закономерностей и особенностей их функционирования. Указанный критерий в свое время послужил и основанием для выделения конкретных отраслей социальной психологии.

Во-первых, различают социально-психологические явления, возникающие в *организованных общностях* людей, к которым относятся *большие и малые группы*. В больших группах — нациях (этнусах), классах, религиозных конфессиях, политических и общественных институтах (организациях) — функционируют специфические социально-психологические феномены, которые получили названия «психология нации» «классовая психология», «религиозная психология», «психология политики». Они имеют сложное содержание, неоднозначно трактуемое многими учеными, разнообразные формы проявления. Их изучают соответствующие отрасли социальной психологии: этническая (национальная) психология, психология классов, психология религии, политическая психология. В малых группах функционируют в основном такие социально-психологические явления, как межличностные отношения, групповые устремления, настроения, мнения и традиции. Следует иметь при этом в виду, что эти феномены — источники возникновения всех других социально-психологических явлений. В малых группах осуществляются непосредственные контакты между всеми людьми, их составляющими. Отрасль социальной психологии, изучающая их, называется психологией малой группы.

Во-вторых, кроме организованных общностей существуют *общности неорганизованные* (слабо организованные), под которыми принято понимать толпу и другие разновидности скопления людей. Социально-психологические явления, которые здесь возникают, называют *массовидными*, а поведение людей — *стихийным*. К ним обычно относят психологию толпы, психологию паники и страха, психологию слухов, психологию массовых коммуникационных процессов (психологию воздействия), психологию рекламы и др. Отрасль социальной психологии,

изучающая эти феномены, называется психологией массовидных социально-психологических явлений.

В-третьих, социальная психология изучает личность, поскольку последняя в процессе взаимодействия и общения с другими личностями представляет собой совершенно иной феномен, нежели индивид, не включенный в различные общественные и межличностные отношения. Более того, под влиянием этих отношений личность часто трансформируется. Все это и принимает во внимание специальная отрасль — *социальная психология личности*.

По отнесенности к различным классам психологических феноменов социально-психологические явления можно разделить на *рационально осмысленные* (социальные взгляды, представления, мнения, убеждения, интересы и ценностные ориентации, традиции людей и их групп), *эмоционально упорядоченные* (социальные чувства и настроения, психологический климат и атмосфера) и *массовидные (стихийные)*. Кроме того, по этому же критерию социально-психологические феномены можно рассматривать как явления, как процессы и как сложные образования, однако эту классификацию нельзя абсолютизировать, так как психологическая наука считает возможным один и тот же феномен изучать и в первом, и во втором, и в третьем качестве. Все зависит от того, какие цели преследует конкретный исследователь.

По устойчивости социально-психологические явления делятся на *динамичные* (например, различные виды общения), *динамико-статичные* (например, мнения и настроения) и *статичные* (например, обычаи, традиции). И наконец, по степени осознанности социально-психологические явления могут быть *осознанными* и *неосознанными*.

Все социально-психологические явления возникают, изменяются и функционируют в процессе и в результате положительного или отрицательного взаимодействия людей в различных социальных группах, однако их содержание определяется не только этим взаимодействием, но и объективными условиями, в которых развертывается жизнедеятельность данной общности. Взаимодействие между людьми осуществляется в форме общения и межличностных отношений. А универсальными механизмами развития социально-психологических явлений выступают *процессы подражания, внушения, заражения, убеждения и идентификации*.

Классовая психология — см.: *Психология класса*.

Классы — большие организованные группы людей, различающиеся по их месту в исторически определенной системе общественного производства, по их отношению к средствам производства (закрепляемому в праве собственности), по их роли в общественной организации труда, а следовательно, и по способам получения и размерам той доли общественного богатства, которой они располагают (в виде процента на вложенный капитал, зарплаты или иных доходов).

Классы появляются на определенной ступени развития производительных сил, когда создается излишек продукта, который можно присвоить. Это значит, что классы возникают как результат развития производительных сил. Их существование связано с исторически определенными способами производства. Классовые различия в обществе возникают на основе общественного разделения труда и появления частной собственности на средства производства и поэтому являются

основными среди других различий между людьми. Развитие научно-технической революции, государственно-монополистического капитализма привело к значительному усложнению структуры основных классов и межклассовых групп, усилило разнородность видов деятельности и социальных функций людей, принадлежащих к одному и тому же классу.

Социальный класс является одним из главных субъектов общественной психологии и под непосредственным воздействием именно этой общности складываются общественные отношения, развиваются социальное взаимодействие, взаимоотношения и общение, формируются настроения людей, которые должны учитываться в профессиональной деятельности. Что же касается психологии многих других социальных общностей, существующих в классовом обществе, то она формируется на базе психологии класса и воспринимает ее существенные черты, дополняя и модифицируя их в соответствии с особенностями своего общественного положения, групповой деятельности, взаимосвязей с другими группами и т. п.

Между классами могут существовать как напряженные отношения, связанные с наличием тех или иных социальных противоречий, так и отношения сотрудничества, справедливого обмена результатами их деятельности. Об этом, в частности, свидетельствует богатый опыт различных стран мира: есть страны, где не проходит и дня без демонстраций трудящихся, выступающих в защиту своих социальных прав, и есть страны, где массовых выступлений представителей «низших» слоев общества практически нет.

Когнитивный диссонанс — состояние психического дискомфорта, вызванное одновременным наличием в психике субъекта противоречивых, логически несовместимых представлений, взглядов, взаимоисключающих потребностей, мотивов деятельности, которые приводят порой к внутреннему конфликту. Так, идея честного служения отечеству может сосуществовать с желанием и намерением осуществить незаконное деяние (например, нарушить присягу, отклониться от призыва в армию и т. д.).

Для когнитивного диссонанса свойственны следующие особенности:

- между интеллектуально-познавательными и всеми остальными элементами психики имеет место диссонанс, т. е. неуравновешенность, противоречивость;
- существование диссонанса вызывает у человека стремление уменьшить его или хотя бы воспрепятствовать его дальнейшему увеличению;
- проявление данного стремления выглядит как: а) недоверчивое отношение к новой информации или б) переосмысление прежней информации в новом ракурсе.

Сосуществование взаимоисключающих потребностей, мотивов в психике без ее перенапряжения, без патопсихологических изменений возможно благодаря работе защитных механизмов. Преодоление когнитивного диссонанса может быть достигнуто и путем изменения первоначального мотива.

Термин введен американским психологом Л. Фестингером, который понимал под ним способ преодоления амбивалентности чувств (см.: *Амбивалентность чувств*), активно проявляющийся в социальной и национальной психике. Так, у русских по отношению к немцам на протяжении ряда поколений проявлялись противоречивые чувства: от почитания в XVII–XVIII вв. до ненависти в период

Великой Отечественной войны. И на более поздних этапах истории в зависимости от конкретной, в том числе и политической, ситуации срабатывают те или иные архетипы, установки. Однако гуманный, цивилизованный вывод советских войск из Германии, экономическая помощь последней русским офицерам в решении жилищных и иных проблем, предоставление кредитов, торговое партнерство и т. д. постепенно нормализовали отношения русских людей к немцам. Тем не менее нередко эти чувства сосуществуют и уживаются в сознании и психологии части россиян, особенно тех, кто воевал.

Эффект когнитивного диссонанса может использоваться в процессе оказания психологического воздействия. Для этого необходимо сначала спровоцировать сбои и перекосы в функционировании отдельных компонентов психики объекта воздействия: динамическое равновесие между ними нарушится и последний начнет переживать состояние когнитивного диссонанса. После этого можно побудить его к восстановлению нормального душевного равновесия, но за счет изменения прежних, привычных для него взглядов, убеждений и отношений, а затем и стереотипов поведения.

Количественные методы в социальной психологии — совокупность способов, приемов, методов описания процедур получения и выражения формализованного результата в социально-психологических исследованиях с использованием достижений современной математики и вычислительной техники. Количественные методы в социальной психологии находятся в тесной связи и взаимодействии с методами качественного анализа.

Тормозят процесс применения количественных методов в социальной психологии трудности формализации знаний при изучении, анализе и обобщении социально-психологических особенностей людей, недостаточный уровень подготовки кадров и отставание технической оснащенности организаций, кафедр, занимающихся социально-психологическими исследованиями.

Коллектив — группа объединенных общими целями и задачами людей, достигшая в процессе социально ценной совместной деятельности высокого уровня развития.

В коллективе формируется особый тип межличностных отношений, характеризующийся высокой сплоченностью и ценностно-ориентационным единством, коллективистским самоопределением, коллективистской идентификацией, социально ценным характером мотивации межличностных выборов, высокой референтностью членов коллектива по отношению друг к другу, объективностью в изложении и принятии ответственности за результаты совместной деятельности. Подобные отношения в коллективе способствуют воспитанию коллективистских качеств.

В коллективе проявляется ряд социально-психологических закономерностей, качественно отличающихся от закономерностей в группах низкого уровня развития.

Коллективизм — а) тип социального устройства, где благо группы людей или общества в целом считается более важным, чем благо отдельной личности; б) особое качество, которое присуще людям, объединенным в развитую малую группу.

При сравнительном исследовании 53 национальных и региональных культур американский ученый Н. Хофстейд обнаружил, что наиболее выраженные признаки коллективизма существуют в таких странах, как Гватемала, Эквадор и Панама, а странами с наиболее выраженными признаками индивидуализма являются Австралия, США и Великобритания. Исследования российских социальных психологов свидетельствуют, что коллективизм можно формировать и развивать, если поставить себе такую задачу.

Коллективное бессознательное — термин из концепции бессознательного К. Г. Юнга, согласно которой опыт филогенетического развития человека передается по наследству с помощью архетипов, т. е. всеобщих, априорных схем поведения, которые как бы хранятся в общественном сознании, воспроизводятся, усваиваются людьми и наполняются в результате их деятельности конкретным содержанием.

В теории глубинной психологии социально-психологические и национальные особенности нередко рассматриваются как проявление коллективного бессознательного.

Коммуникабельность — социально-психологическая черта личности, способность ее к товарищескому общению с другими людьми. Хотя коммуникабельность не врожденная черта и формируется в процессе групповой жизни и деятельности человека, однако биологические и физиологические задатки и склонности человека могут существенно влиять на нее (усиливать или ослаблять).

Коммуникативные барьеры (см.: *Барьеры коммуникации*) возникают по причине психологической несовместимости, конфликтов, социальных, нравственных и других различий между людьми.

Коммуникативная подструктура малой группы — это совокупность позиций членов малой группы в системах информационных потоков, существующих как между ними самими, так и во внешней среде и отражающих концентрацию у них того или иного объема различных сведений и знаний. Владение последними — важный показатель положения члена группы, так как доступ к получению и хранению информации обеспечивает ему в ней особую роль, дополнительные привилегии.

Коммуникативная подструктура во многом определяется не только функциональным положением члена группы, но и его коммуникативным потенциалом, под которым понимаются готовность и способность, направленные на самореализацию в процессе общения с другими людьми. При анализе информационных групповых связей часто используют термин «коммуникативная сеть», подразумевая, что она может быть двух типов: централизованной или децентрализованной.

Централизованные коммуникативные сети характеризуются тем, что в них один из членов группы находится в центре информационных потоков и играет ключевую роль в организации обмена информацией и межличностного взаимодействия. Через него осуществляется общение остальных участников деятельности, которые непосредственно между собой контактировать не могут. *Децентрализованные* сети отличаются прежде всего тем, что в них присутствует «коммуникативное равенство» всех членов малой группы, при котором каждый из них обладает одинаковыми со всеми остальными возможностями принимать, передавать и перераба-

тивать информацию, вступая в прямое общение с участниками совместной деятельности.

Обращение к анализу существующих в малой группе коммуникативных сетей особенно важно в тех случаях, когда необходимо выяснить эффективность совместной деятельности или наличие негативного эмоционального фона во взаимоотношениях между ее членами. Кроме того, социально-психологические исследования показали, что существуют четыре типа людей в зависимости от их коммуникативного поведения:

- люди, стремящиеся к лидерству, которые стремятся осуществлять совместную деятельность, лишь подчиняя себе других членов группы;
- индивидуалисты, пытающиеся действовать в одиночку;
- конформисты, приспособляющиеся к группе, легко подчиняющиеся приказам других ее членов;
- коллективисты, которые стараются оптимизировать совместные усилия, — они не только принимают предложения других членов группы, но и сами выступают с инициативой.

Коммуникативное ядро личности — характерное для нее единство восприятия, отношения и поведения, проявляемое при взаимодействии с различными людьми и общностями, с которыми индивиду приходится вступать в прямые или опосредованные какими-то техническими средствами (телефон, радио, телевидение) контакты.

Это, во-первых, все формы знания (образы восприятия, представления, памяти, воображения, понятия и т. д.) о людях и общностях, которыми располагает человек и которые более или менее полно актуализируются у него в общении с этими людьми. Во-вторых, все более обобщенные или частные переживания, проявляемые в контактах с другими людьми или общностями. В-третьих, это все виды вербального и невербального поведения.

Вступая в общение с людьми или группами, человек обнаруживает различную направленность. Жестокость, черствость, грубость, лживость, злобность, скрытность и другие подобные качества составляют коммуникативное ядро определенного типа личности. Чуткость, альтруизм, милосердие, совесть, искренность, доброта и многие другие похожие качества, рассматриваемые как единая совокупность, тоже образуют коммуникативное ядро личности, но совершенно иного типа.

Готовность человека к полноценному межличностному общению представляет собой сложный многокомпонентный процесс, который предполагает одновременное развитие психики человека по нескольким взаимосвязанным направлениям. Главное в нем — формирование гуманистического по своему характеру коммуникативного ядра личности, которое предполагает достижение такого уровня восприятия любого человека, отношения к нему и поведения, когда он видится как самая большая ценность.

Коммуникативно-поведенческие национально-психологические особенности — явления, характеризующие национальное своеобразие взаимодействия, общения и взаимоотношений представителей различных этнических общностей и групп.

Они находят свое проявление во взглядах и внешних формах поведения, в специфических приемах и способах передачи и обмена информацией и т. д.

Функционирование и развитие коммуникативно-поведенческих национально-психологических особенностей неразрывно связано с процессом формирования национального самосознания этноса, в содержании которого зафиксировано своеобразие национальных черт характера и поведения людей, их языка, культуры, национальных традиций, образа жизни.

Коммуникативные стили общения — это способы взаимодействия с другими людьми в процессе общения. Обычно выделяют 10 таких стилей:

- доминантный (стратегия, направленная на снижение роли других в коммуникации);
- драматический (преувеличение и эмоциональная окраска содержания сообщения);
- спорный (агрессивный или доказывающий);
- успокаивающий (расслабляющая манера общения, имеющая целью снижение тревожности собеседника);
- впечатляющий (стратегия, ориентированная на то, чтобы произвести впечатление);
- точный (нацеленный на точность и аккуратность сообщения);
- внимательный (выказывание интереса к тому, что говорят другие);
- воодушевленный (частое использование невербального поведения — контакт глаз, жестикуляция, движение тела и т. д.);
- дружеский (тенденция открытого поощрения других и заинтересованность в их вкладе в общение);
- открытый (представляющий стремление безбоязненно выражать свое мнение, чувства, эмоции, личностные аспекты своего Я).

Коммуникация — а) передача информации (идей, образов, оценок, установок) от лица к лицу, от одной культурной единицы к другой; б) линия или канал, соединяющие участников обмена информацией; в) взаимодействие, с помощью которого информация передается и принимается; процесс передачи и приема информации. В процессе коммуникации осуществляются: взаимное влияние людей друг на друга; обмен различными идеями, интересами, настроениями, чувствами.

Коммуникации между людьми имеют ряд специфических особенностей:

- наличие отношений между двумя индивидами, каждый из которых является активным субъектом (при этом взаимное их информирование предполагает налаживание совместной деятельности);
- возможность взаимного влияния партнеров друг на друга посредством системы знаков;
- коммуникативное влияние лишь при наличии единой или схожей системы кодификации и декодификации у коммуникатора (человека, направляющего информацию) и реципиента (человека, принимающего ее);
- возможность возникновения коммуникативных барьеров (в этом случае четко выступает связь, существующая между общением и отношением).

Коммуникация массовая — совокупность открытых, упорядоченных процессов передачи социально значимой информации, поддающихся целенаправленному регулированию и использующихся правящей элитой для утверждения определенных духовных ценностей данного общества и оказания идеологического, политического, экономического или организационного воздействия на оценки, мнения и поведение людей.

Массовая коммуникация характеризуется, во-первых, рассредоточенностью аудитории; во-вторых, наличием широкомасштабных коммуникативных процессов, осуществляющихся с помощью технических средств; в-третьих, передачей информации одновременно по различным каналам (книгопечатание, издание газет и журналов, радио- и телетрансляции); в-четвертых, принципиальной доступностью информации всем желающим.

Анализ массовой коммуникации как «индустрии культуры» был дан известными теоретиками зарубежной психологии Т. Адорно и М. Хоркхаймером. Их концепция массовой коммуникации отразила негативное, критическое отношение к состоянию общественного сознания современного им общества, поэтому они обращали внимание не на позитивные результаты прогресса массовой коммуникации, играющие исключительно важную роль в демократических преобразованиях, а на использование информации для манипулирования сознанием. Большинство исследователей массовой коммуникации полагают, что ее характер и цели как орудия идейно-политической борьбы, управления, пропаганды, распространения культуры, рекламы определяются социальной природой общества.

Коммуникация межгрупповая — взаимодействие людей, полностью детерминированное их принадлежностью к различным группам или категориям населения и независимое от их межличностных связей и индивидуальных предпочтений.

Коммуникация межнациональная — а) передача информации, сообщений, сведений между представителями разных национальных общностей, имеющая как двусторонний, так и односторонний характер; б) процесс передачи информации посредством речи, языка или печатных, звуковых, знаковых и иных систем; в) социально-психологические явления и процессы, возникающие в ходе непосредственного взаимодействия и общения людей различных национальностей.

Различают две составные части межнациональной коммуникации. Первая — обмен информацией между представителями различных этнических общностей. Он зависит от активности субъектов общения, их национальных установок, от нравственного климата, образа жизни народов. Например, установившийся уровень доверия предполагает один уровень общения, недоверия — другой. Вторая часть межнациональной коммуникации — восприятие и понимание людьми различных национальностей друг друга, которые во многом зависят от закономерности общения и социально-психологических особенностей взаимодействия индивидов различных национально-этнических групп, а также от специфики проявления этнических стереотипов.

Коммуникация национальная — система внутриэтнических, внутринациональных связей и контактов. Она формировалась по мере становления и развития

самобытной национальной культуры, языка, психологии и традиций этнической общности.

Объективной основой национальной коммуникации является потребность в общении и связях в ходе экономического, политического развития нации, обмена культурными достижениями, продуктами и результатами труда. Существует тенденция: чем выше внутринациональная и внутригрупповая интеграция, тем заметнее достижения в экономике и культуре, более интенсивны социально-политические и внутригрупповые контакты и коммуникативные связи между людьми.

Комплекс — понятие, используемое в психопатологическом смысле и обозначающее группу идей или представлений, обладающих определенным эмоциональным зарядом. Иными словами, человек с тем или иным комплексом «зацикливается» на чувствах или идеях, характеризующих этот комплекс, и испытывает эмоциональное расстройство, когда пытается разобраться в них.

Наиболее известными для студентов-психологов являются *эдипов комплекс* и *комплекс Электры*. В качестве хорошо известного примера можно назвать комплекс неполноценности — термин, введенный в употребление Альфредом Адлером.

Комплекс Электры — женская разновидность *эдипова комплекса*, когда девочки в возрасте четырех-шести лет завидуют отцу, обладающему пенисом, которого они лишены.

Девочка, обнаружив у себя отсутствие пениса, винит в этом мать и переносит свою привязанность на отца. Поскольку (согласно Фрейду) как мальчики, так и девочки высоко ценят пенис, дочь выбирает отца в качестве первичного объекта любви. В конце концов, это он обладает пенисом, которого у нее нет.

По мере осознания неравенства сил в борьбе за обладание отцом девочка должна отвергнуть эти чувства и отождествиться со своей матерью. В этом заключается фундаментальная проблема. Мальчики отвергают свои чувства к матери из-за комплекса кастрации, однако Фрейд предполагал, что это не так в случае с девочками, которые уже были «кастрированы» своей матерью.

Фрейд считал, что комплекс Электры попросту исчезает с окончательным осознанием того, что дочь никогда не сможет обладать своим отцом. Тем не менее, поскольку угроза наказания через кастрацию у девочек отсутствует, они не подвержены такому же давлению с целью отвергнуть свои чувства и отождествиться с моральными принципами матери. По мнению Фрейда, вследствие этого у девочек формируется более слабое Супер-Эго, что рассматривается как свидетельство их моральной неполноценности.

Композиционная подструктура малой группы — это совокупность устойчивых социально-психологических характеристик членов группы, чрезвычайно значимых с точки зрения состава группы как целого. Необходимо принимать во внимание количество членов группы, от которого зависит функционирование в ней многих социально-психологических процессов, таких, например, как сплочение и руководство, распределение ролей и функций ее членов и т. д.

Большинство исследователей, говоря о численности группы, начинают с *диады* — соединения двух лиц. Диада, действительно, представляет собой специфическое человеческое образование. С одной стороны, межличностные связи в диаде

могут отличаться большой прочностью. Например, у влюбленных, друзей. По сравнению с другими группами принадлежность к диаде вызывает гораздо более высокую степень удовлетворенности ее членов. С другой стороны, диаде как группе свойственна и особая хрупкость. Большинство групп продолжает существовать, если лишается одного из своих членов, диада же в этом случае распадается.

Иную точку зрения высказывает польский социолог Я. Щепаньский, который полагает, что группа должна включать в себя не менее трех лиц. Взаимоотношения в *триаде* — группе из трех человек также отличаются своей специфичностью. Каждый из членов триады может действовать в двух направлениях, способствовать укреплению этой группы или, наоборот, стремиться к ее разъединению. Экспериментально установлено, что в триаде проявляется тенденция к объединению двух членов группы против третьего. Наблюдения показывают, что связи между членами групп, состоящих из 5–10 человек, обычно прочнее, нежели в больших по численности. Структура небольших групп чаще складывается под влиянием неформальных взаимоотношений. Здесь в случае необходимости легче организовать взаимозаменяемость, чередование функций между ее членами. С другой стороны, вряд ли возможны постоянные неформальные контакты всех членов группы, состоящей из 30–40 человек.

Очень важно иметь четкие представления о национальности, социально-демографических особенностях членов малой группы и их социальном положении, которые влияют на характер межличностных отношений между ними, своеобразие образования неформальных микрогрупп, статус и позиции многих людей в них. Высокая степень однородности группы по таким признакам, как национальность, пол, возраст, образование, уровень квалификации и наличие на этой основе общности интересов, потребностей, ценностных ориентаций и т. д. является хорошей основой для возникновения тесных связей между работниками.

Разнородная по указанным признакам группа обычно распадается на несколько неформальных групп, каждая из которых сравнительно однородна по своему составу. Подобного рода характеристик членов той или иной общности достаточно много. При изучении композиционной структуры малой группы выбор этих характеристик зависит от конкретных целей и задач, которые ставит перед собой исследователь. Как правило, общий анализ состава группы начинается с выяснения данных о социальной и национальной принадлежности, половозрастных и профессиональных особенностях, образовательном уровне, семейном положении, состоянии здоровья, личностных и социальных интересах и запросах ее членов. Структура группы с высокой степенью чувства «Мы» характеризуется более тесными взаимосвязями ее членов по сравнению со структурой группы, не отличающейся таким единством.

Далее, необходимо четко представлять прочность идейных и морально-нравственных убеждений членов малой группы, поскольку они влияют на их психологию, накладывают отпечаток на реакции, поведение, действия и поступки, сказываются на отношениях к общественным и внутригрупповым ценностям и интересам. Кроме того, следует знать и принимать во внимание особенности индивидуальной психологии и личных возможностей каждого члена малой группы, которые непосредственно не только влияют на его поведение, но отражаются на совместной деятельности, могут служить причиной межличностных конфликтов.

Заслуживает также внимания и наличие различных контактных и неформальных микрогрупп, а также отношение их лидеров к внутригрупповым нормам и традициям, которое в ряде случаев может привести к будущим возможным трансформациям самой малой группы и ее состава. Следуя такой программе изучения композиционных компонентов малой группы, исследователь должен собрать достаточный материал для выводов и о важнейших характеристиках психологии малой группы. По крайней мере на основе этого изучения можно спрогнозировать их перспективное или иное развитие.

Компромисс межэтнический — способ достижения согласия, завершения конфликта между этническими группами, этносами, их представителями. Межэтнический компромисс предполагает достижение соглашения, взаимопонимания, частичного завершения межэтнического конфликта путем взаимных уступок и согласования интересов (посредством их частичного удовлетворения).

Модель завершения межэтнического конфликта способом компромисса межэтнического используется в условиях, когда субъекты имеют равные возможности при отсутствии достаточных ресурсов для полного удовлетворения интересов, потребностей одной из конфликтующих сторон. Межэтнический компромисс представляет собой соглашение, имеющее определенные временные параметры, по истечении которых одна из сторон или обе в равной мере будут обладать достаточными возможностями для пересмотра заключенного компромисса межэтнического с целью изменения результата в свою пользу. Проблема будет разрешена в процессе завершения конфликта либо он потеряет свою актуальность.

В случае возникновения вооруженного конфликта между субъектами достижение межэтнического компромисса направлено на прекращение военных действий между участниками конфликта, что создает возможности для привлечения и использования мирных средств. Каждая из сторон, приняв решение о своем согласии на заключение компромисса межэтнического, определяет с учетом своих интересов допустимые нижние границы уступок, на которые она готова пойти при определении компромиссного соглашения. Принятие уступок ниже допустимых границ означает ее поражение в межэтническом конфликте.

При заключении межэтнического компромисса необходимо знание субъектом своих интересов, а также знание интересов и возможностей другого субъекта. Уступки в компромиссе межэтническом могут иметь политический, экономический, территориальный, социальный характер. Одним из условий достижения межэтнического компромисса является учет времени действия соглашения.

Конвенциональность — термин, употребляемый в культурологии, социологии и социальной психологии и обозначающий неотъемлемое качество культурного объекта, приобретаемое им в результате признания за ним (вследствие установления согласия между участниками социокультурного взаимодействия) определенного набора устойчивых характеристик, выделенных в качестве значимых.

Конкордация социальная (национальная) — процесс формирования установок, интересов, умений и навыков личности, дающих возможность осуществить свою жизнедеятельность, согласуясь с деятельностью и нормами поведения других членов своей общности (социальной, национальной).

Конкордация предполагает наличие у общностей таких социальных и национальных традиций, которые не ограничивают самобытность личности, а вырабатывают умения согласовывать ее жизненные цели и действия с целями и действиями других.

Консолидация (социальная, этническая) — вид объединительных (социальных, этнических) процессов, слияние близких по языку и культуре общностей (этносов) или их частей в более крупную общность.

Контакты культурные — взаимодействие культур различных наций и народностей, в результате которого происходит обмен научными, художественными и другими ценностями.

Уникальность опыта культурного развития каждого народа создает благоприятные предпосылки для взаимообмена и взаимообогащения национальными идеалами, ценностями и достижениями. Масштабы, направление и характер культурных контактов зависят от ряда объективных и субъективных факторов, среди которых наибольшее значение имеют:

- экономические и социальные условия, в которых взаимодействуют культуры;
- социально-психологические особенности, влияющие на характер восприятия и усвоения норм и ценностей иной культуры.

Культурные контакты могут сопровождаться заключением значительного числа межэтнических браков и, следовательно, переходить во все области жизни, включая внутрисемейную, либо обходиться без них и быть ограниченными лишь отдельными, относительно узкими областями общения. Наиболее явное и очевидное последствие практически любого культурного контакта — появление односторонних, а чаще обоюдных заимствований. Причем может заимствоваться как производство новых продуктов, так и исключительно их потребление. Это относится не только к материальной культуре, но и духовной, в частности к ритуальному обслуживанию.

Культурные контакты сопровождаются не только заимствованием, но и трансформацией культуры. Они не осуществляются исключительно на одном уровне. И если уровень развития культуры какого-то народа ниже, то в результате возникает кризис традиционной культуры, комплекс культурной неполноценности, образование маргинальных групп и т. д.

В целом культурные контакты играют огромную прогрессивную роль в истории, способствуя широкой диффузии культур, инновации, социально-экономическому развитию общества. Общество, лишенное возможностей культурных контактов, обычно находится в состоянии стагнации, т. е. упадка. В то же время культурные контакты, в особенности в колониальную эпоху, привели к разрушению и регрессу большого числа этносов (особенно в Австралии, Океании, Америке).

Контакты межэтнические — формы межэтнического взаимодействия, в ходе которого представители конкретных народов влияют друг на друга, обмениваются различной информацией и культурными ценностями.

Основной современной тенденцией межэтнических контактов является их расширение и интенсификация. Межэтнические контакты направлены на инте-

грацию и взаимный обмен достижениями социально-культурного развития различных этнических групп, общностей. Они могут осложняться в силу различий этнокультурного характера. Различия как в вербальных, так и невербальных формах общения людей (коммуникациях), принадлежащих к разной культуре, ведут к неверному истолкованию чувств, намерений, мотивов партнеров по общению. Культурно обусловленные различия не ограничиваются только областью взаимодействия, но распространяются на традиционные представления, ценности, нормы, правила, стандарты отношений.

На межличностном уровне межэтнические контакты могут оказывать как положительное (понижаются враждебность, уменьшается степень выраженности негативных стереотипов, уменьшается внутренняя напряженность и фрустрация), так и отрицательное (усиливаются предубеждения к «чужим» и проявляется их неприятие, появляются невротические и психосоматические расстройства) влияние на человека. Различают четыре возможных результата межэтнических контактов индивида:

- он не принимает свою культуру и ориентируется на иные этнические ценности и стереотипы поведения; этот тип человека можно назвать конформным или «перебежчиком»;
- отбрасывает чужую культуру, преувеличивая значимость собственной; тип — «националист»;
- колеблется между двумя культурами; тип — «маргинал»;
- синтезирует две культуры; тип — «посредник».

На межгрупповом уровне межэтнические контакты приводят к четырем максимально общим категориям последствий:

- геноциду, т. е. уничтожению группы;
- ассимиляции, когда одна группа постепенно перенимает или принуждается к принятию обычаев, традиций и т. д. доминирующей группы, вплоть до полного растворения в ней;
- сегрегации, т. е. раздельному существованию групп;
- интеграции, когда группы сохраняют свою этническую идентичность, но объединяются в единое целое на другом, значимом для них основании.

Успешность взаимодействия в ходе межэтнических контактов зависит от:

- территории, которая может быть общей или своей лишь для одной из групп;
- продолжительности взаимодействия (постоянного, долговременного, кратковременного);
- цели (совместная деятельность, совместное проживание, учеба, досуг);
- типа вовлечения людей в жизнь общества (от участия до наблюдения);
- частоты и глубины контактов;
- относительного равенства прав;
- численного соотношения (большинство/меньшинство);
- явных различительных характеристик (языка, психологии, религии).

Каждая нация, этническая общность в процессе своего развития совершенствует модели эффективных межэтнических контактов, которые облегчают взаимо-

действие людей, их интеграцию и адаптацию в новой социальной среде. Межэтнические контакты поддаются процессам управления и оптимизации, возможности предвидения и локализации негативных последствий и конфликтов, возникающих на почве непредвиденных противоречий. Межэтнические контакты эксплицируются и компенсируются специальными средствами. Знание и понимание национальных особенностей других этносов приводит к интенсификации связей между людьми, акцентуации (сосредоточение внимания на определенных формах развития, выделение одного из признаков национального характера или способа действия, а также их развитие) собственной этнической идентичности.

Адаптация к новым социокультурным условиям требует известного отказа от ряда традиционных представлений и норм, что является необходимым условием эффективной совместной деятельности представителей различных культур. Трансформация внешнего поведения, адаптация его к нормам и требованиям другого этнокультурного окружения не означает полного отказа от традиционных ценностей, представлений; в противном случае наблюдается не процесс межэтнических контактов, но ассимиляция, а в ряде случаев этническая дискриминация (см.: *Дискриминация этническая*).

Эффективные межэтнические контакты основаны на сотрудничестве и взаимообмене достижениями науки, культуры, производственного опыта. Они могут эволюционировать из конструктивной формы в деструктивную при возникновении агрессивности во взаимоотношениях со стороны одного из субъектов межэтнических контактов. На международном уровне межэтнические контакты регламентируются международными соглашениями, внутри стран — законодательством, нравственными нормами, традиционными, социально легитимными институтами и средствами массовой информации.

Контакты этнические — более широкое понятие, чем контакты межэтнические, охватывающее все виды взаимодействия этносов.

Этнические контакты делятся на *пограничные*, происходящие в зоне соседского проживания этносов, и *проникающие*, связанные с миграциями этноса или его части на территории другого этноса или с взаимопроникновением этносов в процессе колонизации. Этнические контакты приводят обычно к межэтническим бракам, заимствованиям языка другого народа, элементов культуры (см.: *Аккультурация*) и другим видам этнических процессов.

Контент-анализ в социально-психологических и этнопсихологических исследованиях — метод не прямого, а косвенного изучения и оценки информации (содержащейся в документах, видеозаписях, радиопередачах, интервью и т. д.) путем выделения в формализованном виде смысловых единиц информации и замера частоты, объема упоминания этих единиц в выборочной совокупности.

Контент-анализ как метод исследования должен отвечать таким требованиям, как объективность, надежность, представительность информации (полученных результатов). Он предполагает использование методов многомерного статистического анализа, в том числе и факторного анализа. Контент-анализ широко используется в современной науке. Его суть состоит в статистической обработке смысловых единиц текста. Применительно к изучению социальной и национальной психологии это заключается в фиксировании частоты употребления и степени

выраженности понятий, суждений, отражающих те или иные социальные и национальные особенности: черты характера, темперамент народа, специфику мотивации и поведения людей и их групп. При этом объектом анализа может быть информация, почерпнутая из сообщений газет, радио, телевидения, художественной литературы, научных статей, материалов социологических и иных исследований.

В настоящее время существуют специальные программы для ЭВМ, которые помогают автоматически проводить такой анализ при условии ввода соответствующего текста в ЭВМ. В условиях широкой компьютеризации, создания соответствующего банка данных (уже сегодня газетные статьи могут высвечиваться на дисплее, многие книги печатаются с помощью ЭВМ и т. д.) такой метод анализа становится все более доступным и перспективным. Так, с помощью контент-анализа многие ученые-психологи различных стран исследуют особенности психологии и черты характера различных народов, специфические характеристики групп и других общностей.

Конфликт — трудноразрешимая ситуация, которая может возникнуть в силу сложившейся дисгармонии межличностных отношений людей в обществе или группе, а также в результате нарушения равновесия между существующими в них структурами. Конфликты возникают не в силу проявления объективных обстоятельств, а в результате их неправильного субъективного восприятия и оценки людьми.

Обычно к конфликтам приводят следующие причины:

- наличие противоречий между интересами, ценностями, целями, мотивами, ролями членов общества или группы;
- присутствие противоборства между различными людьми (официальными руководителями и неформальными лидерами), формальными и неформальными группами, разностатусными членами одной группы, многочисленными микрогруппами;
- разрыв отношений между определенными группами (микрогруппами) и внутри них;
- появление и устойчивое доминирование негативных эмоций и чувств как фоновых характеристик взаимодействия и общения между членами общества и группами.

Конфликт играет как *конструктивную* роль — дает возможность более глубоко оценить индивидуально- и социально-психологические особенности членов конкретных групп общества и самих этих групп, оказывает позитивное влияние на эффективность совместной деятельности, устраняет противоречия между людьми, позволяет ослабить состояние психологической напряженности, так и *деструктивную* роль — оказывает негативное воздействие на морально-психологическое состояние членов общества и его социальных групп, ухудшает взаимоотношения между людьми, негативно отражается на эффективности совместной деятельности.

Обычно конфликты имеют следующую динамику: при *появлении предконфликтной ситуации* фиксируется возникновение противоречий между членами группы; проходящее через определенное время *осознание* предконфликтной ситуации активизирует участников конфликта на принятие необходимых мер; *кон-*

фликтное взаимодействие вызывает острое противоборство сторон; *разрешение конфликта* приводит к снятию или избавлению от противоречий конфликтующих людей; на *послеконфликтной стадии* происходит разрядка напряженности.

Классификация конфликтов достаточно сложная: все зависит от того, какие критерии положены в ее основу. Обычно в качестве последних выступают носители конфликтов. И тогда конфликты делятся на: 1) внутриличностные конфликты и 2) конфликты в различных сферах человеческого взаимодействия — семейные, между руководителями и подчиненными, в условиях учебной деятельности, инновационные, межгрупповые и межгосударственные.

Конфликтное отвлечение — результаты исследования психологов, свидетельствующие о том, что люди, работающие рядом или лицом к лицу с другими людьми, отвлекаются, поскольку им приходится уделять внимание как работе, так и другому человеку.

Конфликт, возникающий по этой причине (чему уделить больше внимания: работе или человеку?), усиливает мотивацию, что, в свою очередь, укрепляет тенденцию к проявлению определенных доминантных реакций. Если они соответствуют характеру работы (например, способствуют концентрации внимания), то производительность труда повышается. В противном случае (если человек пытается работать напоказ перед зрителями) достигается обратный эффект.

Конформизм — разновидность социального воздействия, результатом которого является показное подчинение воле большинства. Термин часто используется в негативном смысле как «бездумное подчинение распространенным взглядам, граничащее с косностью». Однако с точки зрения признания и подчинения нормам общественного поведения конформизм может рассматриваться как социально желательное явление.

Считается, что конформизм обусловлен двумя основными причинами:

- *социальным воздействием* — конформизм вызван чувством принадлежности к группе или обществу, а также потребностью в одобрении окружающих;
- *личностным влиянием* — конформизм вызван неуверенностью человека и его желанием поступать «правильно».

Наиболее известные исследования в области конформизма были проведены в 1950-е гг. американским социальным психологом С. Эшем. Ситуация, в которой большинство оказывает воздействие на взгляды неуверенной в себе личности, получила название «эффект Эша». Эш обнаружил, что, столкнувшись с мнением большинства, отдельные люди выказывают склонность отвергать свидетельства, полученные через собственные органы чувств, и соглашаться с большинством. Дальнейшие исследования показали, что склонность к конформизму резко ослабевает при определенных условиях — например, если к мнению человека присоединяются другие люди, разделяющие мнение меньшинства.

Однако следует проводить различие между общественной *уступчивостью* (когда человек делает и говорит то, что говорят окружающие) и частным признанием (когда человек изменяет свои глубинные взгляды и убеждения). Как в экспериментальных условиях, так и в реальной жизни часто случается, что мы уступаем желаниям других людей, не изменяя своих истинных убеждений (нормативное

воздействие). Некоторые западные ученые утверждают, что изучение конформизма обусловлено специфическим культурным и историческим контекстом. Потребность в конформизме, по их мнению, не так уж велика (см. также: *Конформность социальная, этническая*).

Конформность социальная, этническая — подверженность индивидов, групп людей влиянию национальных традиций, форм поведения, проявляющихся в усвоении национальных установок и стереотипов без внутреннего сопротивления и достаточного осмысливания.

На бессознательном, эмоциональном уровне социальная, этническая конформность проявляется в виде таких процессов, как особая внушаемость, способность и потребность в подражании носителям социальных или национальных традиций, различных культур и общностей. У детей конформные реакции развиты в большей степени, чем у взрослых, у женщин — больше, чем у мужчин.

Социальная, этническая конформность может усиливаться в стрессовых, пограничных ситуациях. Она выступает одной из форм самовоспроизводства этнических норм поведения народа, нации, которые как бы на бессознательном уровне «оседают», начиная с самого детства, в психике конкретных индивидов.

Конфронтация — скрытая неприязнь друг к другу или одной стороны по отношению к другой, противоборство, противопоставление, столкновение. Конфронтация может быть следствием неудачного диалога, соглашения или конфликта, психологической несовместимости людей.

Конфронтация характеризуется явными расхождениями целей и интересов; иногда цели совпадают, но личностный смысл существенно расходится. Конфронтация свойственна и отдельным лицам, и группам. Она тормозит их развитие, снижает результаты деятельности.

Независимо от причин возникновения конфронтации задача взаимодействующих сторон заключается в том, чтобы найти способы перехода к другим типам взаимодействия.

Конфуцианство — национальная религия, основанная древнекитайским мыслителем Конфуцием.

Основой конфуцианства являются:

- учение о сыновней почтительности, в соответствии с которым почтительный сын должен всю жизнь преданно заботиться о родителях, прислуживать и угождать им, быть готовым на все во имя их здоровья и блага, чтить их при любых обстоятельствах;
- учение о воспитании высокоморального (благородного) человека, которому должны быть присущи честность и искренность, прямотушие и бесстрашие, скромность, справедливость, сдержанность, достоинство, бескорыстие, любовь к людям.

Кросс-культурное этнопсихологическое исследование — изучение психологических и социокультурных особенностей людей, проводимое параллельно на нескольких группах испытуемых, относящихся к различным нациям, этническим общностям.

Впервые кросс-культурное этнопсихологическое исследование проведено в 1901–1905 гг. американским ученым К. Риверсом, который экспериментально продемонстрировал, что жители острова Мюррей, а также индейцы племени тода в меньшей степени подвержены иллюзиям, чем европейцы. Это исследование, обратившее на себя внимание многих ученых, повлекло за собой множество аналогичных работ по изучению самых разнообразных психологических феноменов. Общей для всех этих работ была только исходная схема построения: в зависимости от целей исследования (изучение познавательных процессов, личностных характеристик, социокультурных особенностей) подбиралась какая-либо методика из существующего психологического арсенала, адекватная поставленным задачам, и по ней проводилось сравнительное исследование испытуемых двух и более этнических групп.

При проведении кросс-культурного этнопсихологического исследования, несмотря на кажущуюся простоту, доступность и легкость исполнения, встречаются серьезные трудности. Во-первых, перед психологами постоянно встает вопрос о валидности методик, сравнимости полученных результатов, поскольку каждая из методик создается в определенной стране и предназначена для исследования специфических для данного этноса социокультурных и психологических явлений. Поэтому все методики должны быть адаптированы к национально-психологическим особенностям конкретного народа. Во-вторых, необходимо вырабатывать специальные процедуры эксперимента для определенных народов, поскольку оказалось, что отношение к ним у представителей различных этнических общностей не одинаково. В-третьих, всегда возникает вопрос, сможет ли исследователь объективно и беспристрастно сопоставлять особенности «своей» культуры и «чужой» или же он имеет право изучать только те этнические группы, к которым сам не принадлежит.

Кросс-культурное этнопсихологическое исследование не предполагает необходимости создания каких-либо универсальных методов исследования взамен заимствованных из существующего арсенала других отраслей психологии. Однако, несмотря на определенные ограничения, кросс-культурное этнопсихологическое исследование дает вместе с тем принципиально новые результаты за счет выхода исследования за пределы одной этнокультуры, одной нации, одной этнической общности.

Культура — система духовных форм обеспечения жизнедеятельности людей. Культура является специфическим признаком человека, присущим ему с начала его существования.

Она охватывает все стороны жизни человека — биологическую (еда, сон, отдых, половой акт и т. п.), производственную (создание средств материального жизнеобеспечения — орудий труда, пищи, одежды, жилища), духовную (язык и речевая деятельность, мировоззрение, эстетическая деятельность и др.), социальную (коммуникация, социальные отношения). Соответственно внутри культуры выделяются составляющие ее подсистемы: материальная и духовная, производственная, жизнеобеспечивающая, соционормативная, коммуникативная, художественная и т. п. культура каждой человеческой общности (этнической, социальной, конфессиональной и др.) отличается своими специфическими признаками. Их взаимодействие и взаимовлияние (как синхронное, так и диахронное, т. е. между

культурами, существующими в различных регионах и в разные исторические периоды) создает сложную систему — культуру человечества в целом.

Культурная ориентация каждого индивида определяется сознательно и подсознательно его принадлежностью к той или иной культурной общности. Решающим при этом является влияние культурной традиции, т. е. передачи культурного опыта следующим поколениям. Наряду с этим для развития культуры важны культурные инновации — культурные явления, вновь возникающие вследствие внутреннего развития или внешнего влияния.

Культура межнационального общения — совокупность специальных знаний и умений, а также адекватных им поступков и действий, проявляющихся в межличностных контактах и взаимодействии представителей различных этнических общностей и позволяющих быстро и безболезненно достигать взаимопонимания и согласия в общих интересах. Культура межнационального общения является органической составной частью духовной жизни общества, его культуры в частности и культуры человеческих отношений в целом.

Понятие культуры межнационального общения вошло в научный оборот в начале 1980-х гг. В содержательном плане она включает:

- знание и претворение в жизнь общепринятых на международном уровне норм и правил, которые регулируют отношения представителей разных этнических общностей;
- соблюдение сложившихся традиционных интернациональных форм межнационального общения;
- социально и профессионально ориентированные реакции на характер, стиль и особенности поведения людей других национальностей;
- стремление утверждать на практике взаимно согласованные принципы бесконфликтного взаимопонимания и сотрудничества в ходе межнационального взаимодействия;
- способность противостоять национальной ограниченности и замкнутости, национальной предвзятости и вражде, национальному недоверию и отчужденности, национальному эгоизму и этноцентризму.

И теоретическая, и практическая функции культуры межнационального общения — способствовать интеграции наций, народностей страны, укреплению их дружбы и сотрудничества, воспитывая такт и взаимоуважение людей разных национальностей. Основными чертами и критериями высокой культуры межнационального общения являются:

- осознание и признание приоритета общечеловеческих ценностей над классовыми и групповыми, понимание необходимости достижения баланса межнациональных интересов, гармонизации общечеловеческих и национальных интересов;
- нераздельное чувство национальной и общенародной (народов страны проживания) гордости, принадлежности к роду человеческому;
- чувство дружбы между народами страны проживания, единства семьи человеческой;
- забота о судьбах «малой родины», большой родины, всей планеты Земля;

- понимание необходимости трудиться на благо своей нации, народов страны проживания, во имя сохранения человечества;
- стремление и содействие расширению взаимосвязей своей нации с народами страны проживания и всего мира; неразрывный и постоянный интерес к культуре своего народа, народов страны проживания, мировой демократической культуре;
- знание родного языка, языка страны проживания, языков других народов;
- национальная скромность и забота о достоинстве своей нации, народов стран проживания, всего человечества;
- глубокое уважение к национальному достоинству граждан своей национальности и любой другой, доброжелательность и такт во взаимоотношениях, а в перспективе отказ от привычки различать людей по их национальному и расовому происхождению;
- правильное понимание национализма как исключительно сложного, неоднозначного и противоречивого феномена;
- нетерпимость к проявлениям шовинизма и расизма, стремление к овладению и повышению культуры межнационального общения.

Человеку с развитой культурой межнационального общения присущи следующие наиболее типичные черты личности: навыки общения в многонациональном трудовом коллективе, умение пользоваться ими в своей практической деятельности; уважительное отношение к национальному достоинству других людей, к национальным культурам, к прогрессивным национальным традициям, национальным обычаям; непримиримое отношение к проявлениям национального эгоизма и национального тщеславия, национального нигилизма; умение освобождаться от предрассудков прошлого не только в мировоззрении, но и в чувствах; уважительное отношение к языку народа, на территории которого он проживает.

«Культурный шок» — понятие, принятое в западной культурологии и этнопсихологии для обозначения: а) конфликта старых культурных норм и ориентаций, присущих индивиду как представителю того общества, которое он покинул, и новых, т. е. представляющих то общество, в которое он прибыл; б) трудностей, появляющихся у человека при вхождении его в новую для него культуру при общении и взаимодействии с представителями других этнических общностей.

Понятие «культурный шок» ввел в научный обиход американский антрополог Ф. Боас. По мнению другого американского ученого, К. Оберга, при вхождении в инокультурную среду происходит дезориентация индивида, проявляющаяся в следующих характерных состояниях:

- напряжении из-за усилий, требующихся в процессе психологической адаптации, называемом культурной утомляемостью и вызывающем раздражительность, бессонницу, психосоматические расстройства;
- чувстве тревожности в связи с потерей друзей, профессионального и социального статуса из-за оторванности от привычного окружения;
- чувстве отверженности из-за враждебности окружающих представителей другой этнической общности;

- противоречиях в индивидуальном сознании и психологии, связанных с изменениями в ролевых ожиданиях, ценностных ориентациях и в собственной личностной идентичности (см.: *Этническая идентичность*);
- психологическом дискомфорте, возмущении или отвращении при осознании различий между своими и чужими национальными ценностями;
- чувстве бессилия от невозможности эффективно взаимодействовать с представителями других этносов.

Явление культурного шока дополняется понятием «V-образной кривой» в адаптации к новой культуре, в ходе которой индивид, как правило, проходит через три этапа. Первый из них характеризуется энтузиазмом и приподнятым настроением; второй — фрустрацией, депрессией и чувством замешательства, которые на третьем, завершающем этапе медленно переходят в чувство уверенности и удовлетворенности.

Наиболее важными факторами, которые воздействуют на степень выраженности культурного шока и продолжительность культурной адаптации, являются:

- степень сходства или различия как между культурами, так и ценностями национального характера; социально-демографические различия (например, молодые люди с высшим образованием и хорошим интеллектом, как правило, адаптируются быстрее);
- индивидуальный опыт пребывания в новой социальной и этнической среде (обычно успешнее адаптируются те люди, у которых хорошо развиты интеллектуальные качества, культура общения, волевые характеристики).

Психологи выделяют четыре стадии культурного шока, три из которых практически совпадают с тремя периодами адаптации (см. *Адаптация этнокультурная*), но с добавлением феноменов межгрупповых отношений. Так, стадия фрустрации сопровождается ярко выраженным предпочтением своей группы, идентификацией себя с ней. Четвертая стадия носит название успешной адаптации и характеризуется полным усвоением и принятием норм и ценностей чужой этнической общности.

Л

Лидер — это член группы, коллектива, общности, авторитетная личность, завоевавшая авторитет и право влиять на других людей и играющая центральную роль в организации определенных отношений и совместной деятельности.

Лидер является порождением структуры взаимоотношений данной конкретной общности, группы, общества в целом. Эта структура определяется целями общности, ценностями и нормами, в ней функционирующими. В результате выдвигается конкретный лидер. Он как бы олицетворяет систему предпочитаемых другими людьми целей и ценностей, выступает их непосредственным проводником в жизнь. За ним признается право вести за собой других членов, быть последней инстанцией в оценке различных новых ситуаций и обстоятельств.

На практике в малой группе лидер часто выявляется через систему социометрических выборов, определяющих его как наиболее эмоционально предпочитаемого члена группы. Однако известно, что социометрическая «звезда» не всегда является лидером, хотя последний в некоторых группах может быть одновременно и «звездой», и коммуникативным центром группы. В основе лидерской позиции и высокого социометрического статуса лежат разные механизмы. Лидер и «звезда» создаются или выдвигаются группой для решения различных задач. «Звезда», скорее, может быть охарактеризована как центр эмоционального притяжения группы, как человек, с которым приятно общаться и проводить свободное время (см. также: *Национальный лидер; Политический лидер; Качества политического лидера*).

Лидерство — социально-психологический процесс, в ходе которого один член группы, общности, общества (лидер) организует и направляет других к достижению конкретной общей цели.

Некоторые ученые считают, что лидеры обладают особыми качествами, отличающими их от других людей. Однако это не всегда соответствует действительности. Современные исследования показали, что эффективные лидеры действительно отличаются от других людей по нескольким характеристикам, включая:

- *мотивацию к лидерству* — лидер хочет вести людей за собой и влиять на окружающих;
- *когнитивные способности* — лидеры могут обрабатывать и интерпретировать большой объем информации;
- *приспособляемость* — лидеры могут адаптироваться к потребностям своих последователей и к изменяющимся требованиям ситуации (см. также: *Лидер; Национальный лидер; Политический лидер; Качества политического лидера*).

Личное обаяние лидера — это его спонтанно-искренняя или искусная подача личностных качеств посредством внешнего поведения, выразительных средств речи и психологического воздействия на людей. Личное обаяние лидера помимо внешней привлекательности предполагает истинное человеколюбие, уважение людей, культуру общения, самоконтроль и самокритичность.

Личное обаяние лидера усиливается благодаря эlegantности манер, эстетике одежды, умелому поддержанию своего физического и психического здоровья. Личное обаяние государственных деятелей может быть поддержано и частично создано средствами массовой информации, рекомендациями специалистов в области политической психологии, рекламы и т. п.

Личностный конструкт — термин, принятый в употребление западными психологами и обозначающий способ, при помощи которого человек «конструирует» свой взгляд на окружающий мир.

Личностный конструкт включает определение общих характеристик двух объектов или событий, отличающихся от третьего объекта или события. Например, кто-либо считает двух своих друзей достойными доверия, а третьего — ненадежным человеком. Таким образом, он пользуется конструктом (противопоставлением) «надежность—ненадежность» и разделяет людей по категориям. Эти категории образуют личную конструкцию окружающего мира того или иного человека и помогают предсказывать события. Некоторые категории разделяются большинством людей, другие присущи некоторым из них.

Личностные конструкты могут изменяться, если человек сталкивается с противоречивой информацией, либо остаются стабильными в течение длительного времени и становятся частью его личности.

Личность — а) социальная сторона, социальная характеристика человека как феномена общественного развития; б) конкретный человек, представитель определенных социальных общностей (нация, класс, коллектив и др.), занимающийся определенными видами деятельности, осознающий свое отношение к окружающей среде и имеющий свои индивидуальные особенности. Термин обозначает также стабильные характеристики или черты человека, определяющие его мышление и поведение в разных ситуациях.

Соотношение национальной психики и психики конкретной личности соответствует диалектике тождества и различия общего и единичного. Кроме того, подразумевается, что разные люди ведут себя по-разному в сходных ситуациях, и различие поведения является продуктом несходства их личностей. Общее (социальное, национальное) и единичное (индивидуальное) в психологическом облике отдельной личности находятся в единстве, однако соотношение их у различных индивидов неодинаково. Чем шире круг общения личности, чем разнообразнее ее связи и отношения с различными сторонами жизни, тем богаче ее собственный мир, тем больше в личности качеств и черт, присущих данной социальной общности, нации.

У каждой социальной общности, нации есть немало представителей, которые наиболее полно воплощают в себе ее особенности. Например, приверженцам буддизма свойственны самоуглубленность, способность легко переносить жизненные невзгоды, а англичанам в целом присущи хладнокровие и выдержка, но и сре-

ди представителей этих категорий людей есть пылкие натуры. Нельзя поэтому, изучив психологические особенности отдельного индивида — представителя какой-либо социальной общности, нации, распространять их затем на всех. Носителями и хранителями социальной, национальной психики является народ в целом, а не отдельные личности или различные социальные и этнические группы (см. также: *Полнота психологического содержания личности*).

Логика этнопсихологического исследования — совокупность устойчивых представлений о взаимосвязанных этапах, формах, уровнях, методах, процедурах исследования в этнопсихологии.

Хотя всеобъемлющая логика этнопсихологического исследования еще не оформилась окончательно, соответствующие проблемы активно разрабатываются в русле методологии изучения национально-психологических феноменов представителями различных отраслей знаний. Интенсивная разработка логики этнопсихологического исследования, осознание функциональной роли различных элементов и процедур в целостном процессе исследования помогают преодолевать различные разногласия и подходы, практикуемые разными научными школами, не допускать абсолютизации отдельных форм и методов исследования национальной психики. Разработка вопросов логики этнопсихологического исследования является актуальной проблемой сегодняшнего этапа развития этнопсихологии, их успешное решение дает возможность получать максимальные результаты в исследовании такого сложного феномена, каким является национальная психология.

В настоящее время логика этнопсихологического исследования в зависимости от того, какие и как используются методы и методики конкретного исследования, может носить стандартный или кросскультурный характер (см.: *Стандартное этнопсихологическое исследование; Кросскультурное этнопсихологическое исследование*).

Ложь — сознательное утверждение человеком неправды или возражение тому, что соответствует действительности. Способами обмана могут быть: высказывания (устные и письменные), мимика, жесты, молчание, действия, отсутствие действий и др.

Ложь может быть прямой противоположностью правде (не черное, а белое) или являть собой частичное отступление от нее (преувеличение трудностей, приукрашивание своих заслуг, неискренние комплименты, подчеркнутое выполнение правил этикета и т. д.).

Локус контроля — а) понятие, принятое для выявления склонности человека видеть источник управления своей жизнью либо преимущественно во внешней среде, либо в самом себе; б) устойчивая характеристика личности, сформированная в процессе ее социализации и характеризующая склонность человека приписывать ответственность за результаты своей деятельности либо внешним силам, либо собственным способностям и усилиям.

Представление о локусе контроля в его современном понимании было введено американским психологом бихевиористской ориентации Д. Роттером. При этом предполагалось, что существует континуум, крайними точками которого являют-

ся индивиды с ярко выраженными внешними или внутренними стратегиями атрибуции. Остальные люди занимают промежуточные позиции между этими крайностями. В соответствии с тем, какую позицию занимает на континууме индивид, ему приписывается определенное значение локуса контроля.

Выделяют два типа локуса контроля: интернальный и экстернальный. Об *интернальном* локусе говорят тогда, когда человек большей частью принимает ответственность за события, происходящие в его жизни, на себя, объясняя их своим поведением, характером, способностями. «Я сам отвечаю за свои успехи и неудачи. От меня самого зависит моя жизнь и жизнь моей семьи. Я должен и могу это сделать», — вот жизненное кредо и постулаты такой личности. *Экстернальный* же — это такой локус, когда человек склонен приписывать ответственность за все внешним факторам, другим людям, судьбе или случайности, окружающей среде. В качестве других людей, на которых возлагается ответственность как за неудачи, так и за успехи личности, выступают родители, учителя, а в будущем — коллеги, начальство, знакомые. В обыденных ситуациях, на языке житейских понятий второй тип ответственности обозначается не иначе, как безответственность.

Во многих исследованиях установлено, что интерналы более уверены в себе, более спокойны и благожелательны, более популярны. Существует положительная корреляция между интернальностью и наличием смысла жизни — чем больше субъект верит, что все в жизни зависит от его собственных усилий и способностей, тем в большей мере находит он в жизни смысл и цели. Экстерналов же отличают повышенная тревожность, обеспокоенность, меньшая терпимость к другим и повышенная агрессивность, конформность, меньшая популярность. Все это, конечно, естественным образом связано с их позицией о зависимости от внешних обстоятельств и неспособностью управлять своими делами. Имеются данные о большей склонности экстерналов к обману, к совершению аморальных поступков.

Нельзя абстрагироваться и от такого обстоятельства, как изменчивость локуса контроля. Ответственность является важной составляющей, компонентом личностной зрелости. Исследования показывают, что интернальность коррелирует с социальной зрелостью и просоциальным поведением. Экстернальность корреляционно связана с недостаточной социальной зрелостью и асоциальным поведением. Интерналы отличаются большей терпимостью, большей целеустремленностью, самостоятельностью, меньшей агрессивностью, более благожелательным отношением к окружающим, чем экстерналы.

М

Малая группа — это немногочисленная по составу (3–40 человек), хорошо организованная, самостоятельная единица социальной структуры общества, члены которой объединены общей целью, совместной деятельностью и находятся в непосредственном личном контакте (общении) и эмоциональном взаимодействии продолжительное время.

Человек живет и трудится совместно с другими людьми, образуя с ними разнообразные общности, которые в обычной жизни представлены в виде многочисленных групп. Малая группа является начальной ячейкой человеческого общества и первоосновой всех других его составных элементов. В ней объективно проявляется реальность жизни, деятельности и взаимоотношений большинства людей, и задача состоит в том, чтобы правильно понимать, что происходит с человеком в малых группах, а также четко представлять те социально-психологические явления и процессы, которые в них возникают и функционируют.

Малая группа как самостоятельный субъект деятельности и специального анализа может быть охарактеризована с точки зрения:

- содержания ее психологии;
- своеобразия ее социально-психологической структуры;
- динамики социально-психологических процессов, происходящих в ней.

Зарубежные и отечественные ученые в результате продолжительного изучения малой группы пришли к выводу, что ей обязательно должны быть присущи следующие конкретные черты и признаки:

- наличие двух и более людей;
- осуществление определенных контактов и общение между ними;
- наличие общей цели и совместной деятельности; возникновение взаимных эмоциональных и других связей;
- проявление чувства принадлежности к данной группе; осознание членами группы себя как «Мы», а других как «Они»;
- формирование приемлемых для всех членов группы общих норм и ценностей;
- функционирование качественной организационной структуры и системы руководства (власти);
- наличие достаточного времени взаимного существования людей.

Малая группа, как и всякая другая общность людей, скреплена единством духовной жизни и психики, имеющим свои собственные особенности, которые

несводимы к простой сумме проявлений индивидуально-психологических черт людей, ее составляющих, и выражаются в функционировании сложной совокупности внутригрупповых социально-психологических явлений и процессов (см. также: *Психология малой группы; Социально-психологическая структура малой группы*).

Манипулирование сознанием как способ психологического воздействия — а) изменение направленности активности (психической и иной) других людей, осуществляемое незаметно для них; б) вид применения власти, при которой обладающий ею влияет на поведение других, не раскрывая характер поведения, которого от них ожидает.

Манипуляция позволяет:

- осуществлять воздействие таким образом, что оно остается незамеченным;
- управлять волей, чувствами и настроениями объекта воздействия;
- доводить объект воздействия до состояния инертности путем скрытого принуждения, программирования мыслей, намерений, установок, поведения;
- скрывать истинную информацию от объектов воздействия; инициировать поведение объекта воздействия посредством обмана или игры на его предполагаемых слабостях.

Манипуляция сознанием — это своеобразное господство над духовным состоянием людей, управление им путем навязывания людям соответствующих стереотипов мышления и поведения, выгодных тем, кто осуществляет психологическое воздействие. Обычно выделяют три уровня манипуляционного воздействия:

- первый уровень — усиление существующих в сознании людей нужных установок, идеалов и ценностей-норм;
- второй — связан с частными, малыми изменениями взглядов на то или иное событие, процесс, факт, что также оказывает влияние на политическую позицию и эмоциональное отношение к конкретному явлению;
- третий — предполагает коренное, кардинальное изменение жизненных установок на основе сообщения драматических, необычных новых данных, сведений.

Считается, что с помощью манипулирования можно добиться изменения жизненных установок на первых двух уровнях воздействия. С другой стороны, кардинальные изменения взглядов человека, группы, общности требуют комплексных воздействий на сознание человека всеми имеющимися методами и способами в течение длительного времени.

Основной механизм манипулирования сознанием состоит в следующем. Практикой установлено, что чем более осведомленными будут люди, тем труднее манипулировать ими. А поэтому объектов психологического воздействия нужно снабжать суррогатом информации — урезанной и усеченной, т. е. такой, которая отвечает целям психологического воздействия. Сначала людям пытаются навязать такие стереотипы, которые способны вызывать нужные реакции, поступки и поведение. При этом особо ориентируются (или специально выбирают) на тех, кто как бы против своей воли верит в мифы, штампы, слухи.

Затем используется ряд приемов, позволяющих повышать эффективность воздействия:

- преподнесение «нужной» в данный момент, зачастую грубо сфабрикованной информации;

- преднамеренное утаивание истинных, соответствующих действительности сведений;
- обеспечение информационной перегрузки, затрудняющей возможность объекту воздействия разобраться в истинном существе дела.

В случае если обман раскрывается, предполагается, что с течением времени острота ситуации спадает и многое воспринимается уже как нечто естественное, необходимое или в крайнем случае вынужденное.

Маргинал — человек, находящийся в промежуточном, пограничном положении между какими-либо социальными группами, утративший прежние социальные связи и не приспособившийся к новым условиям жизни; лицо, находящееся на периферии общества; люмпен, бродяга, бомж.

Маргинал никогда не сможет окончательно порвать (даже если ему будет дана такая возможность) со своей прошлой жизнью и ее традициями, но также никогда не будет принят в новое общество, в котором пытается найти для себя место. Он — человек на рубеже двух культур и двух обществ, которым не суждено слиться.

Маргинальная личность является продуктом миграции населения, тех разнообразных процессов, в результате которых человек определенной культуры вынужден осваивать иные, чуждые ему культурные ценности, социальные роли, образ жизни.

Маргинальность этническая — этнокультурная одновременная принадлежность двум этническим культурам, порождающая двойственное этническое самосознание. Этническая маргинальность — следствие длительного проживания человека среди представителей других этнических общностей и зависит от того, каким является его этническое окружение — дружественным или нет.

Обычно этническая маргинальность сопровождает процессы аккультурации и ассимиляции. Она характерна для потомков этнически смешанных браков, а также для представителей этнических меньшинств, включенных в иноэтническую среду. В современных условиях этническая маргинальность часто связана с экспансией унифицированной «европейской» урбанистической культуры, сталкивающейся с этнически специфическими традиционными культурами.

В российских условиях этническая маргинальность зачастую возникает (особенно в городах) при интеграции представителей различных народов в унифицированную культуру русскоязычного населения. Обычно этническая маргинальность сопровождается представлением о неравенстве социального статуса культур и психологически выражается в осознании индивидом своей неполной приобщенности к более «высокой» по статусу культуре и неполного разрыва с исходной, более «низкой». В этом случае этническая маргинальность характеризуется состоянием этнопсихологической «двойственности» представителей той или иной национальной общности, выражающейся в глубоких субъективных переживаниях, которые затрагивают их этнический статус.

Этническая маргинальность сопровождает появление предпосылок для внутреннего конфликта этнической идентичности, развития интенсивной окрашенности эмоциональной сферы национального сознания людей, возникновения негативного отношения к воздействию других культур. Во втором поколении маргинальная группа стремится поскорее избавиться от черт исходной культуры,

в третьем же — часто наблюдается возврат к традиционной культуре, усиленное возрождение этнической специфики.

Массовидные социально-психологические явления — явления, наблюдаемые в стихийно возникающих общностях людей. К ним обычно относят панику, психологические особенности межнациональной и массовой коммуникации (см.: *Коммуникация массовая*; *Коммуникация межнациональная*), поведение людей в толпе (см.: *Толпа*), психологию рекламы (см.: *Реклама*) и распространения слухов (см.: *Слухи*).

Медитация — управляющее самостоятельное воздействие человека на собственные психические состояния, мысли и чувства.

Медитация, имея много общего с аутогенными тренировками и самогипнозом, обладает и специфическими особенностями. Посредством медитации достигается высшая степень концентрации внимания на определенном объекте или же, наоборот, полное «рассредоточение» внимания. В том и другом случае наступает остановка процессов восприятия и мышления, происходит особого рода чувственная изоляция человека от внешнего мира.

Психологический анализ медитации показывает, что ее уникальной особенностью является временное выключение функции памяти из комплекса психических процессов. Именно это допущение позволяет объяснить происхождение тех психических явлений, которые имеют место при медитации и в период ее последствий.

Медитация — прием психической тренировки, принимающей различные формы в зависимости от культурно-исторического окружения. Наибольшее число свидетельств о приемах медитации сохранилось на Востоке: в Индии, Китае и некоторых других странах.

Межгрупповое взаимодействие — процесс непосредственного или опосредованного воздействия множественных субъектов (объектов) друг на друга, порождающий их взаимную обусловленность и своеобразный характер отношений. Обычно оно имеет место между целыми группами (а также их частями) и выступает как интегрирующий (или, наоборот, дестабилизирующий) фактор развития общества.

Межличностное взаимодействие — случайные или преднамеренные, частные или публичные, длительные или кратковременные, вербальные или невербальные контакты и связи двух и более человек, вызывающие взаимные изменения их поведения, деятельности, отношений и установок.

Основными признаками такого взаимодействия выступают:

- наличие внешней по отношению к взаимодействующим индивидам цели (объекта), достижение которой предполагает взаимные усилия;
- эксплицированность — доступность для наблюдения со стороны и регистрации другими людьми;
- ситуативность — достаточно жесткая регламентация конкретными условиями деятельности, нормами, правилами и интенсивностью отношений, в силу чего взаимодействие становится достаточно изменчивым феноменом;

- рефлексивная многозначность — зависимость его восприятия от условий осуществления и оценок его участников.

Межнациональная культура — термин, которым в культурологии обозначают формирующуюся мировую культуру, многие элементы которой уже можно конкретно описать и которые характеризуются высокой художественной культурой различных регионов, а также общей продукцией массовой культуры, едиными элементами культуры быта, форм досуга, спорта, элементов поведения и организации, политической и правовой культуры и т. д.

Межнациональная культура находит поддержку у различных международных организаций. Высокие ее достижения находят признание на различных международных конкурсах, фестивалях, спортивных состязаниях, художественных выставках и в том или ином виде рекомендуются международной общественности как образцы. В этом случае международное право, этикет, научные и культурные достижения не замыкаются в рамках нации, а становятся межнациональными.

Межнациональная рознь — конфликтные отношения между представителями различных этнических общностей, наследие прошлого, оказывающее негативное влияние на материальную и духовную жизнь любого государства.

Межнациональное общение (на личностном уровне) — взаимодействие, в котором отдельные личности выступают как представители различных этнических общностей.

Межэтнические конфликты — одна из форм отношений между национальными общностями, характеризующаяся состоянием взаимных претензий, имеющая тенденцию к нарастанию противостояния вплоть до вооруженных столкновений, открытых войн.

Любой межэтнический конфликт носит уникальный характер. Межэтнические конфликты являются следствием распада или дезинтеграции социума, дискриминации одной нации другой, нарушения соглашений, разрыва социальных отношений и связей между людьми. Причиной межэтнических конфликтов является борьба за распределение и перераспределение материальных и культурных ценностей между этносами, этническими группами. За каждым международным конфликтом — трагедия человеческих судеб, драма народов и, что не менее опасно, неизбежность перенесения в память приходящих поколений старых обид, оскорблений, несправедливостей, которые, если они не были сняты или не получили должной правовой оценки, не нашли соответствующего общественного порицания и наказания, могут подталкивать впоследствии на разрешение несправедливыми действиями даже простых проблем.

Толчком к межэтническим конфликтам могут стать как общие, так и совершенно конкретные, «ситуативные» причины, восходящие к особенностям того или иного региона. Противоестественно и разуму, и человеческой природе видеть хотя бы малейший источник межнационального конфликта как заложенный изначально, «генетически» в тот или иной этнос, как его сущность.

Взгляды зарубежных ученых на сущность межэтнических конфликтов. Межэтнический конфликт, с точки зрения зарубежных специалистов, имеет экономические, политические, правовые и другие аспекты и параметры измерения.

Национальная безопасность, суверенитет, этническая идентификация, интеграция являются фундаментальными понятиями при анализе межэтнических конфликтов. Наличие противоречия — это условие возникновения конфликта, но не сам конфликт.

Межэтнические конфликты могут разрешаться в конструктивной либо в деструктивной форме. Если конструктивный путь является прежде всего поиском согласия, взаимоприемлемых решений, то деструктивный путь означает применение угроз, давления, переход к открытым вооруженным действиям между конфликтующими этносами.

Западными учеными определены два основных подхода к анализу социального конфликта: *структурно-функциональный* (Т. Парсон) и *конфликтная модель общества* (Р. Дарендорф, И. Миллс). Признавая конфликт естественным состоянием общества, западные ученые настаивают на необходимости осуществлять регулирование, управление конфликтом, а также его прогнозирование и предупреждение (К. Боулдин).

Одним из методов регуляции межэтнических конфликтов, по их мнению, является национальная политика государства, а также институционализация межэтнического конфликта (см.: *Институционализация межэтнического конфликта*). Эффективным методом урегулирования межэтнического конфликта является переговорный процесс (см.: *Переговоры межнациональные*).

Взгляды на межэтнические конфликты российских ученых. Российские ученые считают, что ведущим среди основных мотивов межэтнических конфликтов является мировоззрение национал-экстремизма — идеологии и практики национального превосходства (неприятия культуры, традиций, религии, обычаев другого народа). Национал-экстремизм, как правило, спекулирует на объективных противоречиях, трудностях экономического, социального, экологического, духовного характера, «белых пятнах» истории, несовершенстве национально-государственного устройства, правовой защиты чести и достоинства граждан, перегибах в кадровой политике (отбор по национальному признаку). Все этому придается «национальная» окраска, центр тяжести переносится на противопоставление народов, проповедь исключительности «своей» нации и возложение на инационального соседа вины.

Отечественная наука подчеркивает и тот факт, что искусно подогретые национальные чувства как бы накладываются на реально существующие проблемы, затем включается такой универсальный механизм всякого национал-экстремизма, как политическое хамелеонство и «всеядность» — способность вступать в коалицию с самыми полярными идейными течениями и откровенными преступниками, коррумпированными кругами, в том числе из структур официальной власти, «кланами», где каждый защищает свои собственные, далеко не национальные интересы. В определенный момент межнационального конфликта национал-экстремизм будет приобретать характер «национального» единства, временного межнационального союза для борьбы с общественной системой, блокирования властных, правительственных решений.

Наиболее распространенными типами межнационального конфликта, по мнению российских исследователей, являются:

- *государственно-правовой*. В основе его лежит неудовлетворенность правовым статусом нации, не имеющей собственной государственности или имеющей ее в усеченной форме. По сути это конфликт с властными структурами государ-

ства, в составе которого находится данная нация, но зачастую эти структуры отождествляются с народом, давшим наименование этому государству (например, абхазо-грузинский и осетино-грузинский конфликты, события в Чечне, Приднестровье, ряде других регионов);

- *этно-территориальный конфликт*, который, как правило, имеет глубокие исторические корни. С учетом того, что в России национально-территориальные границы по существу отсутствовали, а в СССР они зачастую были произвольны, неоднократно сдвигались, ареал расселения многих народов весьма широк и пестр — конфликты такого рода особенно опасны и трудноразрешимы. Чрезвычайно остро они протекают в местах насильственного переселения депортированных народов и на их исторической родине при реализации права на возвращение прежних территорий (конфликты между ингушами и осетинами за Пригородный район, крымско-татарский, нагорно-карабахский, в пограничных районах среднеазиатских государств, России и Казахстана, Украины и Молдовы, — всего таких спорных территорий в бывшем Союзе ССР специалисты насчитывают около 100);
- *этно-демографический конфликт*, который возникает там, где реальна опасность «размывания», растворения этноса в результате быстрого механического притока иноязычного населения. Приоритетным требованием в таких случаях становится защита прав «коренной нации», введение разного рода ограничений для «пришлых». Такого рода конфликты характерны для Прибалтики, Молдовы, ряда республик Российской Федерации. Межнациональные конфликты усиливают миграционные потоки и порождают огромное число беженцев (сегодня их около 1 млн), а это, в свою очередь, ведет к появлению еще одного типа конфликтов — между переселенцами (беженцами) и местным населением.

Конечный результат любого из типов конфликтов: усугубляющееся бедствие народов, втянутых в противоборство, и почти всегда беспроигрышная политическая игра явных и скрытых организаторов народной трагедии. По мнению отечественных ученых, существуют следующие направления предупреждения и преодоления межнациональных конфликтов:

- раннее прогнозирование (знание ситуации даст возможность принять необходимые меры до того, как конфликт вызрел);
- оперативные решения наиболее острых вопросов, которые не требуют длительной подготовки и больших затрат, организационно-политическая и разъяснительная работа;
- налаживание диалога противостоящих сторон, переговорного процесса, как правило, с участием нейтральной стороны;
- применение санкций — экономических, политических, административно-правовых, вплоть до санкционированного применения силы органами охраны общественного порядка;
- организация взаимовыгодного предпринимательства: строительство совместных предприятий, свободных экономических зон, зон совместной торговли, в целом — налаживание полнокровного экономического сотрудничества;
- создание инфраструктуры духовного сотрудничества, развитие туризма, спорта и т. п.

Межэтническое реконструирование жизненного мира — социологическая и психологическая модель завершения межэтнического конфликта, принятая в западной социологической науке, разработанная в соответствии с основными положениями базисной теории социального конфликта — теории человеческих потребностей (Р. Фишер, Д. Девис, К. Ледерер, Д. Бертон, О. Надлер).

Согласно межэтническому реконструированию жизненного мира, межэтнический конфликт возникает как следствие существующих различий «миров». Каждый этнос, этническая группа представляет собой особый мир, отличающийся от других, и при взаимодействии различных «миров» возможно возникновение сложных конфликтных ситуаций; их отличительной особенностью является некритическое отношение к собственному «миру», а попытка рефлексии означает выход за его пределы. Специфическая особенность конфликтов между «мирами» заключается в принципиальной невозможности их различения с помощью логики, рационализма (О. Надлер).

Основной причиной, способствующей сохранению «миров», является потребность в значении, т. е. потребность создания собственного мира как условия безопасности, жизнедеятельности, самореализации, идентификации. Любой другой «мир» рассматривается как враждебный и угрожающий существованию данного «мира». Конфликт «миров» означает столкновение способов реализации человеческих потребностей. Традиционные аналитические методы урегулирования конфликта в ситуации конфликта «миров» являются неэффективными, так как субъекты конфликта проявляют нежелание идти на компромисс, уступки, полагая, что осуществляется посягательство на их жизненно важные ценности и потребности. Подобные конфликты могут быть разрешены с помощью метода межэтнического реконструирования жизненного мира — путем создания нового мира.

Согласно межэтническому реконструированию жизненного мира, межэтнический конфликт может быть разрешен в ходе постепенных структурных изменений.

Менталитет национальный — а) свойственный данной этнической общности стиль жизни, культуры; б) присущая данной нации система ценностей, взглядов, мировоззрения, черт характера, норм поведения. Национальный менталитет характеризуется неизменностью, постоянством, консерватизмом. Он слабо подвержен воздействию извне, попыткам идеологического, административного, правового или управленческого давления.

На индивидуальном уровне этнический менталитет формируется в процессе обучения и воспитания, самореализации личности, выбора своей роли, усвоения ею национальной культуры, идентификации себя с ближайшим социальным, этническим окружением. Как элемент духовной жизни национальный менталитет тесно связан с формированием национального самосознания и на обыденном уровне нередко носит особенный эмоциональный, а часто мистический или религиозный характер. С учетом индивидуальных психологических особенностей, темперамента и черт характера личностное восприятие и усвоение духовной культуры своего этноса и соответственно национальный менталитет могут иметь двойственное значение: полное принятие элементов культуры и духовных ценностей на веру или, напротив, слишком рациональное, критическое к ним отношение и усвоение.

В зависимости от личной позиции, особенностей восприятия, усвоения культурных ценностей и склада мышления может сформироваться различный уро-

вень идентификации представителя той или иной народности или группы со своим национальным и социальным окружением. Исследование национального менталитета в рамках предмета этнопсихологии имеет важное значение для определения степени сплоченности, интеграции, этнической общности, группы, а также осознание места и роли личного «Я» в системе категорий «Мы» — «Они», «свой» — «чужие».

Метод «подбора черт» и «свободного описания» в этнопсихологии — метод этнопсихологического исследования, с помощью которого выявляются типичные характеристики национальной психологии представителей того или иного народа.

Впервые он был применен в 1933 г. в США А. Катцем и У. Брейли. Предварительно исследователями был составлен список из 84 личностных характеристик. Из них испытуемым предлагалось выбрать характерные, с их точки зрения, для каждой из девяти национальных групп: американцев, англичан, китайцев, немцев, итальянцев, евреев, негров, турок и японцев. В результате была установлена высокая согласованность в приписывании респондентами типичных для той или иной этнической общности личностных качеств вне зависимости от того, контактировали ли когда-либо опрашиваемые с лицом данной национальности или нет. Совокупность черт, выбранная испытуемыми как характеристика определенного этноса, отражала, по мнению авторов, существующий в американском обществе стереотипный образ данной национальной группы.

Аналогичные исследования, проводимые затем и на Западе, и в СССР (в Азербайджане, Ленинграде, Казахстане, Нальчике, Улан-Удэ, Элисте), показали, что у людей в обыденном сознании представления о наличии специфических национальных черт имеют достаточно глубокие корни и их нужно изучать в интересах регулирования межнациональных отношений, снятия конфликтности во взаимодействии с представителями других этнических общностей. Например, данные исследования 120 казахов и 20 русских, проживающих в Казахстане, с одной стороны, продемонстрировали, что для казахов русские предстают трудолюбивыми, дружелюбными, общительными и отзывчивыми людьми, а для русских казахи — трудолюбивыми, щедрыми, консервативными, властолюбивыми, высокомерными. С другой стороны, эксперимент позволил вовремя зафиксировать негативизм в отношениях русских к казахам и принять соответствующие меры для улучшения взаимоотношений между ними.

Метод групповой оценки личности заключается в получении наиболее полной оценки личности на основе учета мнений некоторого числа экспертов, т. е. людей, хорошо знающих аттестуемого по совместной работе. Обычно используется в производственных условиях при проведении периодических аттестаций, а также при формировании резерва на выдвижение.

К экспертным оценкам прибегают в тех случаях, если изучаемое свойство не удастся измерить другими способами. Это имеет место, когда необходимо качественно оценить неярко выраженную особенность личности. Условной количественной единицей измерения является балл. Непосредственным предметом измерения метода групповой оценки личности являются не собственно профессиональные качества, а мнения о них экспертов. Качества личности, таким образом, определяются опосредованно. Мнения экспертов объективно детерминированы свойствами личности оцениваемого.

В то же время оценка является функцией группы и производственной ситуации, в которой протекает деятельность, и во многом зависит от взаимоотношений в группе. Таким образом, метод групповой оценки личности выявляет ее социально-психологическую позицию в данном производственном коллективе, что имеет важное значение для принятия решения о должностных перемещениях.

Метод изучения социальных и этнических стереотипов — использование специальных методик исследования устойчивых ценностных ориентаций, установок, представлений (истинных или искаженных) о социальных (этнических) общностях и психологии их представителей.

Пока еще нет универсальных методик, которые бы позволяли выявлять все компоненты социального (этнического) стереотипа, все его характеристики. Каждая из имеющихся сегодня методик имеет свои достоинства и недостатки. Среди российских психологов известны исследования, проведенные Е. Л. Коневой, Н. И. Конюховым, В. Г. Крысько, В. Ф. Петренко.

В настоящее время наиболее широко применяются психосемантические методики. В качестве примера использования одной из наиболее известных среди них можно привести методику изучения семантического дифференциала. Стимульный материал представляет собой 40 оценочных биполярных шкал, взятых в основном из варианта вербального семантического дифференциала русской лексики, разработанного В. Ф. Петренко. Сравнительный анализ этнических стереотипов проводится по десяти выделенным факторам, в соответствии с которыми по всей выборке дифференцируются образы исследуемых народов, что позволяет изучить стереотипы на уровне образа. Эта методика дает возможность более глубоко исследовать и механизмы стереотипизации.

Широко применяется и методика «множественной идентификации», разработанная В. Ф. Петренко. С ее помощью можно проводить сопоставление ролевых позиций и выявление стоящих за ними идентификаций через описание характерных поступков. Апробация методики проводилась на материале русской и азербайджанской выборок (девушек-студенток от 20 до 30 лет), для которых было выделено 90 возможных поступков из семейно-бытовой сферы: «познакомиться с парнем на улице», «стремиться к получению высшего образования», «распоряжаться семейным бюджетом», «курить сигареты», «изменить мужу в ответ на его измену» и т. д. Поступки выделялись с учетом их типичности для сопоставляемых культур и естественности для исследуемой социальной группы. Испытуемые оценивали значимость каждого поступка по шестибалльной шкале с 12 ролевых позиций: 1) я сама; 2) моя мать; 3) идеал женщины с моей точки зрения; 4) идеал женщины, принятый в обществе; 5) типичная женщина; 6) женщина 40 лет назад; 7) женщина через 20 лет; 8) женщина с неудавшейся личной жизнью; 9) презираемая мною женщина; 10) русская (для азербайджанок) и азербайджанка (для русских); 11) грузинка; 12) эстонка. Формой отработки данных и одновременно формой их представления явилось построение семантических пространств с использованием факторного анализа, который позволил свести множество поступков к обобщенным «типичным» показателям, объединяющим сходные поступки в одно измерение.

Метод моделирования в социальной и этнической психологии — совокупность способов и приемов для создания моделей определенного периода в развитии пси-

хики представителей конкретных социальных или этнических общностей, а также их социально- и национально-психологических особенностей, необходимых для выявления и осмысления наиболее характерных и существенных черт.

Методики изучения социально-психологических явлений — способы и приемы диагностики конкретных социально-психологических явлений.

Многообразие и сложность социально-психологических феноменов обуславливают наличие большого количества методик их изучения. Эти методики можно классифицировать в зависимости от конкретных классов социально-психологических феноменов, которые исследуются с их помощью.

Во-первых, различают *методики изучения социальных отношений и взаимоотношений*. К ним можно отнести: методику парных сравнений шкалы социальной дистанции Э. Богардуса; опросник межличностных отношений В. Шутца и А. А. Рукавишникова (методика построена на основе выявления трех потребностей межличностных отношений: включения, контроля и аффекта); методику диагностики межличностных отношений Т. Лири (методика основана на изучении специфики доминирования-подчинения, дружелюбия-враждебности и других восьми более частных отношений); цветовой тест отношений (он предназначен для изучения эмоциональных — сознательных и бессознательных — компонентов взаимоотношений людей); фотодиагностику взаимоотношений; личностный ориентационный опросник В. Смекала и М. Кучера (он используется для выявления личностной, коллективистской и деловой направленности отношений людей); методику изучения нормативных предпочтений в группе О. И. Комиссаровой, ориентированную на выявление коммуникативных и деловых отношений; методику восприятия индивидом группы В. Е. Залюбовской, позволяющую определить: восприятие группы как помехи; восприятие группы как средства достижения тех или иных целей; восприятие группы как самостоятельной ценности; методику изучения взаимоотношений в группе (она построена на использовании 4-факторной шкалированной анкеты, предполагающей оценку 4 видов взаимоотношений: социальной дистанции, дружбы, альтруизма и ответственности); методику изучения психологического климата в группе (она основана на применении биполярной шкалы взаимоотношений Ф. Фидлера и Ю. Ханина); методику количественной оценки групповой эмпатии (она построена на выявлении уровня переживаний членов группы в форме сопереживания, сочувствия, сострадания, сорадости, совосхищения); методику изучения сплоченности группы, нацеленную на выявление и оценку: опосредованности групповой сплоченности целями и задачами совместной деятельности; ценностно-ориентационного единства группы.

Во-вторых, различают *методики изучения различных видов общения*: методику измерения общей общительности людей И. В. Липсица (она предполагает изучение общительности с помощью специальных тестов «Общительный ли Вы человек»); методику измерения потребности в общении Ю. Орлова и В. Шкурина, дающую возможность шкалировать потребность людей в общении; тесты М. Снайдера (методика позволяет оценить, в какой степени человек контролирует себя в общении с другими людьми); методику «Q-сортировка» Х. Зелена и Д. Штока (она позволяет определить основные тенденции общения человека в реальной группе: общительность, необщительность, зависимость, независимость, принятие борьбы и избегание борьбы); методику изучения невербальных средств общения

людей, использующую специальные тесты для измерения характерных средств невербального общения; методики «кадр за кадром» — описания-рисунки (они позволяют превращать целостное, объемное, подвижное, разворачивающееся во времени невербальное общение в плоское, фрагментарное, застывшее явление, поддающееся доскональному изучению); методику изучения уровня эффективности педагогического общения.

В-третьих, различают *методики диагностики социальных конфликтов*, включающие: методику изучения конфликтного взаимодействия К. Томаса; методику выявления внутриличностного конфликта Г. Келлера, позволяющую определить наличие конфликта в трех сферах: семейной, партнерской и производственной деятельности; методики определения внутриличностной конфликтности, основанные на изучении ценностных ориентаций по шкале Рокича и шкале депрессии; опросник определения индивидуального уровня агрессивности личности А. Баса и А. Дарки, позволяющий выявить различные формы агрессивных и враждебных реакций: физической, косвенной, вербальной агрессии, раздражительности, негативизма, обиды, зависти, подозрительности; методику изучения поведения личности в конфликте (основана на методике исследования фрустрационных реакций С. Розенцвейга); опросник Б. Кросби и Д. Шерера, позволяющий определить индекс психологического климата в организации в группах; модульную методику межличностных конфликтов, включающую базовые и дополнительные шкалы для измерения межличностных конфликтов; ситуационные методики исследования конфликтов; качественные методики изучения межгрупповых конфликтов.

В-четвертых, выделяют *методики изучения национально-психологических особенностей людей*, к которым обычно относят: этнопсихологический опросник Л. Дробизевой и Г. Старовойтовой, дающий возможность выявить интересы, психологические предпочтения, обряды и обычаи представителей различных народов; методику выявления актуального этнопсихологического статуса личности А. Асмолова и Е. Шлягиной, позволяющую зафиксировать степень выраженности и знака этнической идентичности личности, направленности и содержания ее авто- и гетеростереотипов; региональную картотеку человеческих отношений (*HRAF — Human Relations Area Files*), которая представляет собой систему обобщения и хранения этнопсихологических данных; методику множественной идентификации В. Петренко, предназначенную для изучения этноспецифических приоритетов представителей конкретных национальных общностей; методики изучения этнических стереотипов; методику шкалирования этноцентризма Д. Левинсона, ориентированную на выявление своеобразия отношения к своей этнической общности; шкалу социальной дистанции Э. Богардуса, выявляющую приоритет социальных отношений у представителей этнических общностей; методику «подбора черт» и «свободного описания» А. Катца и У. Брэйли, с помощью которой выявляются типичные характеристики национальной психологии; методику исследования направленности интересов, ценностных ориентаций и социальных установок В. Водзимской, ориентирующую на изучение этноспецифических предпочтений; этноадаптированный опросник самоотношения личности В. Столина (он позволяет охарактеризовать самоотношение представителя конкретной этнической общности как чувство в адрес собственного «Я»); этноадаптированную методику измерения локуса контроля Е. Бажина и Е. Голынкина, позволяющую оценить чувство ответственности, готовности к активности и переживания «Я»

представителя конкретной этнической общности; опросник для измерения мотивации одобрения С. Марлоу, ориентированный на выявление особенностей национального поведения людей; адаптированный опросник для оценки мотивации к достижению цели К. Томаса, позволяющий изучить своеобразие разнообразных социально- и индивидуально-психологических качеств представителей различных этнических общностей; методику выявления импульсивности-целеустремленности В. Лысенкова, с помощью которой может быть осуществлена оценка существенных для каждой нации диспозиций личности; методики выявления национально-психологических особенностей людей с использованием семантического дифференциала; опросный лист для руководителей многонационального коллектива В. Крысько, дающий возможность оценить знания, умения и навыки управления межнациональными отношениями.

В-пятых, различают *методики изучения семейных отношений*, которые включают: методику Е. Шефера и Р. Делли (предназначена для изучения отношений родителей, прежде всего матерей, к разным сторонам семейной жизни и выполнению своей семейной роли); методику «Типовое семейное состояние» (выявляет три типа семейных отношений: неустойчивый, конструктивный и деструктивный); опросник «Конструктивно-деструктивная семья» (ориентирован на изучение особенностей данного типа семьи); методику «Нормативное сопротивление» (позволяет диагностировать состояния противодействия членов семьи друг другу); тест «Кинетический рисунок семьи» Р. Бернса и С. Кауфмана (предназначен для диагностики внутрисемейных отношений с точки зрения ребенка); тест-опросник удовлетворенности браком В. Столина, Т. Романовой, Г. Бутенко (предназначен для экспресс-диагностики степени удовлетворенности-неудовлетворенности браком, а также степени согласования-рассогласования браков у той или иной социальной группы); методику изучения супружеских отношений в смешанных браках В. Левкович (предназначена для выявления специфики отношений между разноэтническими супругами).

В-шестых, существуют *методики социально-психологической диагностики личности*, к которым обычно относят: методику выявления «осознанности жизненных целей» личности (позволяет оценить глубину и осознанность жизненных целей человека); методику определения деловых и коммуникативных предпочтений личности (исследует качества человека по 3 шкалам: коммуникативных и деловых предпочтений и шкале неискренности); методику диагностирования эмоциональной направленности личности Б. Додонова (позволяет изучить 10 видов ее потребностей); методики исследования мотивации достижения и аффилиации А. Меграбяна и М. Магомед-Эминова (применяются для диагностики мотивов стремления к успеху и мотивов избегания неудачи); методики «Карта интересов» и «Дифференциально-диагностический опросник» Е. Климова (используются для исследования интересов и профессиональной ориентации личности); методику изучения личностного дифференциала (позволяет выявить определенные характеристики личности, относящиеся к ее самосознанию и межличностным отношениям); методику косвенного измерения системы самооценок (предназначена для вскрытия не вполне вербализированных или неосознаваемых особенностей самооценки); методики «Кос» (используются для выявления коммуникативных и организаторских способностей личности через различные ситуации поведения); методики диагностики психологической наблюдательности личности — «Пове-

денческий портрет», «Список личностных черт» А. Эткинда, «Рисунок эмоций» В. Лабунской; шкалу одиночества Д. Рассела, Л. Пепло и М. Фергюссона (выявляет одиночество как следствие тревожности, социальной изоляции, депрессии, скуки); тест М. Люшера (позволяет понять направленность личности на ту или иную деятельность, ее функциональные состояния и настроения, а также наиболее устойчивые черты личности); опросник САН (предназначен для оперативной оценки самочувствия, активности и настроений людей).

В-седьмых, различают *методики изучения массовидных и других социально-психологических* явлений, в состав которых обычно включают: методики изучения социальной удовлетворенности людей (основываются на учете престижа их профессий, уровня образования и дохода); методики диагностики качества и образа жизни в обществе (основаны на анализе показателей культуры, образа жизни, социального благополучия); методики оценки репутации (основаны на существующем в каждом обществе своеобразном разделении множества профессий, статусов, позиций и оценки их с точки зрения значимости, престижа); «самооценочный» метод классовой идентификации (ориентирован на выявление реального или мнимого имущественного и социально-психологического самочувствия представителей различных конфессиональных групп); семи- и девятиклассные шкалы оценки социальной стратификации (основаны на применении кластерного анализа для выявления уровня дохода, тесноты связей этого показателя с перечнем профессий и уровнем образования, статусом и т. п.); методики изучения общественного мнения и общественных настроений (строятся на анализе отношений различных слоев общества к событиям, фактам, представляющим социальный интерес и наиболее значимым для людей, удовлетворения их потребностей в самосохранении, потреблении, общении, самовыражении и т. д.); методики изучения политического лидерства (представляют собой соединение различных технологий анализа отношения общества к конкретным политическим лидерам и использования специальных тестов для выявления наиболее предпочтительных для общества их психологических характеристик); методики «Профиль организационных характеристик» Р. Лайкерта и «Шкала организационных парадигм» Л. Константина (предназначены для выявления лидерства, группового взаимодействия и сотрудничества, мотивации, коммуникации, процесса принятия решений в ходе управления); методики изучения социально-психологического климата (позволяют выявить эмоциональный, поведенческий и когнитивный компоненты отношений в обществе).

Методологические принципы социальной психологии — наиболее общие обобщенные представления о содержании, формах и закономерностях функционирования явлений и процессов, которые она изучает.

Принцип *детерминизма* показывает причинную обусловленность психологии социальной общности и ее зависимость от объективных природных, экономических, социальных, культурных и иных факторов, имевших место в процессе ее формирования и развития. Для того чтобы правильно осмыслить конкретное социально-психологическое или этнопсихологическое явление, необходимо понять наиболее общие и специфические условия, его породившие.

Принцип *гносеологического подхода* к анализу и осмыслению социально-психологических особенностей людей ориентирует на тщательное изучение и сопоставление

ставление исторического своеобразия процессов развития одной социальной общности в отличие от других.

Принцип *личностного подхода* требует учитывать при изучении любых социально-психологических феноменов, что их носителем всегда является, во-первых, конкретная личность и, во-вторых, представитель конкретной социальной общности с характерными для него чувствами, мыслями, волей, ценностными ориентациями и т. д. Нужно постоянно принимать во внимание тот факт, что в психологии каждого человека присутствуют и конкретно личностное, и социально особенное, проявляющиеся в единстве и противоречивости своего содержания.

Принцип *единства сознания и деятельности* вооружает ученого правильным пониманием сущности проявления социально-психологических феноменов в зависимости от закономерностей того или иного вида деятельности, в которую вовлечен представитель конкретной социальной общности. С одной стороны, общие закономерности конкретной деятельности формируют в психологии субъектов ее осуществления общие представления и стереотипы. С другой — у представителей различных социальных общностей психологические черты и особенности общественного сознания и самосознания вносят определенное своеобразие и в элементы, формы, результаты самой деятельности.

Методология социальной психологии — термин, употребляемый для обозначения общих представлений об идейных позициях этой науки, общей концепции принципов построения, форм, методов, способов и приемов познания ею своего объекта исследования — психики представителей конкретных социальных общностей.

Методология социальной психологии определяется особенностями ее предмета: чтобы успешно исследовать социально-психологические особенности людей, нужно верно представить себе их содержание, закономерности их развития, соотношение с другими элементами общественного сознания. Лишь познание реальных свойств и закономерностей развития социальной психики помогает определить те методы и использовать те методики, с помощью которых она может эффективно изучаться наукой.

Обычно различают 3 уровня методологии любой науки. *Общая методология* обеспечивает наиболее правильные и точные представления о наиболее общих законах развития объективного мира, его своеобразии и составляющих компонентах, а также месте и роли в нем тех явлений, которые изучает данная наука. Общая методология отечественной психологической науки исходит из того, что:

- окружающий нас мир материален (состоит из материи);
- материя первична, а сознание и психика вторичны;
- различные виды материи находятся в непрерывном движении, развитии и взаимодействии;
- движение и взаимодействие материи определяют собой качественные особенности всех общественно-психологических явлений и социальной активности людей;
- взаимодействие — это объективная, универсальная форма движения и развития, определяющая существование и структурную организацию любой материальной системы, в том числе и социальных групп;

- в истории человечества взаимодействие было изначальной формой зарождения и последующего развития всего существования людей как высокоорганизованных живых существ с разветвленной системой различных форм связей между ними и окружающей действительностью;
- только в ходе филогенетической эволюции самого человека взаимодействие его с другими индивидами превратилось в полноценную, разноуровневую и многофункциональную совместную деятельность людей;
- в результате взаимодействия людей рождается и все «социальное», т. е. общественные отношения;
- характер и содержание многочисленных общественных отношений во многом обусловлены спецификой и обстоятельствами самого взаимодействия, целями, преследуемыми конкретными людьми в его процессе, а также местом и ролью, которые они занимают в обществе;
- все виды общественных отношений пронизывают, в свою очередь, психологические отношения людей, т. е. субъективные связи, возникающие в результате их фактического взаимодействия и сопровождаемые уже различными эмоциональными и другими переживаниями (симпатиями и антипатиями) индивидов, в них участвующих;
- как результат материальной и духовной жизни индивидов, их исторического развития формируется общественное сознание людей, представляющее собой отражение их социального бытия, общественных и психологических отношений;
- общественное сознание, общественные и психологические отношения людей поддаются всестороннему изучению и осмыслению с помощью специальных методов и методик исследования, разработанных социально-психологической наукой.

Специальная методология, или методология конкретной науки, позволяет последней формулировать свои собственные (внутринаучные) законы и закономерности, относящиеся к своеобразию формирования, развития и функционирования тех феноменов, которые она исследует. Специальной методологией социальной психологии выступают ее методологические принципы (см.: *Методологические принципы социальной психологии*).

Наконец, *частная методология* представляет собой совокупность методов, способов, приемов, методик и техник исследования конкретной наукой различных явлений, которые составляют предмет и объект ее анализа. Под методом обычно понимается основной путь познания того или иного явления, а под методикой — совокупность методических, технических приемов, которые своим своеобразием, последовательностью и взаимосвязью модифицируют данный метод. Методики в отличие от метода, имеющего более универсальный характер, всегда привязаны к изучению какого-либо конкретного феномена. Под техникой же исследования того или иного явления обычно подразумевается совокупность специальных приемов для эффективного использования той или иной методики (приемы статистического анализа, приемы контроля надежности информации, приемы измерения количественных характеристик и т. д.).

Частная методология социальной психологии и ее отраслей включает в себя методы социальной психологии и методики исследования ее конкретных феноме-

нов (см. *Методы социальной психологии; Методики изучения социально-психологических явлений*).

Методы и приемы воздействия (национальные) на чувства, сознание и поведение в ходе воспитания — стихийно сложившиеся, исторически и социально обусловленные народные способы решения задач воспитания подрастающих поколений, целесообразного взаимодействия взрослых с детьми. Народные методы и приемы воздействия на ум и эмоции ребенка являются одним из основных вопросов предмета этнопедагогики и этнопсихологии.

Реестр этнопедагогических и этнопсихологических методов и приемов воздействия в ходе воспитания включает: убеждение, пример, требование, приказ, разъяснение, поверье, приучение, упражнение, пожелание, благословение, просьбу, совет, намек, одобрение, запрет. Амплитуда воздействия таких методов на чувства, сознание, поведение детей и взрослых представителей конкретной этнической общности очень велика и предполагает подключение в ходе педагогически целесообразного общения воспитателей и воспитуемых самых разных эмоций, начиная от позитивных (похвала, поощрение) через ряд нейтральных и до негативно окрашенных (угроза, проклятие).

Практическая реализация указанных методов в каждом конкретном случае своеобразна и зависит от этнической специфики, педагогического опыта и таланта воспитателей. У всех народов одной из самых действенных форм использования народно-педагогических методов воспитания были средства словесные, такие как пословицы, поговорки, песни, сказки, эпические произведения, а также национально особенные фольклорные феномены. Емкие образы и идеи фольклорной педагогики в зависимости от обстановки и повода исполнения, в зависимости от жестов, интонации, мимики, целевой педагогической установки становятся ситуативно значимыми воспитательными рычагами. Так, пословично-поговорочное сравнение человека с одним и тем же объектом, в зависимости от установочной цели говорящего и ситуационной обстановки, может прозвучать иронически (насмешка), нейтрально (совет), с обидой (упрек), благожелательно (пример, похвала) и т. д. Как правило, одно только упоминание соответствующего имени или события вызывает в сознании объекта воздействия целый ряд ассоциаций и выводов, направляет его в нужное поведенческое русло, так как народная символика и образность, пронизывая всю духовную и материальную культуру, проникают с самого детства в кровь и плоть человека, — поэтому даже подросток может воспринимать не только прямой смысл прозвучавшего в его адрес наставления, но и его переносное глубинное значение.

Методы психологического воздействия — основные инструменты, с помощью которых оказывается влияние на сознание и подсознание людей. К ним относят: убеждение, внушение, информирование, поощрение, принуждение, наказание и метод примера.

Методы социальной психологии — относительно однородные приемы и способы исследования социально-психологических явлений. Социальная психология обычно использует следующие основные методы:

- наблюдение;

- эксперимент;
- метод анализа документов;
- обобщение независимых характеристик;
- анализ результатов деятельности;
- опросы;
- тестирование;
- социометрию.

Наблюдение — наиболее распространенный метод, с помощью которого изучают социально-психологические явления и процессы в различных условиях без вмешательства в их течение. Наблюдение бывает житейским и научным, включенным и невключенным. Житейское наблюдение ограничивается регистрацией фактов, носит случайный, неорганизованный характер. Научное наблюдение является организованным, предполагает четкий план, фиксацию результатов в специальном дневнике. Включенное наблюдение предусматривает участие исследователя в деятельности, которую он изучает; в невключенном — этого не требуется.

Эксперимент — метод, предполагающий активное вмешательство исследователя в деятельность испытуемых с целью создания наилучших условий для изучения конкретных социально-психологических явлений и процессов. Эксперимент может быть *лабораторным*, когда он протекает в специально организованных условиях, а действия испытуемых определяются инструкцией; *естественным*, когда изучение осуществляется в естественных условиях; *констатирующим*, когда изучаются лишь необходимые социально-психологические явления; *формирующим*, в процессе которого развиваются определенные качества испытуемых и их групп.

Метод анализа документов обычно представляет собой процесс осмысления информации о конкретных социально-психологических явлениях и процессах, которая содержится в различного рода источниках (документах, научных исследованиях, архивных материалах, научной, художественной и публицистической литературе). Наиболее продуктивным он становится тогда, когда опирается на методику *контент-анализа*.

Метод обобщения независимых характеристик предполагает выявление и анализ мнений о тех или иных социально-психологических явлениях и процессах, полученных от различных людей или различных источников.

Анализ результатов деятельности — метод опосредованного изучения социально-психологических явлений по практическим результатам и предметам совместной деятельности, в которых воплощаются творческие силы и способности людей.

Опрос — метод, предполагающий ответы испытуемых на конкретные вопросы исследователя. Он бывает письменным (анкетирование), когда вопросы задаются на бумаге; устным, когда вопросы ставятся устно; и в форме интервью, во время которого устанавливается личный контакт с испытуемыми. Анкетирование делится на *прессовое*, когда вопросник публикуется в каком-либо периодическом издании, а читателям этого издания предлагается ответить на предлагаемые вопросы и прислать ответы в редакцию данного издания; *почтовое*, при котором анкеты рассылаются по почте, например согласно адресам подписчиков или адресной книге ДЭЗа; и *раздаточное*, предполагающее личную раздачу и сбор исследователем вопросов. Первый вид анкетирования наиболее дешевый, но и менее

эффективный (3–5%). Второй предполагает уже 10–25% возврата анкет. А третий является наиболее предпочтительным, поскольку возврат анкет в этом случае приближается к 100%.

Тестирование — метод, во время применения которого испытуемые выполняют определенные действия по заданию исследователя.

Социометрия — метод социальной психологии, используемый для диагностики взаимных симпатий и антипатий, статусно-ролевых отношений между членами группы и позволяющий выявлять: социально-психологическую структуру взаимоотношений в малых группах; конкретные позиции ее членов в структуре этих взаимоотношений; формальных и неформальных лидеров и «отвергнутых» членов группы; наличие микрогрупп и связей между ними. Социометрия предполагает проведение опроса всех членов группы с последующей математической и статистической обработкой его результатов и построением социогаммы (схемы взаимоотношений в группе).

Кроме основных социальная психология использует также дополнительные методы, к которым обычно относятся приемы и способы обработки и анализа результатов ее исследования (факторный и корреляционный анализ, различные методы моделирования, техники компьютерной обработки данных и др.).

Наконец, в социальной психологии применяются и *аппаратурные* методы (методики) исследований, предполагающие эффективное использование технических устройств — аппаратов, с помощью которых:

- а) создается определенная значимая ситуация, позволяющая выявить ту или иную характеристику исследуемого явления;
- б) снимаются показания о проявлении изучаемых характеристик;
- в) фиксируются и частично подсчитываются результаты исследования.

В современной социально-психологической диагностике разработано множество различных модификаций гомеостатических аппаратурных методик. Например, «Арка», «Эстакада», «Лабиринт», «Групповой ритмограф, групповой волюнтограф», «Сенсорный интегратор» и др. Все они предполагают решение групповой задачи лишь при условии взаимодействия, согласования действий членами группы, приспособления их друг к другу. Существуют также аппаратурные методики для замера реакции аудитории средств массовой информации на те или иные программы («Анализаторы программ») или для подсчета ответов в ходе автоматизированного анкетного опроса («Полуавтоматическая анкета»). Использование данных методик совместно с компьютерной техникой значительно повышает их эффективность.

Механизм трансситуационного научения — исторически сложившийся у различных народов способ непроизвольного формирования их представителями целостного жизненного (этнокультурного) опыта, регулирующий межличностное и межгрупповое общение и взаимодействие.

Механизмы трансситуационного научения проявляется только коллективно и время его интенсивного освоения приходится на период раннего и позднего детства, когда научение протекает неосознанно и осуществляется в контексте реальной жизнедеятельности через непосредственное участие в межличностных ситуациях, составляющих воспитывающую ребенка среду.

Механизм трансформации социальных стереотипов — наиболее общие закономерности их изменения. Социальные стереотипы формируются в результате неоднократного смыслового и эмоционального акцентирования сознания людей на тех или иных явлениях и событиях, многократного их восприятия и запечатления в памяти.

Стереотипы появляются в индивидуальном или общественном сознании как результат воздействия не только окружающей действительности, но и вследствие восприятия и овладения опытом, идеями других людей, социальных групп. Их трансформация является как важной предпосылкой эффективности психологического воздействия, так и условием, достижение которого позволяет в окончательном итоге изменить отношения и поведение людей в целом. Так, конкретные государство и общество формируют стереотип положительного отношения народа к политическому руководству своей страны. Цель же противников этого государства состоит в дискредитации его и разрушении стереотипа положительного отношения к нему населения.

Как показывают специальные исследования, социальные стереотипы быстрее трансформируются, если в ходе психологического воздействия:

- присутствуют кардинальные изменения условий жизни, деятельности и поведения людей;
- последние оказываются в длительной изоляции от своих обычных субъектов общения, взаимоотношений и деятельности;
- используются элементы внушения, заражения, эмпатии и рефлексии.

Механизм трансформации убеждений — наиболее общие закономерности и особенности их изменения.

Убеждения являются основой морально-политического и психологического потенциала личности. Однако вера в устоявшиеся убеждения подвержена колебанию. Оказание же психологического воздействия ведет или к их полной нейтрализации, или появлению противоположных взглядов. Происходит своего рода наложение внешней информации на внутреннюю, в результате чего постепенно изменяются сложившиеся ранее взгляды, представления и, в окончательном итоге убеждения. Особенно способствует этому благоприятная обстановка, что хорошо видно на примере осуществления психологического воздействия в военных условиях. Один из очень эффективных способов создания такой обстановки заключается в том, чтобы логически подвести вражеских солдат к мысли, например, о капитуляции. Сообщения о фактах массовой сдачи в плен, описание хороших условий жизни в плену и наличие возможностей после окончания войны вернуться на родину, а самое главное — подчеркивание факта сдачи в плен большого количества офицеров и солдат противника способствуют склонению личного состава частей и подразделений противника к капитуляции.

Накопленный опыт ведения психологического воздействия свидетельствует, что взгляды, представления, убеждения его объекта быстрее трансформируются, если: преподносимая информация неоднократно повторяется и варьируется; она ориентирована прежде всего на эмоциональную сферу психики и сознания личности; доводимые сведения понятны, доходчиво изложены, воспринимаются с доверием и порождают определенные образы и т. д. (см. также: *Структура убеждающего воздействия; Эффективность убеждающего воздействия*).

Механизм трансформации установок — наиболее общие закономерности их изменения. Установка представляет собой состояние внутренней готовности (настроенности) людей на специфическое для них проявление чувств, интеллектуально-познавательной и волевой активности, динамики и характера взаимодействия, общения и т. д., соответствующих сложившимся у них привычкам и традициям. Возникновение установки обычно предшествует осознанию людьми определенной потребности и условий, в которых эта потребность может быть удовлетворена. Психологическое воздействие создает ситуацию, в которой наличная потребность удовлетворяется предоставлением людям конкретной информации, затрагивающей их интересы и ценности и помогающей им выявить связи между собой и социальной действительностью. Установка формируется, закрепляется, заменяется или изменяется в сознании людей благодаря определенным образом преподнесенной информации, составляющей содержание психологического воздействия на них.

Существуют закономерности формирования и проявления установок, которые сводятся к следующему:

- если внешние условия среды, факторы существования людей не соответствуют их внутренним потребностям, установка не может возникнуть и целесообразное поведение человека не может осуществиться;
- если психологическое воздействие имеет целью формирование идейных убеждений, взглядов, а человек в это время голоден, не устроен, не имеет крыши над головой и т. п., то такое воздействие не приведет к изменению его мировоззрения;
- независимо от мастерства и качества изложения содержания психологического воздействия оно не будет эффективным, если не соответствует внутренним потребностям людей.

Добиться долговременного и устойчивого изменения поведения людей в результате психологического воздействия можно только в той мере, в какой удастся поколебать систему их главных установок. А уже потом на этой основе можно формировать новые установки.

Изменение установок подчиняется определенным закономерностям:

- человеку необходимо объяснить направленность и содержание изменения его установок;
- трансформация установок людей проходит успешнее, если психологическое воздействие, осуществляемое в этих целях, соответствует имеющимся у них потребностям и мотивам;
- изменение установок будет более вероятным, если содержание воспринятой в ходе психологического воздействия информации будет соответствовать сложившимся нормам группового и индивидуального поведения людей, а источник информации будет вызывать доверие и являться достаточно компетентным;
- изменение установок оказывается более качественным, если окружающая человека действительность подтверждает содержание воспринятой в ходе психологического воздействия информации;
- трансформация установок имеет больший эффект, если психологическое воздействие подкрепляется другими способами влияния на людей.

Психологическое воздействие позволяет усиливать или изменять (частично или полностью) ранее усвоенные установки и формировать новые. Возможны малые изменения установок, под которыми понимается частичная трансформация какого-либо из их компонентов: интеллектуально-познавательного (информационного), эмоционально-оценочного или коммуникативно-поведенческого. Кардинальное изменение ранее сложившихся установок с помощью психологического воздействия достигается достаточно редко и в большинстве случаев является результатом использования внушения. Это объясняется тем, что установка формируется в течение долгого времени, связана с системой ценностей человека и носит крайне устойчивый характер.

Для того чтобы все-таки трансформировать установки, необходимо:

- осуществлять психологическое воздействие в течение достаточно продолжительного времени;
- неоднократно повторять и использовать разные аргументы, подкрепленные реальными фактами;
- непрерывно усиливать аргументацию в течение некоторого времени.

Механизмы психологического воздействия — наиболее общие закономерности, по которым оно осуществляется. Обычно различают: механизм трансформации убеждений, механизм трансформации стереотипов и механизм трансформации установок людей.

Механизмы социализации личности — способы, через которые она реализуется (традиционный, институциональный, стилизованный, межличностный, рефлексивный).

Традиционный механизм социализации представляет собой усвоение человеком норм, эталонов поведения, взглядов, которые характерны для его семьи и ближайшего окружения (соседского, приятельского, профессионального). Это усвоение происходит, как правило, на неосознанном уровне с помощью запечатления, некритического восприятия господствующих стереотипов.

Институциональный механизм социализации действует в процессе взаимодействия человека с институтами общества, с различными организациями, которые либо специально созданы для социализации, либо реализуют социализирующие функции параллельно со своими основными функциями (производственные, общественные, клубные и другие структуры, а также средства массовой коммуникации).

Стилизованный механизм социализации действует в рамках субкультуры. Под субкультурой в общем виде понимается тот комплекс ценностей, норм, морально-психологических черт и поведенческих проявлений, типичных для людей определенного возраста или конкретного профессионально-культурного слоя, который в целом создает конкретный стиль жизни той или иной возрастной, профессиональной или социальной группы.

Межличностный механизм социализации функционирует в процессе взаимодействия человека с субъективно значимыми для него лицами и представляет собой психологический механизм межличностного переноса благодаря эмпатии (см.: *Эмпатия социальная; Эмпатия этническая*) и идентификации (см.: *Меха-*

низмы социального восприятия). Значимыми лицами могут быть родители, любимый учитель, уважаемый взрослый, сослуживец, друг-сверстник своего или противоположного пола.

Рефлексивный механизм социализации связан с внутренним диалогом, в котором человек рассматривает, оценивает, принимает или отвергает те или иные ценности, свойственные различным институтам общества, семье, сверстникам, значимым лицам и т. д.

Социализация каждого человека осуществляется с помощью всех названных механизмов, но для обеспечения нужных результатов социализации созданы эффективные приемы воздействия на массовое сознание, как прогрессивные (воспитание, убеждение, психотерапия и психокоррекция), так и регрессивные, имеющие целью манипулирование, или, иначе говоря, «модификацию» поведения людей: массовое внушение, гипноз, дезинформация, обман, умолчание, распространение слухов и мифов, «промывание» мозгов, «оболванивание», осуществляемые в целях обеспечения лояльности, формирования типичной личности, удобной правящему меньшинству (см.: *Виды психологического воздействия; Способы и приемы психологического воздействия*).

Кроме того, в условиях тоталитаризма социализация обеспечивается также с помощью глобальной слежки за людьми, психологического воздействия, внушения или страха наказания за отклонение от принятых стандартов, остракизма за инакомыслие, психического насилия, включая и использование психотронного оружия.

Механизмы социального восприятия (социальной перцепции) — это универсальные закономерности, в соответствии с которыми оно осуществляется. Обычно под ними понимают: а) социальную стереотипию; б) социальную идентификацию; в) социальную эмпатию (см.: *Эмпатия социальная; Эмпатия этническая*); г) социальную аттракцию (см.: *Аттракция социальная; Аттракция этническая*); д) социальную рефлексию; е) каузальную атрибуцию.

Миксация — вид объединительных этнических процессов, смешение нескольких конкретных этносов (или частей этносов). Образующаяся при этом новая этническая общность сочетает элементы культур вошедших в нее этносов. Причем часть этих элементов является в ней преобладающей, другие же прослеживаются в качестве субстрата. Поэтому миксация близка к процессу ассимиляции, например миксация восточнославянских, угро-финских и балтийских элементов при формировании древнерусского этноса.

Мифы — вид информации, объясняющей происхождение и дальнейшее преобразование тех или иных явлений на основе исключительно вымышленных событий. Мифы способствуют передаче общественного опыта из поколения в поколение.

Посредством последовательного изучения мифов и преданий человек приобщался к истокам истории конкретного общества, вдохновлялся деяниями своих богов и героев. Таким образом, подсознательно проходила и его самоидентификация по отношению к семье, государству, нации. Воспитание на примерах идеальных действий мифических или мифологизированных персонажей формировало

в сознании людей систему моральных и этических ценностей, присущих данному социуму, чувство сопричастности с ним и его историей.

Принцип построения сюжета традиционного мифа — сочетание знакомых реалий жизни с фантастическими поступками героев — эмоционально усиливал восприятие информации. С развитием общественных отношений правители стали широко использовать методики мифотворчества в своих целях. Для укрепления собственной власти они применяли способы распространения информации о своих якобы сверхъестественных возможностях, благодаря которым они побеждали врагов и обеспечивали благоденствие своих стран и народов. Подобная практика способствовала появлению специального способа воздействия на общественное сознание, который и был принят на вооружение.

Особую роль играют социальные мифы, являющиеся преувеличенными или искаженными представлениями о действительности, сознательно внедряемыми в общественное сознание людей с целью формирования нужных социальных реакций. Они обычно воспринимаются обществом не как вымысел, а как естественное положение вещей. Под воздействием социальных мифов история возникновения и развития государств и наций, как правило, искажается и мифологизируется настолько, что ее объективный анализ теоретически может быть осуществлен только при критическом сопоставлении различных источников. Однако в большинстве случаев он практически невозможен из-за пристрастности, субъективности или ангажированности исторических или других источников информации. По сути дела, вся мировая история стала объектом постоянных манипуляций.

Мобилизация этническая — термин, принятый для обозначения целенаправленной деятельности, связанной с активизацией этнической идентификации, формированием и распространением идей объединения всех представителей того или иного этноса. Конечная цель этнической мобилизации — организация действий, направленных на этническое самоутверждение и самоопределение.

Модель внушающего воздействия — это процесс внушения, который имеет определенные начало, течение и конец и представляет собой замкнутую систему «субъект—объект», включающую три взаимосвязанных структурных элемента: операциональный (т. е. воздействие субъекта), процессуальный (т. е. принятие внушающего содержания объектом) и результативный (т. е. ответные реакции объекта).

Операциональный компонент модели внушающего воздействия. В сложном акте воздействия субъекта и объекта внушения обычно выделяют два взаимосвязанных этапа: подготовительный и исполнительный. На подготовительном этапе субъект воздействия сначала психологически готовит объект к принятию последующего содержания внушения, т. е. снижает его сопротивляемость внушению и повышает внушаемость. Для этого используются приемы релаксации, опоры на нечто жизненно важное и значимое для объекта внушения и укоренившееся в его психике. После этого, на исполнительном этапе, субъект в соответствии с целями и намерениями своего воздействия «вводит» в психику объекта и закрепляет в ней образцы мышления, поведения и психических состояний, которые являются целью воздействия.

Обычно выделяют следующие характеристики субъекта, наличие которых позволяет снизить сопротивляемость внушению:

- авторитет субъекта (чем авторитетнее субъект или лицо, от имени которого осуществляется внушающее воздействие, тем ниже сопротивляемость объекта последнего; авторитетный, уверенный в себе субъект, как правило, выступает от своего имени, в то время как менее авторитетный и менее уверенный в себе — от имени других людей);
- доброжелательность субъекта к объекту (критичность восприятия внушающего воздействия значительно снижается, если демонстрируются доброжелательность и уважение со стороны его объекта);
- демонстрируемое психологическое превосходство субъекта над объектом (в ситуации, когда объект внушающего воздействия выведен из состояния спокойствия, например, его состояние крайне подавленное, субъект должен обращаться к нему твердым, ровным, спокойным голосом);
- демонстрируемая уверенность субъекта в содержании внушения, в достижении его целей (установки объекта воздействия гораздо легче поддаются изменению, если очевидна уверенность субъекта в том, о чем он говорит, неуверенность же субъекта может быть воспринята как его сомнение в содержании сообщения, что, как правило, порождает колебания и у объекта; в этом случае может иметь место и эффект заражения объекта от субъекта «уверенностью» или «неуверенностью»);
- эмоциональное отношение субъекта к содержанию внушения (эмоционально окрашенные и точно построенные лозунги и призывы, стихи, используемые, например, в печатной и радиопропаганде, оказывают больший эффект).

Процессуальный компонент модели внушающего воздействия. Процесс принятия объектом внушающего воздействия весьма специфичен. В целом он более свернут, чем, например, процесс принятия убеждений: в нем функционируют только восприятие и запоминание, деятельность мышления «выпадает» или по крайней мере ослабляется, тогда как в процессе убеждения объект психологического воздействия проявляет значительную активность: практически он делает собственные выводы, приходит к личным суждениям и умозаключениям. При внушении субъект внушения воздействует готовыми установками и готовыми отношениями, а объект принимает их или не принимает (принимает полностью или частично), но в их формулировании практически не участвует. Осмысление воспринимаемого происходит уже после внушения, при более высокой познавательной активности объекта, особенно тогда, когда в его содержании имеются веские ссылки на доверительный источник, документ, авторитетные лица и т. д. В этом случае объекты внушающего воздействия, не обращаясь к сложному механизму «анализ-синтез», воспринимают ту или иную информацию как само собой разумеющееся. При восприятии мнения авторитетного лица происходит «автоматическое» включение сознания в процесс восприятия как результат прежнего опыта человека, который доверяет данному источнику, полагаясь на его достоверность и общепризнанность. Подобным образом механизм внушения и механизм доверительного восприятия оказываются тесно связанными между собой, определяя тем самым эффективность воздействия. При внушении в силу доверия к источнику информации происходит замещение старых установок, которые есть у субъекта

воздействия, на новые, которые преподносит субъект. Это особенно хорошо прослеживается на анализе результативности применения приемов специфического и неспецифического внушения.

Результативный компонент модели внушающего воздействия. Субъект внушающего воздействия всегда реагирует на его содержание. Задача внушения — повлиять на объект таким образом, чтобы его реакция соответствовала целям психологического воздействия. Для этого, как свидетельствует имеющийся опыт, необходимо увеличить насколько возможно степень автоматизма ответной реакции субъекта воздействия. Степень автоматизма зависит:

- от содержания внушения: его сложности, конкретности, общественной значимости и т. п. (например, при прочих равных условиях, чем проще содержание внушения, тем больше существует шансов, что реакция на него будет автоматической, особенно если оно не противоречит убеждениям объекта; чем более конкретен призыв к действию, содержащийся во внушении, тем выше будет степень автоматизма ответной реакции);
- от психического состояния объекта внушающего воздействия (страх, подавленность, апатия способствуют некритическому и неосознанному восприятию внушающего воздействия, обеспечивают высокую степень автоматизма ответной реакции на него; степень автоматизма ответа объекта коррелирует со степенью осознанности и критичности принятия внушения; если внушение принимается неосознанно и некритически, то ответ его объекта может быть автоматическим);
- от временного интервала между воздействиями и ответной реакцией (по мере увеличения временного интервала автоматизм ответных реакций на внушающее воздействие уменьшается, поскольку в этом случае имеет место повышение критичности и умственной активности объекта).

Эффективная реализация всех компонентов модели внушающего воздействия зависит от правильного применения его конкретных видов, способов и приемов (см.: *Виды внушения; Способы и приемы внушающего воздействия*).

Модель коммуникативного процесса — составляющие компоненты (субъекты и объекты) общения. Обычно их пять: коммуникатор — сообщение (дискурс) — канал — аудитория (реципиент) — обратная связь.

Коммуникатор — это тот, кто передает информацию. Можно выделить три позиции коммуникатора во время коммуникативного процесса: *открытую* (когда коммуникатор открыто объявляет себя сторонником излагаемой точки зрения, оценивает различные факты в ее подтверждение); *отстраненную* (когда коммуникатор держится подчеркнуто нейтрально, сопоставляет противоречивые точки зрения, не исключая ориентации на одну из них, но не заявленную открыто); *закрытую* (когда коммуникатор умалчивает о своей точке зрения, даже прибегает иногда к специальным мерам, чтобы скрыть ее). Сообщение (дискурс) — это та информация, которая передается в процессе коммуникации. Информация как таковая может быть двух типов: побудительная и констатирующая. *Побудительная информация* проявляется в форме приказа, совета или просьбы. Она призвана стимулировать какое-то действие. Стимуляцию, в свою очередь, подразделяют на активизацию (побуждение к действию в заданном направлении), интердикцию

(запрет нежелательных видов деятельности) и дестабилизацию (рассогласование или нарушение некоторых автономных форм поведения или деятельности). *Констатирующая информация* проявляется в форме сообщения и не предполагает непосредственного изменения поведения.

Канал коммуникации — средства или пути, с помощью которых и по которым передается информация. Распространение информации в обществе проходит через своеобразный «фильтр доверия—недоверия». Подобный фильтр действует так, что истинная информация может оказаться непринятой, а ложная — принятой. Существуют средства, способствующие принятию информации и ослабляющие действие фильтров (см.: *Вербальные средства общения; Невербальные средства общения*). Совокупность этих средств называют *фасцинацией*. Примером фасцинации может быть музыкальное, пространственное или цветовое сопровождение речи. В процессе коммуникации перед участниками общения стоит задача не только обменяться информацией, но и добиться ее адекватного понимания партнерами. То есть в межличностной коммуникации как особая проблема выделяется интерпретация сообщения, поступающего от коммуникатора к реципиенту. Во-первых, форма и содержание сообщения существенно зависят от личностных особенностей самого коммуникатора, его представлений о реципиенте и от отношения к нему, а также от всей ситуации, в которой протекает общение. Во-вторых, посланное им сообщение не остается неизменным — оно трансформируется, изменяется под влиянием индивидуально-психологических особенностей личности реципиента, а также отношения последнего к автору, самому дискурсу и ситуации общения.

Аудитория (реципиент) — это те, кто воспринимает информацию. Они должны обладать такими коммуникативными навыками, как нерефлексивное и рефлексивное слушание. *Нерефлексивное слушание* — или внимательное молчание — применяется на этапах постановки проблемы, когда она только формируется говорящим, а также тогда, когда цель общения со стороны говорящего — «излить душу», эмоциональная разрядка. *Рефлексивное слушание* используется в ситуациях, когда говорящий нуждается не столько в эмоциональной поддержке, сколько в помощи при решении определенных проблем.

Обратная связь — деятельность в интересах выработки общего смысла, единой точки зрения и согласия по поводу различных ситуаций или проблем, которые обсуждаются в процессе коммуникативного общения. Содержание механизма ее проявления состоит в том, что в межличностной коммуникации процесс обмена информацией как бы удваивается и помимо содержательных аспектов информация, поступающая от реципиента к коммуникатору, содержит сведения о том, как реципиент воспринимает и оценивает поведение коммуникатора. Выделяют прямую и косвенную обратную связь. *Прямая обратная связь* — это открытый обмен информацией. *Косвенная обратная связь* — это завуалированная форма передачи партнеру психологической информации. В ходе нее обычно используются различные риторические вопросы, насмешки, иронические замечания, неожиданные для партнера эмоциональные реакции. Коммуникатор в этом случае должен сам догадываться, что именно хотел сказать ему партнер по общению, каковы же на самом деле его реакция и его отношение к коммуникатору.

Мозговой штурм — условное название методики активизации группового поиска идей, решения проблемы.

Обстановка в процессе ее применения должна быть непринужденной, люди — раскованными, никакой критики и тем более самокритики. Не должна проявляться иерархия отношений, все при «мозговом штурме» равны, мнение каждого считается ценным и обсуждается.

В процессе «мозгового штурма» можно высказывать любые предположения, идеи, в том числе парадоксальные и даже нереальные. Они ни в коем случае не должны отвергаться. Желательно, чтобы участники «штурма» были представителями разных профессий. «Мозговой штурм» должен проводиться под руководством специалиста, желательно, чтобы это был психолог.

Мотивационно-фоновые национально-психологические особенности — это такие национально-психологические особенности, которые обуславливают специфику функционирования и проявления мотивации поведения и направленности деятельности представителей конкретных этнических общностей. К ним относятся такие качества, как работоспособность, деловитость, осмотрительность, степень усердия, инициативности, настойчивости и т. д.

Нельзя считать при этом, что, например, работоспособность присуща одному народу, а настойчивость — другому. И первое и второе — качества общечеловеческие. Поэтому речь может идти не столько о каких-то определенных наборах этих характеристик, сколько о степени выраженности той или иной черты, о специфике их у представителей конкретных этнических общностей. Установлено, например, что по сравнению с русскими у украинцев в большей мере проявляется работоспособность, которая часто сопровождается большой активностью и настойчивостью.

Кроме того, мотивацией поведения и деятельности представителей определенных этнических общностей могут выступать национальные чувства и настроения (например, чувство любви к родине, ненависть к ее захватчикам), уходящие глубокими корнями в прошлое, историческое развитие, а также национальные ценности и интересы, закрепленные в общественном сознании народа. В этом случае мотивационно-фоновые национально-психологические особенности проявляются и функционируют очень активно, мобилизуя людей только на очень эффективные во всех отношениях действия и поступки.

Мотивы религиозности — причины, которые, по мнению верующего, делают его веру необходимой, а также причины культового поведения (т. е. то, что побуждает посещать церковь, костел или молитвенный дом и совершать молитвы, религиозные обряды).

Верующие не всегда осознают их и не всегда могут объяснить. Случается, что верующий по разным причинам не видит или не хочет видеть реальных мотивов, которые привели его к религии. Часто в своих объяснениях он руководствуется ложными предпосылками. В то же время среди верующих достаточно много людей, пытающихся доказать необходимость религиозной веры фактами, не относящимися непосредственно к религии.

Н

Надежность социально-психологических и этнопсихологических исследований — фундаментальная характеристика социально-психологических и этнических исследований, которая показывает, в какой степени представительны полученные научные результаты, насколько они устойчивы при повторном изучении. По сути дела, надежность заключается в правильности и точности выбранных методик исследования, в репрезентативности его выводов. Надежность социально-психологических и этнопсихологических исследований достигается разными путями.

- Во-первых, за счет привлечения большого количества экспертов из разных социальных и этнических групп при оценке особенностей конкретной общности. Так, путешественники бессознательно выделяют одни черты в народе (помогающие или облегчающие путешествие), коммерсанты — несколько иные, связанные с успешностью проведения коммерческих операций, военные чаще обращают внимание на составляющие национального духа, которые как бы входят в морально-психологическое состояние народа, войск и т. д. Например, применительно к немецкому народу коммерсант отметил бы практичность, доходящую до высокой степени экономности; военный — дисциплинированность, исполнительность, склонность к порядку; сами же немцы с готовностью подчеркивают мысль о стремлении нации к выживанию в борьбе с многочисленными врагами, стремлении к самоутверждению среди других народов путем интенсивного труда. Психоаналитики нередко считают, что стимулом быстрого развития экономики немецкой нации выступало стремление компенсировать горечь поражения во Второй мировой войне иными способами. Истина рождается при анализе различных точек зрения, мнения различных экспертов.
- Во-вторых, посредством совмещения результатов экспертных оценок с самооценками, с самосознанием конкретной социальной общности, нации. Например, чеченский народ высоко чтит своих предков. Нередко в семьях помнят своих предков до 7–10-го поколения. В этой связи события на Кавказе в XVII–XIX вв., переселение чеченского народа в 40-е гг. воспринимаются лично близко, через судьбы конкретных родственников. Поэтому события 1994–1996 гг. в Чечне, эмоции, возникающие на этой основе, нельзя сводить лишь к действиям политиков последних лет — здесь проявляются черты национального характера, особенности культуры народа, имеющие глубокие психологические и социальные корни. Внешними экспертами нередко национальные особенности сводятся к агрессивности, враждебности, воинственности чечен-

ского народа. Представители же этой общности склонны считать себя справедливыми, почитающими своих предков, выполняющими их заветы и т. д.

- В-третьих, с помощью использования различных взаимодополняющих и взаимопроверяющих друг друга методик, методических подходов. Так, мнение экспертов может быть дополнено результатами контент-анализа наиболее часто употребляемых данным народом терминов, понятий, ключевых слов, взятых из книг, эпоса; привлечением для такого анализа психоаналитиков; сопоставлением основных религиозных концепций, религиозной морали данного народа; привлечением методов математической статистики, теории вероятностей и т. д.; межкультурным сравнением результатов тестирования однотипными тестами и т. д.
- В-четвертых, за счет повышения репрезентативности исследования. В математической статистике репрезентативность — главное свойство выборочной совокупности, состоящее в близости ее характеристик (состава, средних величин, дисперсии и т. д.) соответствующим характеристикам генеральной совокупности, которую она представляет. Так, при анализе особенностей евреев важно учитывать, что данный народ живет как на территории Израиля, так и в других странах. И было бы не совсем корректно по данным изучения евреев, проживающих в конкретной стране, делать обобщающие выводы без проведения аналогичных исследований в странах, где проживает данный народ в своем большинстве. Поэтому социально-психологические и этнопсихологические исследования должны опираться на методы теории вероятностей, математической статистики. Однако прикладная социальная психология только подходит к массовому применению статистических методов в своих исследованиях.

Наказание — любая реакция, следующая за определенным событием и уменьшающая вероятность возникновения этого события в будущем. Так, если человека ругать каждый раз, когда он совершает что-либо не соответствующее нормам поведения в группе, он в конце концов прекратит это делать.

Наказание может подразумевать запрет на определенную деятельность — например, человеку запрещают бесплатный доступ в интернет, если он плохо себя ведет по отношению к другим людям, которые пользуются этой привилегией вместе с ним. Если за определенным поведением не следует наказание, вероятность его повторения в будущем чрезвычайно велика. Споры о пользе или даже желательности наказания как метода воздействия на человека и коррекции его поведения не привели к каким-либо определенным выводам. Ясно, что наказание само по себе не является эффективным средством выработки желательной реакции. Кроме того, наказание имеет нежелательные побочные эффекты.

Наказание как метод психологического воздействия — конфликтное торможение, приостановление сознательно совершаемой людьми вредной, безнравственной, противоречащей интересам коллектива и отдельной личности деятельности. Оно не преследует цели причинения провинившемуся физического или нравственного страдания, но сосредоточивает сознание на переживании вины.

Наказание используется в форме осуждения человека общественным мнением, выражения ему недоверия, недовольства, возмущения, отказа в уважении. Наказание не только восстанавливает порядок, авторитет нравственных норм и пра-

вил поведения, но и развивает у людей самоторможение, внутренний самоконтроль, осознание недозволенности попраения интересов личности и общества.

Злоупотребление наказаниями морально подавляет человека или группу, лишает их уверенности в себе, порождает переживание чувства неполноценности, комплекс озлобления и активного сопротивления психологическому воздействию. Реакция на наказание обнаруживает черты характера человека, особенности его поведения, что помогает в выборе средств взаимодействия с ним и последующего влияния на него.

Национализм — идеология, социальная практика, политика, групповое поведение, основанные на представлении о примате национальных интересов своего этноса, часто противопоставляемых интересам других этносов и индивидуальным правам человека.

Источником национализма выступает идея превосходства одних наций, «высших», над другими — «низшими», «неполноценными». Психологическую базу национализма составляет эгоцентризм.

Термин «национализм» возник в эпоху Великой французской революции как обозначение чувства приверженности к своей нации (в отличие от прежней приверженности королю). В этом смысле он применялся в XIX в. Позднее национализм нередко приобретал агрессивный (шовинистический) характер, получив крайнее выражение в германском национал-социализме. После Второй мировой войны вспышки национализма характерны для регионов социальных и политических конфликтов, в том числе для территорий бывшего СССР.

Национализму свойственна проповедь исключительности и превосходства, пренебрежительного отношения к другим нациям и народностям. Возникновение национализма было обусловлено образованием наций и формированием национальных государств, а также спецификой зарождения и развития капиталистических отношений, основанных на частной собственности.

Первоначально идеология национализма имела положительное значение, так как была направлена на консолидацию наций, на победу капиталистической формации в борьбе с феодализмом. Однако в период развития капитализма, борьбы за рынки сбыта и образования колониальной системы национализм стал источником национальных антогонизмов и вражды, идеологии господства одних наций над другими. Образование независимых государств, процесс суверенизации не устранили межнациональные трения и конфликты в полиэтнических странах.

Национализм весьма разнообразен по своему содержанию и формам проявления. Он может выступать как в виде ультрапатриотизма — национализма малых народов, так и великодержавного шовинизма, в облике фашизма, расизма, либерализма и даже демократизма. Психологически национализм формирует у людей негативные установки и стереотипы, социальные чувства и представления по отношению ко всему иномациональному.

Национализм проявляется в общественно-психологической и идеологической формах. На уровне обыденного сознания национализм выступает как своеобразный социально-психологический комплекс, отличающийся устойчивостью и продолжительностью существования, несистематизированностью элементов, глубиной и остротой проявлений. В нем объединяются установки в отношении своего народа — любовь, привязанность, преданность, верность, гордость и т. п. Это особый тип соотнесения личности со своей этнической группой, этнической иденти-

фикации, когда эта группа выделяется среди остальных, окрашивается в положительные эмоциональные тона, наделяется различными добродетелями.

В отечественной традиции эмоциональное отношение подобного рода принято обозначать понятием «патриотизм», имеющим большую, чем национализм, респектабельность. Достаточно часто отечественными и зарубежными учеными понятия национализма и патриотизма отождествляются. Однако они не совпадают, различаются. В национализме более ярко проявляется интегрированное этническое начало в целом, в патриотизме же отчетливее выражено лишь одно из оснований этничности — территориальное.

В национализме представлены и установки в отношении другого или других народов. Это отношение может быть различным — доброжелательным, равнодушным, заинтересованным и т. п. Оно может основываться на принципах равенства, когда человек отчетливо осознает либо не замечает различий между своим и иными народами, но считает их при этом равными. В некоторых случаях это отношение окрашивается в негативные тона, сопровождается неприязнью, предубеждением, враждебностью, антипатией и т. п. Для обозначения установок и отношений подобного рода сложился ряд понятий. Положительное отношение к определенной этнической группе, народу — этнофилия, отрицательное — этнофобия (например, русофобия), недоброжелательство или ненависть ко всему иномонациональному, чужакам — ксенофобия, представителям иной национальной культуры — этнический негативизм.

Национальная гордость — это патриотические чувства любви к своей родине и народу, осознание своей принадлежности к определенной нации, выражающееся в понимании общности интересов, национальной культуры, языка и религии. Национальная гордость является понятием, противоположным по своему значению национализму и шовинизму.

Национальная гордость проявляется:

- в стремлении способствовать всемерному развитию национальных традиций, языка, материальной и духовной культуры;
- готовности давать отпор тем, кто посягает на свободу и независимость нации, неуважительно относится к ее культуре и представителям.

Понятие национальной гордости близко по значению понятиям патриотизма и любви к Родине. В то же время гипертрофированное чувство национальной гордости ведет к возникновению идей национализма и шовинизма.

Национальная группа — небольшая часть (очень редко весьма значительная по численности) какой-либо некоренной для данной страны (региона) нации или народности.

Национальная группа отличается очень слабыми социальными связями со своей нацией или народностью. Национальные особенности членов национальной группы из поколения в поколение ослабевают, и постепенно происходит ее ассимиляция с нацией или народностью, среди которой она проживает, перенимая ее язык, традиции, обычаи, нравы, нормы поведения.

В экономическом и социально-политическом отношении национальная группа, как правило, не имеет ничего общего с народом, от которого она в прошлом была оторвана. Общим у них являются лишь этнические черты.

Национальная (этническая) идентификация — чувство приобщенности человека к конкретной национальной (этнической) культуре, при котором он постоянно отождествляет себя с определенной группой, этносом, нацией, расой.

Ежедневный труд, соседские отношения, совместная религиозная практика, политическая активность, экономическое поведение, досуг и развлечения — все это может быть в той или иной степени формой национальной (этнической) идентификации. Национальная (этническая) идентификация — сложное явление, сопровождающее человечество на каждом этапе его развития. Так, господствовавшее на земле в течение 10 тыс. лет сельское хозяйство наложило отпечаток на национальную (этническую) идентификацию — индивиды чрезвычайно прочно идентифицировались с семьей, кланом, родом, общиной. Они рождались как члены семьи и расовой (этнической) группы.

Групповая идентичность оставалась постоянной на протяжении всей жизни человека. Промышленная революция внесла изменения в национальную (этническую) идентификацию, но здесь вместо деревни, рода человек уже идентифицировался уже с нацией. Она ослабила семейные формы взаимоотношений; национальные привязанности стали сильнее, а местные связи — слабее. В современную эпоху, при переходе к более гетерогенному, более дифференцированному обществу национальная (этническая) идентификация по-прежнему остается весьма значимой силой.

Национальная идеология — а) система взглядов, представлений, ценностей, основанных на принципах духовного единства, общности нации и приоритета ее интересов во всех сферах общественной жизни; б) форма национального самосознания и одновременно процесс самопознания и развития национально-культурной самобытности.

Национальная идеология в своем консервативном выражении отстаивает приоритет политических, экономических, культурных, духовных критериев коренной нации, ее языка, культуры, традиций. В определенных условиях она может способствовать консолидации нации и проявляться в различных формах поведения коренной нации по отношению к другим:

- от сотрудничества и помощи до пренебрежительного отношения к интересам представителей других народов и этнических групп;
- в высокомерии к ним и стремлении подчинить себе. В своих крайних проявлениях национальная идеология может стать основой национализма и экстремизма.

Национальная культура — совокупность материальных и духовных ценностей нации, а также практикуемых данной этнической общностью основных способов взаимодействия с природой и социальным окружением.

Национальная культура проявляется в деятельности общества, государства, его социальных институтов, а также в национальных традициях, духовных ценностях, стиле мышления и установках, моральных нормах, стереотипах и образцах межличностного и межгруппового поведения и самовыражения, особенностях языка и образа жизни. Национальная культура охватывает всю совокупность производимых и потребляемых этносом культурных явлений — как специфических для

данного этноса, так и элементов общечеловеческой культуры и иноэтнических заимствований. Элементы национальной культуры, воспринимаемые как характерные именно для данной национальной общности, тем самым выполняют этнодифференцирующую и этноинтегрирующую функции (при этом в качестве этноопределяющих признаков могут выступать и заведомо заимствованные элементы).

Восприятие индивидом национальной культуры своей нации обычно является главным результатом функционирования ее самосознания. Обмен элементами национальной культуры между разными этносами составляет важнейший фактор их существования. В государстве, однородном в лингвистическом и этническом отношении, может присутствовать одна национальная культура. Однако в большинстве стран обычно присутствует несколько различных национальных культур. Как правило, в этих странах можно выделить субкультуру большинства наций и субкультуры национальных меньшинств. Примером такого соотношения культур является Российская Федерация.

Создателями национальной культуры выступают не этносы в целом, а образованная часть общества: писатели, ученые, философы, художники, многое заимствующие из фольклора, народного творчества и берущие на себя ответственность за духовное и политическое развитие своего государства. Однако культура, которая «создается» ими, до определенного времени «непонятна» народу, поскольку несет на себе отпечаток элитарности. Хотя творцы национальной культуры обычно действуют от имени народа, обращаются к его историческому опыту и мудрости, тем не менее дистанция между двумя культурами — этнической и национальной — довольно велика.

История свидетельствует, что формирование национальной культуры нередко опережает становление нации, часто выдается за «национальную идею». В русском варианте — это «русская идея», о которой писали многие русские философы. Разрыв этот преодолевается прежде всего образованием, просвещением народа, его всеобщей грамотностью, развитием средств массовой коммуникации, а также различных учреждений культуры (музеев, театров, библиотек и пр.).

Национальная определенность личности — органическая совокупность объективно существующих отношений и связей личности с конкретной этнической общностью, а также субъективная личностная направленность на нее.

Национальная определенность личности отражается в ее структуре и проявляется в мировоззрении, культуре, чертах национального характера и поведении.

Национальная (этническая) ориентация — понятие, употребляемое в социологии и культурологии для обозначения направленности деятельности личности на национальные ценности той или иной социальной общности.

Национальная психология — составная часть общественного сознания, его важнейшего компонента — общественной психологии. Национальная психология — явление реальное, проявляющееся в поступках и поведении людей и их групп и опосредующее все формы их общественного сознания — идеологию, правосознание, мораль, религию, науку, искусство и философию.

Национальная психология имеет свою структуру (см.: *Структура национальной психологии*) и проявляется в форме национально-психологических особенностей.

Национальная честь — а) нравственная оценка достоинства нации как ею самой, так и представителями других этнических общностей; б) сильный побудительный мотив к дальнейшему самосовершенствованию и самоутверждению нации, наращиванию ее духовного потенциала.

Национальное единство — понятие и деятельность, отражающие целостность существования этнических общностей в составе нации.

Национальное единство обусловлено как природными, так и социальными факторами, внутренними и внешними, оно опосредствовано взаимодействием этнических субъектов в различных областях: экономике, технике, науке, политике, искусстве, спорте, религии и др. На индивидуальном уровне национальное единство обусловлено национальными чувствами, психологией, особенностями совместной жизни и деятельности людей.

Национальное единство не означает справедливости и равенства в получении благ, но может быть выгодно всем субъектам. Федерация, конфедерация государств, союз как сообщество (например, Европейское Сообщество), колониализм, интернационализм — различные формы национального единства.

Национальное общение — межличностный, межгрупповой процесс, в основе которого лежит обмен людьми разных национальностей определенными результатами их психической деятельности — усвоенной информацией, мыслями, суждениями, чувствами, оценками, установками.

Национальное равенство — полноправие народов, основанное на предоставлении им не декларативных, фиктивных, а реальных прав и свобод, определяющих суверенитет их государственно-политических образований, и отвергающее всякие, даже малейшие, языковые, культурные, религиозные и другие привилегии для отдельных наций и народов, какие бы то ни было политические преимущества.

Национальное самоопределение — ключевой принцип национальной политики, наиболее полное выражение демократизма в национальных отношениях.

Как идея, национальное самоопределение родилось из опыта национальных движений и формирования национальных государств в XVII–XIX вв., из мирового опыта решения национального вопроса. Национальное самоопределение нашло воплощение в образовании национальных государств в Европе, в мирном, добрососедском сожительстве наций в федеративном государстве (Швейцарии), в демократическом решении вопроса о выходе нации из состава единого государства и образовании самостоятельного государства (отделение Норвегии от Швеции и т. д.).

Проблема национального самоопределения всегда была в центре ожесточенной политической и теоретической борьбы в многонациональных государствах. Националистические силы всегда настаивали на безусловном и немедленном отделении, добиваясь распада многонационального государства. Правящие политические силы больших государств стремились любой ценой, в том числе и при помощи насилия, сохранить бывшие структуры и многонациональное государство. Единственный же путь добровольного объединения народов в едином многонациональном государстве — это подлинно демократическое решение национально-го вопроса путем реализации права народов на самоопределение.

Национальное самосознание — осознание людьми своей принадлежности к определенной социально-этнической общности и ее положения в системе общественных отношений.

Национальное самосознание проявляется в идеях, взглядах, мнениях, чувствах, эмоциях, настроениях и выражает содержание, уровень и особенности представлений членов нации о:

- своей определенной идентичности и отличии от представителей других общностей;
- национальных ценностях и интересах;
- истории нации, ее нынешнем состоянии и перспективах развития;
- месте своей социально-этнической общности во внутригосударственных, межгосударственных и межнациональных отношениях.

Отличают как рациональные компоненты национального самосознания (собственно осознание своей принадлежности к нации), так и эмоциональные (например, сопереживание своего единства с другими членами социально-этнической общности). Национальное самосознание является важнейшей составной частью, основой национального сознания.

Национальное самосознание существует не только на уровне индивида, но и над личностью, в том числе в объективированных массовых формах общественного сознания: в языке, в произведениях народного творчества и профессионального искусства, научной литературе, нормах морали и права и т. д.

Интенсивность проявления национального самосознания у отдельных представителей этнической общности далеко не одинакова. Частично или полностью им не обладают дети. У взрослых членов этноса, как правило, оно ослаблено в тех случаях, когда они не имеют контактов с представителями других этнических общностей. В таком положении чаще всего оказываются сельские жители, у которых может преобладать локальное или региональное самосознание.

В политическом плане национальное самосознание может играть двоякую роль. Во-первых, это может быть прогрессивный процесс. Такое положительное развитие возможно лишь при условии того, что национальное самосознание не пойдет по пути собственной абсолютизации и не станет особого рода «сверхценностью», не закроет для представителей этой общности иных возможностей и перспектив развития сознания, не ограничит его только осознанием своей национально-этнической идентичности.

Во-вторых (в противном случае), развитие национального самосознания может обернуться своей противоположностью — сведением ценностно-смысловых структур сознания к низшим уровням, отрицанием ценностей, принадлежащих общностям более высокого порядка, например общечеловеческих, сведением сознания до узких рамок клановых, феодально-племенных, религиозно-националистических или расистских идейно-политических взглядов. «Вспышки» последней тенденции имеют место в различных регионах и республиках бывшего СССР. Конфликты и вооруженная борьба в Нагорном Карабахе, Южной Осетии, в Грузии, Таджикистане, война в Чечне — подтверждение той же тенденции.

Нельзя сбрасывать со счета и территориальные притязания. Особенно важно анализировать национальное самосознание правящей элиты и тех социальных групп, которые находятся у власти и которые оказывают влияние на других представителей этнической общности, используя их национально-психологические

особенности. Вот как, например, один из руководителей фашистской Германии, Кейтель, писал в предсмертной записке в камере: «Традиция и особенно склонность немцев к подчинению сделали нас милитаристской нацией».

Еще один военный преступник, Кранк, высказал мнение, что «немецкий народ действительно женствен в своей массе. Он такой эмоциональный, такой непостоянный, так преклоняется перед мужеством и так зависит от настроения и окружения, что поддается внушению. Вот в этом... и заключается секрет гитлеровской власти».

При анализе истоков проявления национального самосознания часто прослеживается тенденция: искажения в национальном самосознании у правящих кругов имеют самые негативные исторические последствия. Причем эти искажения предшествуют возникновению истерии национализма в стране. Это относительно точный признак прогнозирования социально-психологических и иных изменений в стране. В силу этого изучение национального самосознания является важной задачей тех сил, чьи усилия направлены на обеспечение бесконфликтного общественного развития. Установки, стереотипы национального самосознания не всегда совпадают с реальным положением дел.

В настоящее время особенности национального самосознания (как составной части национального характера) стали предметом специальных исследований. Так, по мнению английского социолога В. И. Спотта, англичане выделяют у себя такие черты национального характера и установки, как склонность к компромиссам, юмор, способность к организации. В то же время в национальном самосознании англичан как бы вытеснены такие качества, как склонность к традициям, комплекс превосходства над другими и другие черты, которые подмечаются представителями других наций. В национальном самосознании арабов нередко присутствует недоверие друг к другу. В силу этого европеец порой с большим успехом добьется взаимопонимания с арабом, чем арабы между собой, так как последние меньше доверяют друг другу. В национальном самосознании американцев особое место занимают демократия, свобода, право на неподчинение.

Национальное самосознание проявляется и в отношениях к другим нациям. Там, где между двумя этническими общностями складывались отношения сотрудничества, вырабатывалась в основном положительная установка в отношениях друг к другу, предполагающая терпимость к существующим национальным различиям. Если отношения между народами были далекими, не затрагивающими их жизненных интересов, эти народы могли быть не настроены враждебно друг к другу, но могли и не питать друг к другу особой симпатии.

Иное дело, когда народы длительное время находились в состоянии конфликта и вражды. Тогда вырабатывалась в основном враждебная психологическая установка. Вот данные социально-психологических исследований на этот счет, опубликованные американским журналом *Times Mirror Centre* в 1991 г. По данным этого исследования, поляки ненавидят немцев, те отвечают им взаимностью и, в свою очередь, пренебрегают обществом турок. Французы не любят североамериканцев, русские и украинцы недолюбливают азербайджанцев. В Европе наиболее отвергаемой является этническая группа цыган: их активно не любят большинство чехов, венгров, немцев и испанцев. При этом разница в образовании респондентов, имущественное, классовое положение не играют особой роли.

Все эти предубеждения предопределены историческими, психологическими факторами и прочно вошли в сознание и установки людей. В Центральной и Восточной Европе национальные предрассудки питаются возникшими в прошлом

взаимной враждой и территориальными спорами. Самой непопулярной группой в Польше являются немцы. В то же время около половины немцев с неприязнью относятся к полякам. Венгры не любят румын и арабов, а в Словакии эти же чувства проявляют к венграм.

Национальное согласие — способ урегулирования возникших в обществе конфликтных ситуаций, противоречий, проблем. Национальное согласие также рассматривается как определенный результат, достигнутый в ходе разрешения конфликта.

Достижение национального согласия — сложный процесс примирения конфликтующих сторон; примирение и согласование их интересов, устремлений, требований; достижение взаимоприемлемого результата. Национальное согласие возможно при участии в согласительном процессе наряду с легитимными властными структурами представителей различных общественных, национальных, политических организаций, движений, инициатив на основе консенсуса всего общества — в демократическом обществе, обществе открытого типа, где социальные, политические, экономические, национальные и др. различия ярко выражены.

Национальное согласие является инструментом регулирования отношений между различными группами, общностями, в том числе и этническими. Национальное согласие предусматривает предупреждение перерастания обострившихся в обществе противоречий в деструктивные, разрушительные по своей форме конфликты. Социальные конфликты, будучи естественным фактором существования любой неоднородной системы, обуславливаются отсутствием либо нарушением интегрированности интересов. Длительное игнорирование национальных интересов ведет к возникновению межнациональных конфликтов (см.: *Межэтнические конфликты*).

Национальное согласие как способ согласования различий, интегрирования интересов выполняет функцию социальной коррекции. Достижение национального согласия осуществляется в процессе переговоров, носящих конструктивный характер. Противоположностью национальному согласию является разногласие в различных его формах, включая и межэтнические конфликты. Национальное согласие также рассматривается и как практика межнациональных отношений, и как принцип общественного сознания.

Национальное сознание — сложная совокупность социальных, политических, экономических, нравственных, эстетических, философских, религиозных и др. взглядов и убеждений, характеризующих определенный уровень духовного развития нации. Национальное согласие является продуктом длительного исторического развития этнической общности.

Центральным компонентом национального согласия выступает национальное самосознание. В структуру национального согласия помимо национального самосознания входят и другие элементы, например: осознание нацией необходимости своего единства, а также целостности и сплоченности нации во имя реализации национальных интересов; понимание необходимости обеспечения добрососедских отношений с другими социально-этническими общностями; осознанное отношение нации к своим материальным и духовным ценностям и др.

Национальное согласие существует как на уровне теоретического сознания (в форме идеологии национализма), так и на уровне обыденного сознания. Струк-

турные компоненты национального согласия на этих уровнях различны. Если теоретическое национальное согласие представляет собой научно оформленную, систематизированную конструкцию, состоящую из идеологических взглядов, идей, программ, норм, ценностей и т. д., то обыденный уровень национального согласия включает в себя потребности, интересы, ценностные ориентации, установки, стереотипы, чувства, настроения, обычаи и др. Все эти компоненты находятся в тесном единстве, они диалектически взаимосвязаны друг с другом.

Следует отметить, что обыденное национальное сознание является главной психологической основой различного рода межнациональных трений и конфликтов, поскольку именно в нем формируются национальные предрассудки, негативные установки, национальная нетерпимость. Национальное сознание фиксирует осмысление этносом, народом или нацией своей социально-этнической общности как некоего единого организма. Эта общность осознанная и вытекает из двух главнейших объективных условий (причин) — естественно-материальных факторов и духовного превосходства. Как часть общественного сознания национальное согласие есть совокупность социальных, нравственных, политических, экономических, эстетических, религиозных и философских взглядов, характеризующих содержание, уровень и особенности духовного развития наций.

Национально-культурный менталитет (ментальность) — принятая в западной социальной психологии интегративная характеристика культуры народа, нации, концентрирующая ее духовные устремления, отражающая глубинный и устойчивый тип индивидуального и коллективного сознания и поведения ее представителей.

Представляя собой органический синтез мировоззрения и психологических ориентаций, ментальность очерчивает культурно-семантическое и аксиологическое пространство общества. Она образуется вследствие взаимодействия различных факторов: природных, социально-культурных, психологических и др. Формируясь под воздействием среды обитания человека, социальных условий жизни, культур, традиций, национально-культурный менталитет (ментальность), в свою очередь, порождает и воспроизводит их, является их источником и причиной, сохраняясь в образе жизни, преданиях, текстах, значениях и смысловых языковых единицах, языке в целом. Ценности, составляющие ядро ментальности, являются своеобразными «линиями притяжения» — они преобразуют эмпирическое многообразие национальной культуры в единую системную целостность.

Национально-психологическая обусловленность воспитательной работы — это зависимость воспитательных мероприятий от специфики проявления их национальной психологии людей в процессе их воспитания.

Учет ее предполагает, во-первых, особое построение воспитательной деятельности, определяет своеобразие форм и способов воспитательных воздействий, с которыми обращается воспитатель. Представители различных национальных общностей по-своему привыкли воспринимать поведение и манеры воспитателя. Они предъявляют разные требования к их моральным и нравственным качествам, профессиональным навыкам, педагогическому мастерству. Например, у тюркоязычных народов в ходе воздействия на них воспитателей ценится поначалу не столько само содержание проводимых воспитательных мероприятий, сколько умение сразу найти контакт с представителями той или иной нации, довести информацию до каждого за счет постепенного, дозируемого ее преподнесения. При

этом приоритет воспитательных влияний отдается тому человеку, которому быстро удастся логически доказать необходимость и целесообразность предпринимаемых усилий.

Во-вторых, национально-психологическая обусловленность воспитательной работы опосредует продолжительность воспитательных воздействий. Воспитателю в коллективе, состоящем, например, из представителей народов Поволжья и Дальнего Востока, требуется настрой на продолжительную и объемную работу как с каждым конкретным представителем этнической микрогруппы, так и с ней самой в целом. Эксперименты подтверждают и то, что с представителями славянских и финно-угорских народов изначально требуется очень напористая и убеждающая активность воспитателя. В основе таких механизмов лежат установки и стереотипы, закрепленные всем ходом исторического и культурного развития национальной общности, проявляющиеся всегда.

В-третьих, национальная психология оказывает воздействие и на конструкцию воспитательных мероприятий. Они могут способствовать или, наоборот, препятствовать адаптации представителей той или иной нации к воспитательным воздействиям. Например, у некоторых народов Севера наблюдается тенденция не оказывать прямое противодействие воспитателю другой национальности, а пытаться постепенно завоевать его на свою сторону, свести его деятельность к приемлемым для всех формам и способам. У представителей некоторых народов Северного Кавказа непонятные или неприемлемые для них приемы и средства воспитания, наоборот, сразу же вызывают резкое их неприятие.

Можно выделить три этапа, через которые проходят педагогические мероприятия в процессе их адаптации к национальной психологии представителей той или иной национальности. На начальном этапе национальная психология или способствует, или препятствует воспитательному воздействию. Если она вступает в противодействие с целями последнего, то должны предприниматься конструктивные шаги для перестройки содержания и качества педагогических мероприятий. На следующем этапе происходит стабилизация воспитательных воздействий. Несмотря на трудности первого периода, воспитателю удастся найти контакт с людьми, достигнуть определенного взаимопонимания. На данной стадии воспитательной работы наблюдается консолидация активности ее субъекта и объекта в интересах закрепления успеха, устанавливаются прочные связи с каждым конкретным членом коллектива или группой лиц одной национальности, закладывается база для взаимодействия в рамках проявления всеми членами коллектива большей внимательности друг к другу. На конечном этапе максимально раскрываются потенциальные возможности представителей всех национальных микрогрупп во взаимодействии друг с другом в процессе воспитания.

Все воспитательные мероприятия, в которых учитываются национально-психологические особенности людей, становятся в окончательном итоге гораздо более результативными, прямо способствуют сплочению всех членов многонационального коллектива. А если и встречаются какие-то трудности на национальной почве, то они быстро нейтрализуются самими его членами.

Национально-психологические особенности — основополагающая категория этнопсихологической науки, призванная выражать главный смысл проявления национальной психики (синонимы: «психология нации», «психический склад нации», «национальный характер»), а также элементов, ее составляющих.

Понятие «национально-психологические особенности»:

- является подчиненным по отношению к понятиям «психология нации», «психический склад нации», «национальный характер» как к общим;
- отражает присутствие специфически национальных форм функционирования общечеловеческой психики, которые должны изучаться.

Психология нации, психический склад нации, национальный характер проявляются в форме национальной специфики протекания психических процессов и состояний, взаимодействия, взаимоотношений и общения представителей той или иной этнической общности, которая и носит название национально-психологических особенностей людей.

В интересах более эффективного практического осмысления национально-психологических особенностей необходимо помнить о двух важных моментах. Во-первых, предпочтительное внимание национально-психологическим особенностям не означает, что в психическом складе нации этнодифференцирующие характеристики являются основополагающими. Для правильной интерпретации национально-психологических особенностей важно знать их общепсихологическую основу. Кроме того, национально-психологические особенности могут быть точно и адекватно объяснены только при условии знания и правильного учета собственно психологических закономерностей.

Во-вторых, своеобразие психики представителей той или иной этнической общности является не следствием проявления каких-либо неповторимых врожденных психологических черт, а результатом особого сочетания общераспространенных качеств, вызывающего специфическое реагирование на сходные воздействия окружающей среды и отличительное поведение (см.: *Классификация национально-психологических особенностей*).

Национально-психологические особенности и деятельность. Национально-психологические особенности личности или этнической группы в полной мере могут проявляться только в деятельности, которая представляет собой систему действий, совершаемых с помощью орудий труда и направленных на удовлетворение материальных и духовных потребностей людей. Деятельность осуществляется под контролем сознания человека и зависит от внешних условий трудовой обстановки. Любая деятельность наполняется своим конкретным психологическим содержанием благодаря умственным, эмоциональным, волевым и мотивационным особенностям личности и группы, их знаниям, умениям и практическому опыту. Национально-психологические особенности, будучи составной частью этого психологического содержания и в то же время формами выражения его национального своеобразия, оказывают обратное влияние на деятельность, придавая ей специфические характеристики.

Вместе с тем национально-психологические особенности могут рассматриваться как психологические предпосылки эффективной деятельности, к которым можно отнести: трудовую мотивацию, познавательные, эмоциональные и волевые процессы, положительные или негативные психические состояния, целеполагание, морально-психологическую обстановку, поведение, динамизм и устойчивость психики (представителей конкретных этнических общностей). Эффективность групповой деятельности зависит также от сплоченности, навыков и умений представителей этнических групп. При оценке эффективности деятельности принимаются во внимание не только психологические, но и морально-нравственные

(моральный климат) и операциональные (характер применения форм и способов действия) предпосылки. Однако как в морально-нравственном климате, так и в формах, способах действий можно выделить психологическое содержание (психологический компонент). С другой стороны, морально-нравственные качества и психологический климат в совокупности и единстве своих проявлений составляют основу деловых и профессиональных возможностей людей в осуществлении определенной деятельности.

Изучение национально-психологических особенностей, своеобразия их проявления в трудовой активности представителей той или иной этнической общности дает, таким образом, основания для определенной оценки их деловых возможностей (с психологической точки зрения). Будучи реальными психологическими явлениями и благодаря присущим им специфическим свойствам, национально-психологические особенности влияют на эффективность деятельности на трех уровнях:

- национального своеобразия организации труда, характера и вида выполняемой деятельности;
- национальной специфики проявляемых профессиональных и творческих качеств людей в процессе труда;
- национального своеобразия морально-нравственного климата.

Национальные вкусы — исторически сложившееся своеобразие в понимании, оценках и отношении к значимым ценностям, явлениям жизни, прекрасному и плохому у большинства представителей той или иной этнической общности, которое находит отражение в сознании, нормах морали, нравственности и формах общественного поведения.

Национальные вкусы вырабатывают у народа определенный способ оценки окружающего мира, четкие критерии, которые дают людям возможность подмечать и обнаруживать в явлениях черты, скрытые от других. На основании этих критериев формируется национальный менталитет.

Национальные вкусы проявляются в нравственном поведении, бытовой культуре, образе жизни, домашнем убранстве, одежде, в отношениях между людьми, искусстве, литературе, живописи, танцах и музыке представителей конкретных этнических общностей. Национальные вкусы закрепляются национальным сознанием, обычаями и традициями этноса.

Национальные интересы — общественно-политический и психологический феномен, отражающий ценности национальной общности, служащие сохранению ее единства и целостности.

Национальные интересы проявляются в чувствах патриотизма, гордости за свой народ, его культуру, традиции, чувствах симпатии по отношению к представителям своей нации и являются важнейшей движущей силой поведения и деятельности как отдельных личностей, так и нации, государства в целом. Попытка ущемить национальные интересы всегда рассматривается ее членами как покушение на их свободу и жизненные права. Обладая развитым национальным самосознанием, представители этнических общностей стремятся к единству, не поступаются своими национальными интересами, защищая их всеми возможными средствами, не только политическими, но и правовыми, а также вооруженным

путем. Столкновение коренных интересов различных национальных общностей трудно поддается регулированию и часто приводит к возникновению вооруженных конфликтов и войн. Особенно часто подобного рода ситуация возникает в периоды обострения межнациональных противоречий.

Национальные обычаи — исторически установившиеся, во многом стереотипные способы поведения лиц определенной национальности, которые воспроизводятся в данной национальной среде, национальной группе и являются привычными для их членов.

Сущность национальных обычаев заключается в строгом, неукоснительном следовании членов данной этнической общности воспринятым из прошлого предписаниям и образцам поведения. Национальные обычаи выступают как важное средство социализации индивида и передачи социального и культурного опыта от одного поколения этнической общности к другому. Они являются одним из наиболее действенных средств социального контроля, регламентируя и организуя характер взаимоотношений между членами этноса, а также выступают средством укрепления и поддержания внутригрупповой сплоченности.

С возникновением государства и права некоторые обычаи могут быть включены в систему законов, что имеет место, например, в правовых системах большинства арабских государств и ряда государств Азии и Африки. В отличие от национальных традиций национальные обычаи функционируют не во всех сферах общественной жизни этноса, сохраняясь прежде всего в сфере быта, гражданской обрядности, морали и некоторых других областях. Наиболее широкое распространение национальные обычаи получили в докапиталистических обществах. В новейшее время в результате развития производственно-экономических отношений, расширения культурных и политических связей, секуляризации общественно-политической жизни, урбанизации, развития средств массовой информации влияние национальных обычаев, например, в Европе, Северной Америке уменьшилось. Однако в большинстве стран Африки, Азии и Латинской Америки роль национальных обычаев по-прежнему весьма велика.

Национальные обычаи способствуют сохранению преемственности в национальном развитии, приданию культуре, образу жизни национального колорита, соблюдению религиозных догматов. Вместе с тем устаревающие национальные обычаи постепенно сменяются в процессе исторического развития новыми, помогающими установлению более прогрессивных общественных отношений. Соответственно национальные обычаи подразделяют на старые и новые, городские и сельские, а также исторические, патристические, религиозные и бытовые. Например, издревле на Руси существовали обычаи славить своих героев, быть патриотом России и пр., выкупать невест во время свадьбы, не приступать к еде за столом раньше хозяина, встречать гостей хлебом и солью и т. д.

Национальные отношения — синтез политических, социально-экономических, культурных и иных связей между национально-этническими общностями.

Они существуют и развиваются на различных уровнях — межгосударственном и внутригосударственном; внутринациональном и межнациональном, общественном и личностном. Развитие национальных отношений в духе добрососедства и взаимного сотрудничества представителей всех этносов способствует стабилизации жизни и деятельности всего многонационального общества, успешному ре-

шению многих этнических проблем. Определяет главную особенность развития национальных отношений в ближайшей и отдаленной перспективе демократизация — главное направление развития всего государства.

Национальные предрассудки — общественно-психологическое явление, представляющее собой неадекватные и искажающие действительность установки, вырабатываемые этнической (национальной) общностью по отношению к другим общностям, их характеристикам и т. д.

Национальные предрассудки являются одной из форм проявления этноцентризма. На них обращал внимание еще Фома Аквинский, который определял предрассудки как «дурные мысли о других людях без достаточных на то оснований».

Национальные предрассудки выполняют регулятивные, оценочные функции. Их основное назначение заключается в формировании определенной предрасположенности членов этнической общности в отношении соответствующих объектов. Функционирование национальных предрассудков способствует сохранению социальной дистанции между этническими общностями. Формируются национальные предрассудки под влиянием социально-экономических условий существования этноса, его культуры, образа жизни, поведения. Национальные предрассудки отличаются большой живучестью и консервативностью.

Национальные традиции — сложившиеся на основе длительного опыта жизнедеятельности нации и прочно укоренившиеся в обыденном сознании правила, нормы и стереотипы поведения, формы общения людей. Как правило, недостаточное знание индивидом национальных традиций, обычаев, привычек, вкусов других этносов нередко ведет к серьезным сложностям в процессе адаптации к новой среде.

Значение национальных традиций, привычек, их содержание различны у отдельных народов. Люди в разной степени придерживаются их. Так, например, у англичан наблюдается ярко выраженная потребность решать дела «согласно обычаю». Можно сказать, что если американец — раб стандарта, то англичанин — раб своих традиций. Традиции в Англии превращаются в фетиш, культ, их обожают, ими восхищаются. Англичане стремятся везде оставаться самими собой, сохранить в любых условиях свои привычки, вкусы, нравы, обособленность, асортимент блюд, комплекс некоторого превосходства, порой снисходительное отношение к другим.

Традиции людей разнообразны. Вот как их описал в романе «Люди, годы, жизнь» И. Эренбург: «Европейцы, здороваясь, протягивают руку, а китаец, японец или индеец вынуждены пожимать конечность чужого человека. Если бы приезд савал парижанам босую ногу, вряд ли это вызвало бы восторг. Англичанин, возмущенный проделками своего конкурента, пишет ему: “Дорогой сэр, вы мошенник”, без “дорогого сэра” он не может начать письмо. Христиане, входя в церковь, костел или кирху, снимают головные уборы, а иудей, входя в синагогу, покрывает голову. В католических и православных обществах женщины не должны входить в храм с непокрытой головой. В Европе цвет траура черный, в Китае — белый. Когда китаец видит впервые, как европеец или американец идет под руку с женщиной, порой даже целует ее, это кажется ему чрезмерно стыдным. Если к европейцу приходит гость и восхищается картиной на стене, вазой или другой безделушкой, то хозяин доволен. Если европеец начинает восторгаться вещицей в доме китайца, хозяин дарит ему этот предмет — того требует вежливость. В Китае

к чашке сухого риса, которую подают к концу обеда, никто не притрагивается — нужно показать, что ты сыт. Мир многообразен... если есть чужие монастыри, то, следовательно, есть и чужие уставы».

Необходимо иметь в виду, что люди, как правило, весьма чувствительны к своим традициям, обычаям, вкусам, поэтому целесообразно их не нарушать. Национальные традиции, привычки проявляются не только в поступках, делах, одежде, стиле общения и т. д., но и в движениях, жестах и других малозаметных проявлениях психологии людей. Это принципиально важно. У каждого человека есть бессознательный механизм, который фиксирует ситуацию «свой» — «чужой» по едва уловимым проявлениям психики.

Национальные чувства — эмоционально окрашенное отношение людей к своей этнической общности, к ее интересам, другим народам и их ценностям.

Источниками возникновения национальных чувств являются:

- экономические и социально-политические условия жизнедеятельности нации;
- ее быт, культура и традиции; состояние межнациональных отношений, войны, национальная экспансия, экономические кризисы и многое другое.

Национальные чувства передаются из поколения в поколение, но они более динамичны, чем национальный характер или национальное самосознание. Статичность или динамичность национальных чувств определяются тем, насколько устойчивы факторы, которыми они вызваны к жизни.

В зависимости от направленности национальные чувства могут иметь как позитивный, так и негативный оттенок. Положительная сторона национальных чувств выражается в таких чувствах, как чувство национальной гордости, патриотизм, любовь к своему народу, чувство дружбы и братства по отношению к другим народам. Негативная сторона национальных чувств проявляется в национализме и шовинизме, национальных и расовых предрассудках, в чувстве отчужденности по отношению к своему народу, другим нациям.

Национальный лидер — авторитетная личность, обладающая главной и ведущей ролью в организации и консолидации нации для практических действий по реализации национальных интересов, оформленных в виде программных задач национального движения.

Национальный лидер может одновременно возглавлять партию либо организацию другого типа, которая стремится решить национальные проблемы политическими или организационными методами.

Рассмотрение личности национального лидера предполагает анализ:

- его представлений о себе, мотивов и потребностей, влияющих на его поведение;
- системы ориентаций и убеждений по национальным вопросам;
- стиля межличностных отношений;
- методов руководства;
- стиля поведения;
- биографии;
- эволюции его общественно-политической деятельности.

Для полного исследования характеристик национального лидера также необходим анализ основных его последователей и сторонников, стиля взаимоотноше-

ний между национальным лидером и ними, а также анализ социальной, политической, экономической ситуации, сложившейся в системе межнациональных отношений.

Существует несколько основных общих теорий лидерства, которые объясняют его феномен:

- теория «великого человека»;
- харизматические теории лидерства;
- ситуативные теории лидерства (Ф. Фидлер, Э. Хартли, Р. Кеттелл);
- теория ожидания—взаимодействия (Д. Хемфилл);
- мотивационная теория лидерства (С. Митчел, С. Эванс) и др.

Национальный лидер обладает определенным набором психологических качеств, которые позволяют ему обладать формальной и неформальной властью, постоянно оказывать влияние на других людей, навязывать им свою волю и проводить через них свои решения, превращая их в своих последователей и сторонников.

Национальный склад ума — особенности мышления большинства представителей той или иной нации, народности, относящиеся к национальному своеобразию мыслительной деятельности.

Механизм мыслительной деятельности однотипен у представителей различных народов, мышление всех людей подчиняется одним законам, но оно имеет национальную специфику, которая определяется историческими и социально-экономическими условиями развития общности. Так, абстрактность мышления немцев — следствие ухода в мир идей, во внутренний мир от действительности с ее мелочной ограниченностью, традиционным гнетом строгого порядка, засильем «вахмистра и урядника». Практичность англичан, их исторический приоритет в покорении многих стран и континентов, в торговле, активная военная, экономическая деятельность на протяжении многих веков, наоборот, рождали нелюбовь к абстрагированию, умозрительным размышлениям. В мышлении французов отразились их специфические черты характера — остроумие, красноречие и др. Национальные особенности мышления проявляются даже в построении философских систем, в написании книг, статей, в разговоре, общении и т. д. Так, для французов характерны свободное и активное течение мысли, приверженность логике, яркость и живость воображения, пытливость и искренность юмора. В мышлении англичан проявляются практицизм, конкретность, сдержанность воображения, пренебрежение к отвлеченному знанию. Склонность к абстрактному мышлению у немца проявляется в отсутствии поспешности в принятии решения, во всестороннем обдумывании последнего; как правило, немец не идет на риск, если у него нет уверенности в благополучном исходе дела.

Для шведов характерен несколько иной склад ума. В своем экспериментальном исследовании «Шведский склад ума» профессор А. Даун делает вывод, что шведы отличаются чрезвычайной рациональностью мышления, не склонны выставлять свои чувства напоказ, стремятся к поиску компромиссного решения. В этих чертах национального мышления он видит причины четкого функционирования государственной машины, слабой религиозности и даже стабильных успехов шведских теннисистов на международных соревнованиях. Что сделало таким мышление шведов? Длительный исторический период они живут без угроз

военного нападения, политической нестабильности, экономических неурядиц, стихийных бедствий и других явлений, которые будоражат общественное сознание стрессами, эмоциональными всплесками, делая более импульсивным, эмоциональным мышление.

В целом понятие «национальный склад ума» совместимо с понятием «интеллектуально-познавательные национально-психологические особенности».

Национальный темперамент — динамические особенности проявления национального характера, психических процессов у большинства представителей той или иной нации, народности.

Национальный темперамент предопределяет эмоционально-экспрессивную специфику поведения и поступков людей как представителей определенной этнической общности, характеризует своеобразие их активности в различных видах деятельности. Он проявляется даже в жестах. Так, психологи установили, что за час беседы типичный финн в среднем употребляет только один жест, итальянец же жестикулирует не менее восьмидесяти раз. Француз в разговоре использует жесты не менее ста двадцати раз, а мексиканец даже сто восемьдесят. Естественно, чтобы не выделяться из типичного окружения, надо иметь адекватную жестикуляцию.

Понятие «темперамент» в национальной психологии имеет иной смысл, чем в общей психологии, национальный темперамент не есть темперамент личности. Различия в реактивности различных наций объясняются в первую очередь не тем, что в одной нации больше холериков, а в другой — меланхоликов и т. д., а в том, что выработанные на протяжении веков традиционные формы поведения, реагирования усваиваются каждым новым поколением. Представители наций с подвижным темпераментом (французы, итальянцы, испанцы и др.) скорее поддаются внушению. У них в относительно короткий срок можно вызвать более ярко выраженное воодушевление, прилив эмоций и чувств, но так же быстро может наступать и спад подобных реакций, особенно в сложной обстановке. Так, например, в период Второй мировой войны наступление немцев на французов вызвало у последних чувство патриотизма, желание отстоять свою независимость, но после первых неудач они сменились состоянием отчаяния уныния, апатии. Нации, отличающейся устойчивостью переживаний (англичане, скандинавы и др.), более податливы логике, апелляции к разуму, а не к чувствам и т. д.

Национальный уровень взаимодействия культур — влияние культур этнических общностей друг на друга, способствующее их консолидации в составе нации.

Национальное единство формируется как на моноэтнической, так и на полиэтнической основе в ходе общей хозяйственной деятельности на определенной территории и посредством государственно-политической регуляции. Вместе с тем этот процесс сопровождается созданием соответствующей национальной культуры — языка, традиций, обычаев, норм и т. д.

Процесс взаимодействия культур на национальном уровне нередко протекает довольно болезненно, так как происходит (в явном или неявном виде) определенное ущемление самобытности той или другой этнической общности. Вместе с тем его направленность очевидна — это будущая национальная культура (см.: *Этнический уровень взаимодействия культур*).

Национальный характер — это исторически сложившаяся совокупность устойчивых психологических черт нации, определяющих привычную манеру поведения и типичный образ жизни людей, их отношение к труду, к другим народам, к своей культуре.

В национальном характере тесно переплетаются элементы сознания, идеологии, нравственной культуры, поведения и общественной психики. Отношение к окружающему характеризует направленность национального сознания людей. К данной группе черт национального характера относятся консерватизм, религиозность, оптимизм, пессимизм и др. Отношение к труду проявляется в национальном характере в форме таких черт, как деловитость, практичность, аккуратность, пунктуальность, обязательность, предприимчивость, пассивность, неорганизованность и т. д.

У представителей различных наций эти качества имеют различное проявление. Трудолюбие присуще, пожалуй, всем нациям мира. Но есть разница между трудолюбием американцев, японцев, немцев и представителей других наций. Трудолюбие японца — это кропотливость, терпеливость, ловкость, прилежание, упорство. Трудолюбие немца — это аккуратность, основательность, пунктуальность, точность, дисциплинированность. Трудолюбие американца — это размах, энергичная напористость, неиссякаемый деловой азарт, склонность к риску, инициативность, рационализм.

Нация — большая социальная группа, исторически возникающий тип этноса, представляющий собой определенную общность людей, характеризующуюся единством территории, тесными экономическими связями людей, общностью языка, культуры, черт психического склада.

Главную роль в формировании и развитии нации играют социально-экономические факторы. Первые нации возникли в период распада феодализма и становления капиталистической государственности. Экономической основой возникновения наций явились частная собственность на средства производства, ликвидация феодальной раздробленности, укрепление экономических связей между отдельными этническими общностями, объединение местных рынков в общенациональные. Руководящей силой возникавших тогда наций была буржуазия, стремившаяся к объединению отдельных народов в рамках единого государства, обеспечению благоприятных условий для своего свободного развития.

Хотя процесс формирования наций в Европе и Азии в основном завершен, однако в некоторых частях света он еще продолжается. Чаще всего нации являются результатом этнического развития народностей, чье название они обычно сохраняют. Некоторые нации сформировались на основе нескольких народностей. Иногда одна народность дает начало формированию двух или нескольких новых социально-этнических образований. Однако многие народности не могут сформироваться в нации вследствие своей малочисленности. В западной политологии и социологии существуют различные теории национального характера.

Невербальная коммуникация — общение посредством жестов (языка жестов), мимики, телодвижений и ряда других средств, исключая речевые. Невербальная коммуникация у различных народов имеет свои специфические характеристики (см.: *Коммуникация национальная*).

Невербальные средства общения — это неречевые средства общения. Они нужны для того, чтобы: а) регулировать течение процесса общения, создавать психологический контакт между партнерами; б) обогащать значения, передаваемые словами, направлять истолкование словесного дискурса, выражать эмоции и отражать истолкование ситуации.

Невербальные средства, как правило, не могут самостоятельно передавать точно значения (за исключением некоторых жестов). Обычно они оказываются так или иначе скоординированными между собой и со словесными текстами. Совокупность этих средств можно сравнивать с симфоническим оркестром, а слово — с солистом на его фоне. Рассогласование отдельных невербальных средств существенно затрудняет межличностное общение. В отличие от речи невербальные средства общения осознаются как говорящими, так и слушающими не в полной мере. Никто не может все свои невербальные средства подвергать полному контролю.

Невербальные средства общения делятся на:

- *визуальные* (кинесику — движения рук, ног, головы, туловища; направление взгляда и визуальный контакт; выражение глаз; выражение лица; позы, в частности локализация, смены поз относительно словесного текста);
- *кожные реакции* (покраснение, появление пота);
- *отражающие дистанцию* (расстояние до собеседника, угол поворота к нему, персональное пространство);
- *вспомогательные средства общения*, в том числе особенности телосложения (половые, возрастные) и средства их преобразования (одежда, косметика, очки, украшения, татуировка, усы, борода, сигарета и т. п.);
- *акустические, или звуковые* (паралингвистические, т. е. связанные с речью, — интонация, громкость, тембр, тон, ритм, высота звука, речевые паузы и их локализация в тексте);
- *экстралингвистические*, т. е. не связанные с речью, — смех, плач, кашель, вздохи, скрежет зубов, «шмыганье» носом и т. п.;
- *тактильно-кинестезические* (физическое воздействие — ведение слепого за руку, контактный танец и др.; такесика — пожатие руки, хлопанье по плечу);
- *ольфакторные* (приятные и неприятные запахи окружающей среды; естественный и искусственный запахи человека).

На невербальные средства накладывает сильный отпечаток каждая конкретная культура, поэтому нет общих норм для всего человечества. Невербальный язык другой страны приходится учить так же, как и словесный (см. также: *Вербальные средства общения*).

Невроз — общий термин для широкого спектра расстройств, которые характеризуются следующими симптомами:

- беспричинное беспокойство сопровождается такими психическими расстройствами, как фобии или неадекватное поведение;
- люди, страдающие неврозами, полностью сохраняют контакт с действительностью;
- расстройство не приводит к нарушениям социальных норм и общественного поведения, хотя сами невротики считают свое состояние неприемлемым.

Негативизм — необоснованное противодействие всему, что исходит от других людей, свидетельствует о слабости воли, неумении владеть собой. Понятие, близкое к негативизму, — упрямство.

Упрямый человек стоит на своем только потому, что *он* так считает; даже зная свою неправоту, продолжает отстаивать собственную точку зрения, не учитывая мнений окружающих. Негативизм как ситуативная реакция или как личностная черта обусловлен потребностью субъекта в самоутверждении, в защите своего «я».

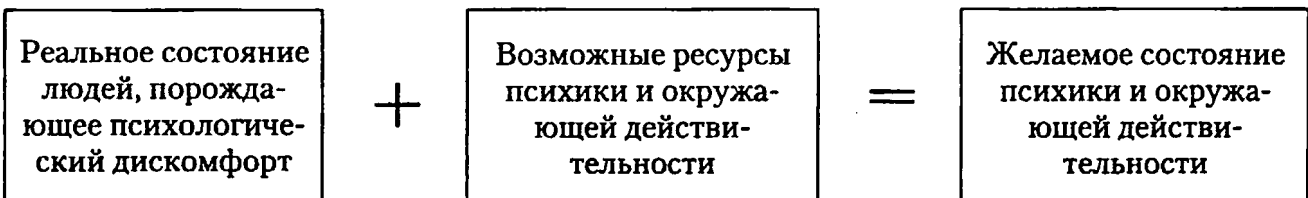
Психологической основой негативизма является установка субъекта на несогласие, отрицание определенных требований, форм общения и т. д. Существует две формы негативизма: пассивный, который выражается в отказе выполнить предъявляемые требования, и активный, при втором производятся действия, противоположные требованиям.

Нейролингвистическое воздействие (НЛП) — нейролингвистическое программирование) — вид психологического воздействия, изменяющий мотивацию людей посредством внесения в их сознание специальных лингвистических программ. При этом основным объектом воздействия является нейрофизиологическая активность мозга и возникающие благодаря ей эмоционально-волевые состояния.

Главным средством воздействия выступают специально подобранные вербальные (словесные) и невербальные лингвистические программы, усвоение содержания которых позволяет изменить в заданном направлении убеждения, взгляды и представления человека (как отдельного индивида, так и целых групп людей).

Субъектом нейролингвистического воздействия выступает специалист (инструктор). Он сначала выявляет находящиеся в психике противоречивые (конфликтующие между собой) взгляды и убеждения, а также возникающие из-за этого и беспокоящие людей отрицательные эмоциональные состояния (переживания, настроения, чувства). На следующем этапе он посредством специальных приемов помогает им осознать дискомфортность их реального состояния (социально-экономического, культурного, физиологического и как следствие — психологического) и вносит изменения в сознание, заставляя людей по-другому воспринимать жизненные ситуации и строить отношения с окружающими.

После того как под воздействием инструктора человек «понял», что ему «требуется», он самостоятельно (но под влиянием заложенного в его сознание стереотипа восприятия) начинает собирать информацию о своей повседневной деятельности, о своих состояниях и переживаниях. Сравнивая свое реальное, присутствующее на данный момент состояние с желаемым (возможным), он определяет, какие свои ресурсы ему нужно мобилизовать и что конкретно необходимо сделать, чтобы достичь желаемой комфортности чувств и настроений. Формула изменений в психике объекта под влиянием инструктора схематично выглядит следующим образом (см. схему).



В ходе нейролингвистического программирования обычно используются эффекты «зеркального отображения», «синхронизации» и «психологической сигнализации».

«Зеркальное отображение» — это прямое, но крайне редко осмысливаемое заимствование (копирование) поз, жестов, характерных движений, интонаций, диалектических либо жаргонных особенностей речи, усиливающее взаимосвязь и взаимовлияние людей друг на друга.

«Синхронизация» — это взаимная подстройка телесных ритмов (включая ритм дыхания) слушающим и говорящим субъектами. Так, известно, что люди при разговоре как бы «подтанцовывают» своим телом в такт собственной речи для придания ей большей выразительности и заразительности. При этом слушатель тоже совершает микродвижения в такт голосу собеседника, обеспечивая тем самым невидимую, но подсознательно ощущаемую эмоциональную взаимосвязь с ним. Синхрония максимальна, если общающиеся находятся в состоянии согласия или диалога между собой. И она минимальна при споре и конфликте между ними. Когда внимание рассеивается, синхронизация тоже прерывается. Человек, знающий особенности подобной синхронии, может использовать их для воздействия на других людей, тем самым обеспечивая свое преимущество в общении и взаимных контактах и оказывая нужное ему психологическое влияние.

«Психологическая сигнализация» — это взаимосвязь между положением глаз субъекта и сенсорными процессами, отвечающими за прием и переработку поступающей в его мозг информации. В частности, когда человек-правша смотрит вверх и налево, он активизирует визуальную (зрительную) память. Если глаза направлены наверх и направо, то это сигнализирует о конструировании мозгом нового зрительного представления или образа. Если глаза человека ориентированы преимущественно на горизонтальное пространство — значит он контролирует пространство перед собой и находящиеся там людей или объекты, подлежащие вниманию. Если глаза ориентированы вниз и налево, в этом случае мозг правши занят главным образом вводом кинестетической (тактильной) информации. Наконец, взгляд вниз и направо сигнализирует о преимущественном осуществлении внутреннего диалога. Инструктор интерпретирует эти движения глаз собеседника и строит свою речь так, как нужно для достижения его целей.

Нейролингвистическое воздействие полезно тогда, когда оно используется в гуманных целях. Если же его применяют для обеспечения господства, то оно является психологическим насилием над людьми.

Неравенство национальное (этническое) — статус отношений между нациями, этническими группами, характеризующийся приоритетными позициями одной из них над другими.

Неравенство это имеет формальный и неформальный характер. Преимущественное положение нации, этнической группы при формальном неравенстве закреплено юридически, например в конституции (основном законе) государства. Нация, этническая группа получают возможность пользоваться большими правами в экономике, политике, культуре, социальных отношениях. Неравное положение других этнических групп, наций означает ограничение их прав и, соответственно, возможностей. Национальное неравенство, закрепленное на государственном уровне, получает свое обоснование в виде идеологии национализма, а также расизма (см.: *Расовое неравенство*).

Одной из крайних форм проявления национального неравенства является апартеид, значительные ограничения, вплоть до отказа, этнической группе в правах на политические, социально-экономические, культурные отношения. Колониализм как политика, направленная на эксплуатацию и угнетение народов колониальных и зависимых стран, основан на национальном неравенстве, ведет к сдерживанию развития этнических групп, наций, консервации их подчиненного положения. Однако развивающиеся нации, этнические группы стремятся к интеграции и сотрудничеству с большими и малыми народами, установлению равноправных отношений с другими народами. Их борьба приобретает форму острых политических действий, национально-освободительных движений, революций, межэтнических конфликтов.

Колониальная система, сложившаяся к началу XX в., распалась в 1970-е гг., и государства, бывшие в колониальной зависимости, получили самостоятельность и признание. Тем не менее еще существуют страны, в которых одна или более этнических групп находятся в господствующем положении по отношению к другим.

Социально-психологические последствия национального неравенства находят свое проявление в негативных комплексах, стереотипах, которые проявляются в межэтнических взаимоотношениях, оценках, сравнениях, установках и ориентациях. Неравное положение наций способствует росту напряженности, агрессивности и насилия в отношениях между людьми — представителями различных этнических общностей.

Нонконформизм — понятие, позволяющее описывать ситуации, когда человек противостоит искушению подчиниться действиям или суждениям большинства. Нонконформизм обычно объясняется через процесс категоризации (см.: *Категоризация социальная*).

Люди иногда рассматривают себя в контексте своей принадлежности к отдельной группе или категории людей. Если такая категоризация образует важную часть наших представлений о себе («я»-концепции), то человек более склонен к конформизму в рамках нормативного воздействия. Если принадлежность к группе не играет важной роли в этих представлениях, человек менее склонен подчиняться групповым нормам.

Существует два основных типа нонконформизма:

- *независимость*, при которой люди противятся групповым нормам и придерживаются независимого поведения — например, те, кто не подвержен веяниям моды;
- *антиконформизм*, который характеризуется последовательной оппозицией по отношению к групповым нормам — например, люди, постоянно бросающие вызов существующей моде из-за своего желания выглядеть не так, как другие.

Отказ подчиняться мнению большинства также можно объяснить в терминах приверженности убедительной позиции меньшинства.

Нормы национальные (этнические) — совокупность кодифицированных и неформальных требований, предъявляемых той или иной этнической общностью к своим представителям.

О

Обман — создание неправильных представлений о чем-нибудь или ком-нибудь, введение в заблуждение, нарушение обещания. Обман осуществляется или словами, или действиями, но может одновременно и тем и другим. Он основан на неполноте информации, сообщаемой вводимому в заблуждение человеку.

Обман родствен лжи — сознательному стремлению субъекта исказить истину (см.: *Ложь*).

Образование и развитие малой группы — значимые этапы ее формирования, в ходе которых осуществляется определенная динамика социально-психологических процессов в ней. Образование и развитие малой группы обычно включает несколько стадий.

На *первой стадии* осуществляется процесс знакомства ее членов. Они изучают друг друга, в том числе и индивидуально- и социально-психологические качества каждого, в результате чего формируются начальные представления людей друг о друге. Общение протекает на основе взаимных пристрастий, в ходе него и осуществляется первичная адаптация людей друг к другу. В это же время проходит ознакомление с целями и задачами совместной деятельности, перспективами совместного сотрудничества.

Вторая стадия обычно является периодом первичного взаимного сближения членов группы, образования основы системы межличностных отношений, формирования групповых норм, возникновения группового самосознания. В процессе более интенсивных и продуманных контактов люди начинают вырабатывать общие правила поведения, ценностные ориентации. На этой стадии группе присуща лишь формальная (внешняя) целостность, а это значит, что могут обостряться межличностные отношения, а также появляться эмоционально-психологический дискомфорт, возникать на различной почве конфликты. Однако в процессе развития группы появляются зачатки неформальной структуры, определяются взаимные пристрастия и антипатии.

На *третьей стадии* отношения между членами малой группы постепенно нормализуются, начинает формироваться ее актив. Общение между людьми становится более открытым и конструктивным, начинает проявляться групповая солидарность и сплоченность, формируется подструктура добросовестных исполнителей, которые твердо осознают свои обязанности и необходимость совместной деятельности. Начинает оформляться групповое мнение, появляются действительно общие настроения и совместные переживания людей.

На *четвертой стадии* группа полностью консолидируется, становится общностью с ярко выраженным чувством «мы», определяются поддерживаемые всеми единые групповые цели и интересы. В группе в это время возникают условия для проявления самых различных взаимоотношений и разрешения любых проблем и конфликтов. При этом может присутствовать расхождение во взглядах, но только до тех пор, пока не выработана общая точка зрения на проблему, не достигнут социально-психологический и эмоциональный консенсус. Групповое мнение должно быть адекватно индивидуальным суждениям. Социально-психологический климат и атмосфера взаимоотношений в группе в этот период полностью способствуют совместной деятельности, наблюдается полное единство воли, установок и интересов всех ее членов. В окончательном итоге на высшем этапе своего развития малая группа превращается в коллектив, для которого присущи строгая организация и регламентация жизни и деятельности, наличие пользующегося уважением руководителя, отсутствие конфликтов, высокий моральный и нравственный климат, добропорядочные отношения и сплоченность между его членами.

Основными показателями эффективности осуществления процесса образования и развития группы всегда выступают два феномена: психологическая сплоченность членов группы и социально-психологический климат.

Образы политического восприятия — те представления людей, на основе которых формируется их политическое сознание и отношение к политической деятельности и политическим лидерам. Обычно выделяют образ информации, образ значения и образ ожидаемого будущего.

Образ информации представляет собой имеющиеся у населения знания (не обязательно истинные) о власти, ее функциях и назначении, о политических лидерах. Чем меньше развита политическая культура общества, тем больше стереотипов и предрассудков содержит такой образ. Он наиболее подвержен прямому пропагандистскому воздействию, в силу чего позитивное знание в нем дополняется идеологическими клише.

Образ значения отражает личную и общественную заинтересованность населения в существовании определенного типа власти, в деятельности данного политика. Этот вид образов формирует у людей систему требований, предъявляемых к политическому лидеру, и осуществляет обратную связь последнего с массами. Благодаря образу значения существует возможность проводить через средства массовой информации мнение о том, что политический лидер в силу своих личных качеств (пусть даже мнимых) является именно тем человеком, который нужен обществу в данный момент.

На основе первых двух образов складывается *образ ожидаемого будущего*, отражающий представления о предпочтительном положении дел в обществе, ценностях и идеалах общественной жизни, стремление к которым подпитывает социальную активность людей. Образ желаемого будущего и представления о нем находят отражение в политических ценностях, содержащихся в программе политического лидера.

Обратная связь в процессе взаимодействия — особый процесс взаимонаправленных ответных действий индивидов, служащих интересам поддержания последующих взаимных контактов, в ходе которого осуществляется намеренное или не-

намеренное сообщение другому лицу того, как его поведение и действия (или их последствия) восприняты или пережиты.

Можно выделить три основные функции обратной связи, обычно она выступает:

- регулятором поведения и действий человека;
- регулятором межличностных отношений;
- источником самопознания.

Обратная связь бывает разных видов, и каждый ее вариант соответствует той или иной специфике взаимодействия людей и установления между ними устойчивых отношений. Обратная связь может быть:

- вербальной (передаваемой в виде речевого сообщения);
- невербальной, т. е. осуществляемой посредством мимики, позы, интонации голоса и т. д.;
- выраженной в форме действия, ориентированного на проявление, показ другому человеку понимания, одобрения и выраженного в совместной активности.

Обратная связь может быть непосредственной и отсроченной во времени, ярко эмоционально окрашенной и передаваться человеком другому как некое переживание или, напротив, — с минимальным переживанием эмоций и ответных поведенческих реакций. В разных вариантах совместной деятельности уместны различные виды обратной связи. Неумение использовать обратную связь существенно затрудняет взаимодействие людей, снижая его эффективность.

Благодаря обратной связи в ходе взаимодействия люди уподобляются друг другу, приводят свое состояние, эмоции, поступки и действия в соответствие с разворачивающимся процессом взаимоотношений.

Общение — процесс обмена между людьми определенными результатами их психической и духовной деятельности: усвоенной информацией, мыслями, суждениями, оценками, чувствами, переживаниями и установками.

Понятие общения используется и для характеристики специфики взаимодействия и общения между представителями различных этнических общностей (см.: *Культура общения*).

Общественная идеология — компонент (верхний уровень) общественного сознания, представляющий собой теоретическое, системно-научное отражение людьми действительности через призму их социальных интересов.

Научность и системность идеологии диктуется потребностями развития экономических отношений, требующими сначала обобщения и осмысления опыта жизни и деятельности людей, а затем и подчинения ему всего общества, поскольку в силу именно этих причин могут совершенствоваться сами экономические отношения. Вместе с тем экономика не прямо и не непосредственно отражается в идеологических формах. Она прежде всего порождает общественные потребности, интересы, как бы пронизанные чувствами, эмоциями, чаяниями и установками людей. Она формирует характер, определяет силу и устойчивость их устремлений, социальной активности, вкусы, единый духовный настрой всего общества и отдельных его представителей. Другими словами, идеология не может существовать без общественной психологии, которая представляет собой нижний уровень

общественного сознания, связанный с непосредственным отражением людьми их социального бытия.

Идеология и общественная психология воздействуют друг на друга. Более активная роль в этом процессе принадлежит идеологии. Однако исследования показывают, что и общественная психология обладает активностью, оказывая влияние на идеологию (см. также: *Идеологическое и общественно-психологическое отражение; Общественное сознание; Общественная психология*).

Общественная психология — компонент (нижний уровень) общественного сознания, связанный с непосредственным, более динамичным отражением людьми их социального бытия.

Определяющим фактором возникновения, функционирования и развития общественной психологии выступает общественное бытие, под постоянным воздействием которого она всегда находится. Общественное бытие порождает интересы, мотивы поведения, социальный заказ, определяющие ориентацию, избирательность, общее направление развития эмоций и чувств, воли и мыслей, познавательной деятельности людей. В гносеологическом плане бытие как отражаемое детерминирует общественную психологию и все общественное сознание — как его отображение. Общественное бытие определяет степень распространения тех или иных настроений, взглядов и идей, их превращение из узколичностных или принадлежащих одной группе в социально значимые. Степень обратного их воздействия в конечном счете зависит от того, насколько правильно все эти явления отражают сами условия общественного бытия, насколько они соответствуют интересам всего общества. От общественного бытия зависит также структура общественной психологии, соотношение между ее элементами.

Общественная психология в своем проявлении и развитии подчиняется определенным закономерностям. Во-первых, она находится в зависимости от материальных условий существования. Эта зависимость универсальна и многообразна, но всегда материальные условия жизни и деятельности людей детерминируют их чувства и настроения, определяют мотивацию и характер их деятельности, влияют на специфику взаимоотношений и общения друг с другом.

Во-вторых, общественная психология всегда носит конкретно-исторический характер. Все ее проявления зависят от условий, в которых она функционирует. Последние всегда исторически специфичны, имеют свои собственные характеристики и отличия от других периодов развития общества. Соответственно, будучи вариативными и изменчивыми, общественно-психологические феномены претерпевают трансформацию по мере смены исторических эпох. Прикладные исследования подтвердили, что каждому историческому периоду соответствуют и своеобразные формы проявления общественной психологии. Появилась даже особая отрасль социальной психологии, изучающая это, — *психоистория*.

В-третьих, общественная психология вплетена в непосредственную жизнь и деятельность людей, наполняет их социальным смыслом, рациональными компонентами и эмоциональными переживаниями, наделяет их содержание многими противоречиями, но в то же время возводит направленную активность людей в ранг многопланового искусства с присущими только ему особенностями.

В-четвертых, общественная психология всегда находится в определенной динамике. Последнюю нужно хорошо знать. Необходимо учитывать этапы развития

общественной психологии, представлять, какие формы проявления социально-психологических феноменов соответствуют каждому из них, какие трансформации здесь возможны, какие из них способствуют существованию и совместной деятельности людей, а какие представляют угрозу для них (см. также: *Идеологическое и общественно-психологическое отражение; Общественное сознание; Общественная идеология*).

Общественное мнение — компонент общественной психологии.

Общественное мнение воздействует на личность, группу, коллектив, влияет на формирование их установок, обычаев, традиций, интересов, привычек. Оно активизирует, воспитывает и перевоспитывает. Общественное мнение включает интеллектуальные, эмоциональные и волевые компоненты, различные суждения и выражает отношение людей к определенным, затрагивающим их интересы вопросам, явлениям. Оно может проявляться в форме оценки, желания, одобрения, осуждения, требования и т. д. Общественное мнение возникает в процессе обсуждения общественных событий, условий жизни, труда и т. д.

Общественное мнение — это не только проявление психологии, но и идеологии людей. Чем больше в общественном мнении выражаются научные знания и положения, тем выше оно по своему уровню, и наоборот. Общественное мнение в зависимости от своего содержания и формы может оказывать не только положительное, но и отрицательное влияние на личность, группу (см. также: *Групповое мнение*).

Общественное сознание — результат материальной, духовной и психологической жизни общества, его материального, социального и исторического развития.

По своему содержанию общественное сознание есть не что иное, как отражение в сознании людей состояния их общественного бытия, общественных и психологических отношений. По своей структуре общественное сознание включает в себя философскую, политическую, экономическую, нравственную, эстетическую, правовую, религиозную формы сознания людей.

Общественное сознание имеет свои особенности. С одной стороны — это общественно-исторический, внеситуативный феномен. С другой — общественное сознание в каждый конкретный момент времени всегда имеет конкретную форму выражения. Оно, во-первых, претерпевает вместе с обществом в целом закономерное развитие и трансформацию. Во-вторых, общественное сознание в каждый момент своего существования (на каждом этапе своего развития) соответствует основным характеристикам общества, принимая в зависимости от них конкретные формы. Таким образом, общественное сознание выступает и как процесс отражения действительности, и как определенный результат этого отражения, как его продукт, воздействующий на общественное бытие людей.

Общественное сознание проявляется в единстве и определенном соотношении его научно-теоретического уровня (компонента), идеологии, и уровня обыденного сознания, ядром которого является общественная психология. Идеология и общественная психология неотделимы друг от друга. Существовать по отдельности они не могут, взаимно переходят друг в друга, составляя единое и неделимое целое. Характер их взаимосвязи состоит в том, что оба компонента общественного

сознания не просто активны, а взаимно дополняют один другого и взаимно проникают друг в друга. Они могут быть соотнесены именно в таком смысле.

Идеология и общественная психология дополняют друг друга выполнением как общих, скажем, познавательных, так и специфических функций. Однако *общественно-психологические явления*, представляя собой синтез эмоционального, рационального и волевого моментов сознания социальных групп, общества, выполняют наряду с другими эмоционально-побудительную и санкционирующую функции. Благодаря выполнению такого рода специфических функций общественная психология и вступает во взаимодействие с идеологией. Свою действенность идеология и общественная психология в полной мере могут проявить только тогда, когда в совокупности выражают и оценочное, и эмоционально-волевое отношение к действительности, когда идеология включается в содержание общественной психологии.

Идеологическое оценочное отношение, воплощаясь в общественном мнении, в морально-психологической атмосфере и других общественно-психологических явлениях, обретает свою действенность. Идеология в своих теоретических построениях, с одной стороны, опирается на отражения назревших общественных потребностей на уровне социальных чувств, общественных настроений, требований общественного мнения и других социально-психологических явлений, а с другой — порождает новые социальные чувства, настроения, убеждения, установки и т. д. Она воздействует на общественную психологию содержанием политических, правовых, философских, нравственных и иных взглядов и представлений. Идеология пронизывает собой искусство, литературу, мораль, религию и через них влияет на психологию. Однако это взаимовлияние носит противоречивый характер. Было бы упрощением представлять дело так, что идеология всегда оказывает на общественную психологию только положительное влияние и улавливает изменения последней. В действительности же все намного сложнее. Так, несвоевременная оценка необходимости назревших перемен в обществе на идеологическом уровне, опасности нарастания кризисных явлений в экономике, отрыв пропаганды от жизни и т. д. часто приводили к возникновению и распространению негативных социально-психологических феноменов. Оказалось, что идеология не всегда замечала социальные коррозии и не выявляла причин их появления и путей преодоления.

Общественная психология, напротив, на эмоциональном уровне быстрее улавливала застойные явления в экономике, социальной сфере, но реагировала не столько мобилизацией на борьбу с ними, сколько потерей чувства хозяина производства, ослаблением дисциплины и ответственности, распространением потребительской, ведомственной психологии и других негативов в общественном сознании (см также: *Идеологическое и общественно-психологическое отражение; Общественное сознание; Общественная идеология; Общественная психология*).

Общественные отношения — основа существования общества, т. е. материальные, экономические, политические, идеологические, правовые и другие отношения, возникающие как результат взаимодействия людей в процессе производства и потребления материальных благ и их совместной деятельности.

Характер, содержание и особенности общественных отношений во многом обусловлены спецификой и обстоятельствами самого взаимодействия, целями,

которые преследуются конкретными людьми и группами, а также местом и ролью, которые они занимают в обществе.

Существует определенная система общественных отношений. В ее основании лежат материальные (экономические, производственные) отношения, необходимость которых диктуется первичными, изначальными потребностями общества в поддержании своего физического и социального существования. Над материальными отношениями надстраиваются отношения социальные (т. е. отношения между различными социальными группами), а также производные от них политические, идеологические, моральные, нравственные и т. д. отношения.

Общественные отношения можно классифицировать на основе разных критериев:

- по форме проявления они делятся на *экономические (производственные), правовые, идеологические, политические, моральные, религиозные, эстетические* и т. д.;
- с точки зрения принадлежности к различным субъектам различают *национальные (межнациональные), классовые, конфессиональные* и т. п. отношения;
- исходя из анализа функционирования связей между людьми в обществе можно говорить об *отношениях по вертикали и горизонтали*;
- по характеру регламентированности общественные отношения бывают *официальными и неофициальными*.

Все виды общественных отношений пронизаны в свою очередь психологическими отношениями людей (см.: *Психологические отношения*).

Общественные представления — представления большинства людей об устройстве общества и окружающего мира.

Знание сначала оглашается специалистами (психологами, политиками, журналистами), а затем распространяется среди неспециалистов (остальных людей), пока мы не приходим к общему пониманию, которое представляет собой популяризированную версию первоначальной информации. Таким образом, люди могут превращать незнакомое в знакомое и объяснять сложные вещи более простым и понятным языком. Общественные представления быстро становятся стереотипами, упорядоченными на основе здравого смысла и помогающими лучше понимать окружающий мир. Будучи сформированными, эти представления обретают собственную инерцию и воздействуют на нас с такой силой, что нам бывает трудно противостоять им. Таким образом, общественные представления дают нам стройную картину мира и общества, и мы интерпретируем происходящие события так, чтобы наиболее эффективно действовать в рамках этой картины.

Хотя психология дает много технических объяснений поведения, «обычные» люди излагают упрощенные взгляды на те же события. Так, например, объяснение природы предрассудков, психических расстройств или СПИДа имеет массу различных толкований в популярной литературе и едва ли не случайным образом развивается через наше повседневное общение с другими людьми. Для изучения общественных представлений социальные психологи все чаще прибегают к специальным методам исследования.

Объект и предмет этнопсихологии — закономерности формирования и развития различных компонентов национальной психики, сущность и содержание про-

цессов освоения, сохранения, передачи и изменения национально-психологических особенностей людей, а также того, что их цементирует: национальных традиций, ценностей, норм и правил поведения и т. д.

Предметная область этнического, подлежащая изучению и регулированию с позиций психологической науки и представителей других отраслей знаний, включает исследование условий и механизмов оптимизации процессов межнационального взаимодействия на государственном уровне и в сфере политики, в деятельности региональных и территориальных органов управления, а также на уровне формирования и развития конкретных этнических общностей. Объективными профессиональными целями специалистов (психологов и этнологов), работающих в сфере прикладной этнопсихологии, являются:

- создание условий для развития жизни и деятельности представителей конкретных этнических групп;
- поддержка приоритетных направлений и видов национальной и межнациональной активности, имеющих общественную и личностную значимость, способствующих формированию «этнонационального пространства» как естественной среды становления и развития человека и общества в целом.

Организация и осуществление убеждающего воздействия — структура и специфика его реализации. Они характеризуются значительной степенью сложности.

Главные усилия специалистов психологического воздействия обычно направлены не только на разработку и техническое исполнение информационно-пропагандистских материалов, но и на то, чтобы вовремя и наиболее удачно донести их до адресатов. Ключевой момент в процессе убеждающего воздействия — привлечение внимания со стороны объекта. Для этого должна использоваться масса приемов: разнообразиться средства и способы аргументации в листовках, даваться запоминающиеся названия темам радиопередач, печататься броские заголовки в газетах, подготавливаться красочные фотографии, оформляться пестрые обложки журналов и т. д. Следующий шаг организации убеждающего воздействия — заставить его объект прочитать (просмотреть или прослушать) преподносимое ему сообщение.

Немаловажный этап в организации убеждающего воздействия — заставить людей правильно воспринять его содержание. Необходимо правильно предугадать, спрогнозировать, как объект воздействия воспримет преподносимую ему информацию. Здесь нередко допускается одна очень серьезная ошибка: объект наделяется теми же чертами и особенностями, которые присущи специалистам, составлявшим информационно-пропагандистский материал. Для того чтобы этого не допускать, необходимо пользоваться определенной тактикой, которая может включать: во-первых, снятие психологических барьеров в виде стереотипов, предрассудков, отрицательных установок путем создания обстановки доверия, доброжелательности; во-вторых, использование обращения прежде всего к чувствам убеждаемых, связанным с определенными потребностями, интересами, в том числе и такими, которые удовлетворяются только в процессе выполнения предъявляемых к ним требований; в-третьих, организацию деятельности убеждаемых, создание такой обстановки и таких условий, при которых преобладают отношения равенства в общении, взаимное уважение, не ограничивается доступ к информации из

других источников, предоставляется возможность проявлять собственную активность, выражать личные мысли и чувства.

Организация и осуществление убеждающего воздействия должны соответствовать определенным требованиям:

- *быть правильно сориентированными и плановыми* (убеждающее воздействие должно проводиться в соответствии с конкретными целями и на основе тщательно продуманного, а затем реализованного плана);
- *направленными на конкретный объект* (убеждающее воздействие должно быть ориентировано только на определенные группы населения с учетом их важнейших психологических, социальных, религиозных, национальных и культурных характеристик);
- *ориентированными прежде всего на интеллектуально-познавательную сферу психики объекта убеждающего воздействия* (убеждающее воздействие должно строиться на основе строгой логики изложения материала, содержать убедительную аргументацию и максимально достоверные факты, без чего невозможно изменение старых или формирование новых установок людей);
- *направленными на инициирование определенного поведения людей* (конечной целью убеждающего воздействия является вызов такой реакции, такого поведения — действия или бездействия — объекта, которые отвечают целям психологического воздействия).

Основными принципами организации и осуществления убеждающего воздействия должны быть:

- *принцип повторения* (многократное повторение дает эффект, которого невозможно достигнуть при однократном воздействии; благодаря повторению сообщения удастся увеличить количество людей, воспринявших и усвоивших содержащуюся в нем информацию; однако повторение не должно быть стереотипным, пропагандистский тезис должен подкрепляться различными аргументами);
- *принцип достижения первичности воздействия* (если объект получил какое-то важное сообщение, в его сознании возникает готовность к восприятию последующей, более детальной информации, подтверждающей первое впечатление; тот, кто первым передал сообщение, получает дополнительное психологическое преимущество, так как содержание его сообщения достигает адресата раньше, чем сообщение других источников психологического воздействия);
- *принцип обеспечения доверия к источнику информации* (специалисты психологического воздействия, организуя его, с одной стороны, должны добиваться действенности влияния на людей, а с другой — осознавать степень, до которой им могут доверять субъекты убеждающего воздействия);
- *принцип активизации динамики протекания психических процессов, относящихся непосредственно к восприятию объектом содержания психологического воздействия* (для организации более эффективного убеждающего воздействия его специалисты перед его началом составляют перспективную модель предстоящей ситуации его осуществления, в содержании которой обязательно закладываются и возможные варианты оценки прогнозов его восприятия людьми).

Основные этапы развития социальной психологии — наиболее значимые периоды формирования социально-психологических взглядов и представлений, отличающиеся своим качественным своеобразием и показывающие специфику превращения этой науки в самостоятельную отрасль знаний со своим особым предметом и своеобразными направлениями исследования. Таких этапов можно выделить пять.

На *первом этапе* (VI в. до н. э. — середина XV в.) накапливались начальные знания о происхождении и сущности социально-психологических особенностей человека, его месте и роли в системе общественных отношений, психологических механизмах социального поведения личности.

На *втором этапе* (середина XV — середина XIX в.) исследовались и обобщались в основном представления о влиянии общества, государства на взаимодействие и общение людей как представителей различных социальных групп.

На *третьем этапе* (середина XIX — середина XX в.) разрабатывались первые социально-психологические теории, зарождались социально-психологические школы и выделялись отрасли социальной психологии (этнопсихология, политической психология, психология управления, конфликтология и др.).

Четвертый этап (40–90-е гг. XX в.) ознаменовал превращение и оформление социальной психологии в экспериментальную науку.

На *пятом, современном этапе* (с конца XX в. по настоящее время) социально-психологические знания стали широко использоваться для управления процессами поведения и деятельности людей в различных сферах жизни общества (более подробно см.: *Развитие социальной психологии за рубежом; Развитие социальной психологии в России*).

Особенности коммуникации между людьми — это специфические характеристики коммуникативного общения.

К ним относятся, *во-первых*, наличные отношения двух индивидов, каждый из которых является активным субъектом. Специфика человеческого обмена информацией заключается в особой роли для каждого участника общения той или иной информации, ее значимости. Такая значимость информации обусловлена тем, что люди не просто «обмениваются» значениями, а стремятся при этом выработать общий смысл. Это возможно лишь при условии, что информация не только принята, но и понята, осмыслена. По этой причине каждый коммуникативный процесс представляет собой единство деятельности, общения и познания.

Во-вторых, коммуникативное общение возможно лишь в результате взаимного влияния партнеров друг на друга посредством системы знаков. Другими словами, обмен информацией в этом случае предполагает воздействие на поведение партнера и изменение состояний участников коммуникативного процесса.

В-третьих, коммуникативное влияние имеет место лишь при наличии единой или схожей системы кодификации и декодификации у коммуникатора (человека, направляющего информацию) и реципиента (человека, принимающего ее).

В-четвертых, при коммуникативном общении всегда присутствует вероятность возникновения коммуникативных барьеров.

Распространение информации в обществе проходит через своеобразный «фильтр доверия-недоверия». Подобный фильтр действует так, что истинная информация может оказаться непринятой, а ложная — принятой.

Существуют средства, способствующие принятию информации и ослабляющие действие фильтров. Совокупность этих средств называют *фасцинацией*. Примером фасцинации может быть музыкальное, пространственное или цветное сопровождение речи.

Информация как таковая может быть двух типов: побудительная и констатирующая. *Побудительная информация* проявляется в форме приказа, совета или просьбы. Она призвана стимулировать какое-то действие. Стимуляцию, в свою очередь, подразделяют на активизацию (побуждение к действию в заданном направлении), интердикцию (запрет нежелательных видов деятельности) и дестабилизацию (рассогласование или нарушение некоторых автономных форм поведения или деятельности). *Констатирующая информация* проявляется в форме сообщения и не предполагает непосредственного изменения поведения.

Отношение — социализированная связь внутреннего и внешнего содержания психики человека, его взаимодействие с окружающей действительностью и сознанием. В любом акте взаимодействия людей всегда присутствует их отношение друг к другу. Понятие «отношение» выступает базовой категорией психологической науки. Оно находит конкретное воплощение в любых контактах, взаимодействиях человека с человеком, материальными и идеальными вещами и явлениями. Отношение как бы эмоционально окрашивает любые связи индивида с внешним миром. Даже безразличие к кому-либо, чему-либо является отношением. Иначе говоря, отношение — атрибут любой связи человека: непосредственной и опосредованной, физической и идеальной.

Через отношение определяется система потребностей, мотивов, влечений человека. В этом случае отношение выступает индикатором и средством выражения, объективизации всех действий человека. Категория отношения может рассматриваться и как готовность к определенному взаимодействию, и как реально действующая связь в рамках «субъект—объект», «субъект—субъект». Отношения в рамках «субъект—объект» и «субъект—субъект» не являются идентичными. Так, общим для обоих типов связи выступает, например, активность (или выраженность) отношения, модальность (положительная, отрицательная, нейтральная), широта, устойчивость и т. д. Вместе с тем существенным различием отношений в рамках субъект-объектной и субъект-субъектной связи являются однонаправленность и взаимность отношений. Только при условии наличия взаимности отношений возможно образование «совокупного фонда» общего и нового межсубъектного образования (мыслей, чувств, действий). Когда трудно сказать, где свое, а где чужое, и то и другое становится нашим.

Субъект-субъектные отношения характеризуются как постоянной взаимностью, так и изменчивостью, что обуславливается активностью не только одной из сторон, как это имеет место при субъект-объектных отношениях, где устойчивость больше зависит от субъекта, чем от объекта. Субъект-субъектные отношения, кроме того, включают в себя не только отношения человека с другим человеком, но и отношение к самому себе, т. е. самоотношение. В свою очередь, субъект-объектные отношения — это все отношения личности к действительности, исключая отношения между людьми и самоотношение.

Отношения можно разделить на ситуативные и устойчивые. Последний вид отношений близок к такому психологическому феномену, как привязанность, ко-

торая выступает устойчивым отношением, характеризующимся зависимостью от чего-либо и кого-либо.

Отношения и социально-психологические качества личности. Если сравнивать людей между собой по присущим им социально-психологическим характеристикам, то они, как показали исследования, отличаются друг от друга степенью осознания своих отношений к разным сторонам действительности, а также глубиной и правильностью понимания причин, которые эти отношения вызывают. Эти факторы зависят от определенных черт характера, под которым в психологии понимается свойство личности человека, проявляющееся в ее отношениях к окружающему миру, труду (субъект-объектные отношения), другим людям (субъект-субъектные, межличностные отношения), к самому себе (самоотношение).

Отношениям личности присущи следующие особенности:

- отношения человека связаны с его *потребностями*, поскольку они возникают как своеобразная связь между субъектом (человеком), испытывающим потребность, и объектом (будь то человек или предмет окружающего мира), способным удовлетворить эту потребность (в психологии обычно рассматривают следующие психологические потребности, опосредующие отношения человека к себе и другим людям: в установлении близких отношений; в контроле себя и других; во включении в различные социальные группы; потребность в самоуважении, в позитивной оценке; в понимании, в сочувствии, в опеке; потребность быть нужным, значимым);
- в общении отношение взаимосвязано с *отражением и взаимодействием человека с человеком* (возникновению отношения предшествует этап восприятия — отражения субъектом социальных объектов и оценки их на основе осмысления их потенциальных возможностей в плане удовлетворения тех или иных потребностей; в результате отражения личностью окружающей действительности формируется отношение, которое проявляется затем в формах взаимодействия, закрепленных в речи и экспрессивном поведении личности);
- отношение есть *одновременно процесс и результат общения и взаимодействия* (его структура состоит из когнитивных, эмоциональных и поведенческих компонентов; на основе их сочетания определяются вид и тип отношений; отношение как процесс проходит в своем развитии определенные этапы: формирование, развитие, стабилизация или распад; отношение как результат имеет определенные параметры: знак, интенсивность, модальность, осознанность и т. д.).

При этом совершенно очевидно, что многие черты характера, например «общительность—замкнутость», «альтруизм—эгоизм», «бесконфликтность—конфликтность», по своему происхождению и содержанию являются социально-психологическими характеристиками отношений личности. Естественно, что все они в различной степени представлены и неодинаково взаимопроникают друг в друга у разных людей. Вместе с тем их различное сочетание обуславливает существование определенных социально-психологических типов (см.: *Типы индивидуальной акцентуации социального поведения людей*). Сравнение последних между собой показывает, что одни люди широко открыты к окружающим и социуму, другие слишком замкнуты в узком кругу своего мирозерцания, в личных устойчивых отношениях к ближайшей к ним общности. Одни из них творчески продуктивны в своих связях с действительностью, другие — пассивны и бездеятельны.

В одних типах личности стержневым отношением, сопрягающим вокруг себя все другие социально-психологические отношения, выступает коллективистическая или альтруистическая направленность, в других таким структурообразующим отношением оказывается индивидуализм. Любое качество характера, даже самое замечательное, получая чрезмерное развитие, начинает приобретать некий негативный оттенок, усложнять жизнь самому человеку и его окружению. Так, даже жизнерадостность при ее избытке обуславливает «трудный характер». Это постоянно веселые, беспечные, жизнерадостные люди, у которых всегда хорошее настроение, независимо от обстоятельств жизни («патологический счастливчик»), повышенная активность, энергичность, но направленная часто на неадекватные цели (алкоголизм, наркотики, сексуальные связи, хулиганство). Деловые отношения с такими людьми поддерживать очень трудно, так как они не выполняют обещаний, не имеют устойчивых интересов, терпеть не могут замечаний, критики, у них нет границ между дозволенным и недозволенным.

Отрасли социальной психологии — составные части этой отрасли знаний, изучающие разные явления и процессы. Задачи, решаемые социальной психологией как наукой, а также большое разнообразие и сложность социально-психологических явлений, которые она изучает, и общностей, в которых они возникают, предопределили также возникновение и развитие конкретных ее отраслей: этнической психологии, психологии классов, психологии религии, политической психологии, психологии малой группы, психологии общения, психологии семейных отношений, психологии конфликтных отношений (конфликтология), социальной психологии личности, психологии управления, психологии социального воздействия, психологии массовых коммуникаций.

- *Этническая психология* изучает психологические особенности людей как представителей различных этнических общностей.
- *Психология класса* — отрасль социальной психологии, исследующая явления, возникающие в процессе взаимодействия, взаимовосприятия, общения и взаимоотношений представителей различных классов, а также социально-психологические особенности последних.
- *Психология религии* изучает психологию людей, вовлеченных в различные религиозные общности, а также их религиозную деятельность.
- *Политическая психология* исследует различные стороны психологических явлений и процессов, относящихся к сфере политической жизни общества и политической деятельности людей.
- *Психология общения* раскрывает своеобразие процессов взаимодействия и обмена информацией между людьми и социальными группами.
- *Психология семейных отношений* ставит перед собой задачи всестороннего изучения специфики отношений между членами начальной ячейки человеческого общества.
- *Психология конфликтных отношений (конфликтология)* — бурно прогрессирующая отрасль социальной психологии, которая нацелена на доскональное исследование психологических особенностей различных конфликтов и выявление путей наиболее эффективного их разрешения.

- *Социальная психология личности* — отрасль, изучающая социально-психологические особенности человека как личности.
- *Психология управления* уделяет главное внимание анализу проблем, связанных с воздействием на группы, общество в целом или отдельные его звенья с целью их упорядочения, сохранения качественной специфики, совершенствования и развития.
- *Психология социального воздействия* — слабо пока развитая отрасль социальной — занимается изучением особенностей, закономерностей и методов влияния на людей и группы в различных условиях их жизни и деятельности.
- *Психология массовой коммуникации* изучает социально-психологические явления и процессы, характеризующие особенности движения и распространения информации в обществе, а также массовидные социально-психологические явления, возникающие в стихийно функционирующих общностях людей, т. е. панику, поведение людей в толпе, рекламу и слухи.

Отчуждение — постепенный уход людей в себя и соответствующее неучастие в делах внешнего мира. Обычно оно сопровождает процесс старения, но может быть и результатом социальной дезадаптации личности.

Постепенное снижение уровня активности у пожилых людей является естественной частью старения. Снижение уровня активности у молодежи может быть следствием ее увлечения какими-либо антисоциальными теориями или некоторыми религиозными представлениями, ориентирующими на изоляцию их приверженцев от всего остального общества.

Отчуждение часто является двусторонним процессом: общество тоже отстраняется от определенных групп людей через прекращение контактов и связей с ними. Постепенное отчуждение личности от общества иногда приводит к чувству психологического благополучия и, следовательно, может рассматриваться как адаптивный процесс.

П

Паника — социально-психологический феномен проявления группового аффекта страха, бессознательное, стихийное, неконтролируемое поведение людей в толпе. Первичным является индивидуальный страх, выступающий предпосылкой, почвой для появления группового страха, для возникновения паники.

Основная черта любого панического поведения людей — стремление к самостоятельному спасению. Возникший при этом страх блокирует способность людей рационально оценивать возникшую ситуацию и препятствует мобилизации волевых ресурсов для организации совместного противодействия возникшей опасности.

Паника может возникнуть при различных обстоятельствах: при авариях, пожарах, стихийных бедствиях, террористических актах, в условиях военных действий и т. д. Ее появлению способствует целый ряд обстоятельств социального, социально-психологического, психологического и физиологического характера. В неорганизованных, слабо сплоченных группах паника может провоцироваться даже минимальной опасностью. Однако в некоторых случаях в паническую толпу может превратиться и организованный коллектив, например воинское подразделение.

По своим масштабам паника не имеет границ. Она способна охватывать людей, как собранных на ограниченном пространстве, так и рассеянных на обширной территории. Трагический опыт свидетельствует, что при панике, возникшей в ограниченном пространстве, например в театре, ресторане, на стадионе, люди гибнут не столько от причин, породивших панические действия (например, пожара), сколько от возникающей в таких обстоятельствах давки. Значительную социальную опасность для общества представляют также различные варианты экономической паники, возникающей в периоды экономических кризисов. Здесь можно выделить: биржевую панику (панические действия тысяч вкладчиков, сбрасывающих для продажи свои быстро обесценивающиеся акции), валютную панику (массовая продажа наличной валюты при резком падении ее курса), продовольственную панику (проявляется в виде массовой закупки «про запас» тех или иных продуктов питания). Последняя является наиболее распространенной. Обычно ее началу предшествуют слухи или официальные сообщения о предстоящем повышении цен на продукты питания. Население начинает скупать прежде всего продукты первой необходимости (соль, сахар, муку, мыло и т. п.).

Паника в целом подчиняется определенным закономерностям (см.: *Циркулярная реакция*). Она может быть и результатом тревожного расстройства отдельных

людей (см.: *Агорафобия; Паническое расстройство*). Преодолеть панику можно разными путями: активизировать внешнее поведение, переключить внимание на привычные действия, отвлечься от объекта, вызывающего тяжелое состояние, внушить уверенность, обострить чувство долга и т. д. Решающая роль в такой ситуации принадлежит мужественному поведению какой-либо части людей, твердому руководству, четким указаниям, рассчитанным на мобилизацию привычного поведения и ориентацию на целесообразную деятельность тех, кто в этих условиях может показать пример выдержки и мужества. Особенно необходим пример самообладания, активизирующий у людей совесть, чувство ответственности и долга. В критической ситуации личный пример руководителя может стать главным средством управления поведением людей, поддавшихся панике.

Паническое расстройство — тип тревожного расстройства человека, агорафобии, характеризующийся различными симптомами, такими как нарушение сердечного ритма, тошнота, головокружение, затрудненное дыхание, беспричинная тревога и чувство нереальности происходящего.

Кратковременные приступы паники у такого человека случаются часто и порой связаны с конкретными ситуациями (например, с поездками в общественном транспорте). Если такие приступы постоянно происходят в определенной ситуации, это указывает на наличие фобии; если приступы паники не связаны с конкретной ситуацией, то человеку ставят диагноз панического расстройства.

Причины панических расстройств не вполне ясны. Есть свидетельства того, что они передаются от поколения к поколению (следовательно, возможно их генетическое происхождение) и некоторым образом связаны с затрудненным дыханием, в частности с гипервентиляцией. Активируя автономную нервную систему человека, гипервентиляция создает ряд физических реакций, характерных для приступов паники.

Сторонники физиологических объяснений подчеркивают роль «страха перед страхом», характерного для панического расстройства. Физические ощущения интерпретируются таким образом, что даже незначительные симптомы воспринимаются как нечто гораздо более серьезное. Таким образом, пациенты испытывают гораздо большую тревогу, сталкиваясь с неожиданными и необъяснимыми симптомами недомогания. При лечении этого расстройства обычно применялись медицинские препараты, хотя в последнее время большим успехом пользуются методы психотерапии. Пациентов обучают расслабляться, бороться с приступами паники, а затем воссоздают пугающую ситуацию в безопасной обстановке терапевтического кабинета. На собственном опыте и с помощью терапевта пациенты учатся по-другому интерпретировать физические симптомы, вызывающие приступы паники, и держать их под контролем, используя когнитивные методики и технику релаксации.

Паннационализм — идеология и практическая деятельность, в основе которых лежит стремление выделить одни народы, близкие по тем или иным этническим характеристикам, в противовес другим.

Паннационализм может быть классифицирован в зависимости от характера общности, лежащей в основе его проявления, — территориальной (паназиатизм,

панамериканизм, панафриканизм, панъевропеизм и т. п.) или этнической (панславизм, пантюркизм, панарабизм, панмоноголизм, пангерманизм и пр.).

Паннационализм, как правило, ориентирован на сплочение группы однородных этносов перед лицом общего врага. Так, панславянизм обосновывал необходимость объединения славян в борьбе против немецкого, турецкого или австро-венгерского угнетения; а панарабизм возник в ходе освободительного движения арабских народов Северной Африки против турецкого владычества. Источником панафриканизма явилась идея объединения африканских народов в борьбе против колониализма, пангерманизма — объединение германоязычных народов.

Паннационализм обычно ориентирует на выделение основного народа, на который возлагается миссия объединения родственных этносов. Так, избранность русских панславянизм объяснял их исторически проверенной способностью противостоят чужеземному господству, силой и могуществом Московского государства. Ведущую роль североамериканцев теоретики панамериканизма обосновывали ссылками на экономическое могущество Соединенных Штатов и высокие нравственные качества его населения. Панъевропеисты, в свою очередь, исходили и исходят из особой роли Европы в развитии мировой культуры. В японском варианте паназиатизма руководящей ролью наделяется Япония как наиболее развитая держава региона, китайском — Китай.

Пассионарность — понятие, употреблявшееся Л. Н. Гумилевым для объяснения особенностей процесса этногенеза. Пассионарностью могут обладать как отдельные личности, принадлежащие к конкретному этносу, так и этносы в целом. Пассионарным личностям (пассионариям) присущи исключительная энергичность, честолюбие, гордость, исключительная целеустремленность, способность к внутреннему.

Л. Н. Гумилев дал следующее определение этого понятия: «Пассионарность — это способность и стремление к изменению окружения... к нарушению инерции агрегатного состояния среды». Пассионарность является атрибутом не сознания, а подсознания. Проявление пассионарности фиксируется в истории этноса особенно важными событиями, которые качественно изменяют жизнь этноса. Такие изменения возможны при наличии пассионарности как признака не только у индивида, но и групп людей. Таким образом, пассионарный признак приобретает популяционный (очень часто встречаемый, закономерный) характер. К личностям, обладающим пассионарностью, могут быть отнесены Наполеон, Александр Македонский, Ян Гус, Жанна Д'Арк и др. Для пассионариев характерно посвящение себя одной цели, длительное энергетическое напряжение, соотносимое с пассионарным напряжением всего этноса. Кривые роста и падения пассионарности являются общими закономерностями этногенеза. Личности, обладающие свойством пассионарности, по мнению Гумилева, способны оказывать огромное влияние на других людей: могут способствовать развитию этноса и прогрессу его общественной жизни, но могут и серьезно препятствовать этому. С точки зрения пассионарности, этногенез — это ряд фаз, определяемых деятельностью пассионариев: фаза подъема — увеличение количества пассионариев; акматическая фаза — наибольшее число пассионариев; фаза надлома — резкое уменьшение их числа; инерционная фаза — медленное уменьшение их численности; фаза обскурации — замена пассионариев субпассионариями — возможное исчезновение этноса.

Патриотизм — сложное явление общественного сознания, связанное с любовью к Родине, Отечеству, своему народу, которое проявляется в виде социальных чувств, нравственных и политических принципов жизни и деятельности людей.

Содержанием патриотизма являются любовь к Отечеству, преданность Родине, гордость за ее прошлое и настоящее, готовность служить ее интересам и защищать от врагов. Отдельные элементы патриотизма в виде привязанности к родной земле, языку, традициям и обычаям своего народа начали формироваться еще в глубокой древности. С возникновением классов и государственности в обществе содержание патриотизма становится качественно иным, поскольку уже выражает отношение к Родине, Отечеству через присущие классу и государству специфические интересы.

В условиях формирования наций, образования национальных государств патриотизм становится неотъемлемой частью общественного сознания всего народа. В нормально развивающемся обществе патриотизм — такое же естественное чувство, как чувство личного самоуважения и достоинства человека, как любовь к своей семье. Любовь к Родине, чувство привязанности к ней, внутренней, свободно возникающей у человека (а не навязанной так или иначе извне) обязанности служить своему народу и отчизне, формируется в повседневной жизни по мере расширения связей отдельного человека с другими людьми — сначала с земляками, а потом уже с народом всей страны, по мере осознания зависимости личной судьбы не только от самого себя, родственников и знакомых, но и от судьбы Родины и ее народа в целом. Любовь к Родине, своему народу не противостоит осознанию человеком своей принадлежности ко всему человечеству, а, напротив, помогает каждому из нас осознать себя представителем всего человечества.

Патриотизм — путь возвышения личности от ограниченной любви к самому себе и любви к ближним, до любви к любому человеку как таковому и тем самым — к человечеству в целом. Пренебрежение же своим народом и отечеством означает равнодушие, безразличное отношение и ко всему человечеству, узко эгоистическое отношение к другим людям фактически лишь как к средству удовлетворения своих целей и интересов.

Переговоры межнациональные — процесс обсуждения назревших проблем и противоречий и принятия решений между представителями этнических групп, наций.

Межнациональные переговоры осуществляются с целью достижения договоренности, которая полностью или частично удовлетворяла бы участников переговорного процесса. Предварительное определение и выяснение позиций и интересов участвующих сторон может способствовать достижению компромисса. В этом случае имеют место успешные переговоры. При действиях с позиции силы или при односторонних необоснованных уступках иногда достигается результат, выгодный только одной стороне. Сложность и длительность межнациональных переговоров зависит от содержания обсуждаемой проблемы и интересов их участников, а также от наличия условий и возможностей для их реализации.

Собственно процесс межнациональных переговоров включает подготовку, анализ, планирование, прогнозирование результата, дискуссии, принятие соглашения. Послепереговорный этап предполагает реализацию достигнутого соглашения и контроль за его выполнением. Результатами межнациональных перегово-

воров являются: договор, резолюция, соглашение, меморандум и т. д. В ходе переговоров, как правило, согласовываются интересы, но не позиции, при этом разрабатываются различные модели взаимовыгодных вариантов соглашения, строго придерживаясь объективных критериев. Межнациональные переговоры являются процессом общения между людьми, следствием использования эффективных конструктивных технологий общения, что способствует их положительной результативности. Промежуточным этапом в переговорном процессе (для достижения окончательного результата) в условиях обостренных противоречий является достижение «согласительного предложения», содержащего возможность для дальнейшего ведения межнациональных переговоров. Конечным результатом межнациональных переговоров могут стать взаимовыгодное соглашение, межэтнический компромисс, решение о продолжении межнациональных переговоров.

В ходе переговоров может возникнуть тупиковая ситуация, которая потребует новых переговоров, возможно выдвижение новых предложений, привлечение новых экспертов, информации, а также замена либо расширение участников межнациональных переговоров и т. д.

Персонализация — процесс обретения субъектом общечеловеческих, общественно значимых, индивидуально-неповторимых свойств и качеств, позволяющих оригинально выполнять определенную социальную роль, творчески строить общение с другими людьми, активно влиять на их восприятие и оценки собственной личности и деятельности.

Уже у младшего подростка появляется чувство индивидуальности, а вместе с тем — потребность в поддержке и принятии этой индивидуальности со стороны других. В физическом плане у подростков проявляется стремление к телесному совершенству, в интеллектуальном — к развитию логического мышления, в эмоциональном — в захваченности собственными эмоциональными переживаниями. Как особый компонент социализации персонализация проходит несколько этапов: воспитание в семье; начальные связи и общение с ровесниками вне родственных взаимоотношений; овладение основами знаний и общественным опытом (средняя школа), труд.

Повиновение — вид социального взаимодействия, когда поведение человека определяется реакцией на прямой приказ другого человека. При этом подразумевается, что подчиненная личность реагирует так, как не стала бы реагировать в отсутствии приказа.

В западной психологической науке существует несколько разных объяснений причин безоговорочного повиновения лицам, облеченным властью:

- в вооруженных силах командиры могут освобождать подчиненных от ответственности за их поступки. После Второй мировой войны многие нацистские военные преступники оправдывали свои действия, утверждая, что они «всего лишь выполняли приказы»;
- субъекты власти часто имеют ясно различимые признаки — мундир, знаки различия и т. д. Это напоминает окружающим о том, «кто здесь главный»;
- первоначальные приказы могут быть довольно безобидными, но затем давление нарастает, и подчиненным приходится выполнять действия, все более опасные для других людей. Совершенно ясно, что повиновение является мощ-

ной формой социального воздействия, но ему можно противостоять. Исследования в этой области показали, что способность противостоять субъектам власти зависит от следующих факторов: человек напоминает себе, что в конечном счете ответственность за поступки лежит на нем, а не на тех, кто отдает приказы;

- человек сомневается в побудительных мотивах тех, кто отдает приказы («почему они заставляют меня это делать»);
- понимание механизма «эффекта повиновения» (в том числе знание социальной психологии) может ослабить его воздействие.

Подражание — социально-психологический процесс следования личности или группы какому-либо эталону, образцу, проявляющийся в принятии, заимствовании и воспроизведении внешних (поведенческих) или внутренних (психологических) особенностей других людей. В социальной психологии его обычно рассматривают в двух планах: 1) как подражание какому-то конкретному человеку; 2) как подражание нормам, выработанным группой; и в трех аспектах, которые существуют в формах: 1) копирования — осуществления того же, что делает и другой человек; 2) конгруэнции — осуществления согласованных действий людей и групп; 3) референтности — когда человек уподобляется людям (группе), не присутствующим при данном контакте.

Некоторые исследователи считают, что подражание осуществляется посредством перехода от пристрастия к внутреннему содержанию, к полному принятию внешних атрибутов того, что пришлось человеку, людям по сердцу. Например, говорят, что духу религии подражают раньше, чем ее обрядам. На самом деле это не всегда соответствует реальному положению вещей, поскольку психологически стремление к заимствованию чего-либо первоначально зарождается после восприятия формы, внешнего вида, а затем уже приходит окончательное решение (сознательное или бессознательное) следовать идеалу во всем или ограничиться лишь частичными заимствованиями.

Другое дело, когда речь идет о подражании людей, находящихся ниже по социальному или имущественному положению, стоящим на более высокой ступеньке общества. Здесь, как правило, все обстоит гораздо проще: стремятся и подражают тому, чего обычно недостает.

Подражание может быть сознательным и бессознательным, критичным или некритичным, логичным и нелогичным, внутренним и внешним. Бывает подражание внутри одного социального слоя и подражание одного класса другому. Подражание проявляется при достижении более или менее значимых целей. Его также часто используют для воздействия (влияния) на других людей. Подражание часто адресовано непосредственно к подсознанию и играет важную роль в научении, приспособлении и выживании и у животных, и у человека. Подражание выполняет функцию адаптации личности или группы к нормам, эталонам, ценностям, господствующим в обществе, у других людей и их групп.

У взрослых подражание наблюдается в случаях, когда отсутствует какой-либо иной способ овладения незнакомыми действиями или же человек, группа сознательно выбирают путь копирования поведения и действий других. В младенческом возрасте подражание обслуживает попытки ребенка в установлении первых контактов с социальным окружением. В дошкольном возрасте оно способствует постепенному проникновению человека в смысловые структуры деятельности,

которое идет через восприятие предпочтительных внешних форм поведения тех или иных образцов для подражания к осмыслению содержания их внутреннего мира. В подростковом возрасте подражание направлено на идентификацию себя со значимой личностью или с обобщенным стереотипом личностных и поведенческих характеристик других людей.

Подструктура межличностных предпочтений в малой группе — это проявление совокупности реальных межличностных связей ее членов, существующих между людьми симпатий и антипатий.

Они первоначально очень быстро фиксируются с помощью метода социометрии (см.: *Метод социометрии в социальной психологии*). Он позволяет выявить четкую систему межличностных и эмоциональных отношений в малой группе, поскольку дает возможность определить количество предпочтений, отданных тому или иному человеку, отразить их качественные характеристики, проявляющиеся в межличностной взаимности. Она фиксируется и отображается социометрией в форме взаимных выборов, которым можно придавать качественные характеристики. Так, в группе у человека может быть только один положительный выбор, но если он взаимный, человек будет чувствовать себя намного увереннее, чем в том случае, если его предпочитают несколько других людей, на общение с которыми он сам не ориентирован. Так же и для лидера важно не просто иметь большое число выборов, а именно выборов взаимных. Эти показатели позволяют судить об устойчивости положения личности в малой группе.

Социометрия также дает возможность выявить группы взаимного предпочтения, на основе чего можно строить предположения о том, на какие из них ориентированы конкретные личности, как в этих микрогруппах сосуществуют люди с различными ролями, каковы взаимоотношения между ними и т. д. Последующее, более тщательное изучение характера взаимосвязей членов малой группы с помощью методов наблюдения и эксперимента позволяет составить уже полную картину межличностных отношений в ней.

Подструктура функциональных отношений в малой группе — это совокупность проявления различных взаимозависимостей, являющихся следствием способности членов группы играть определенную роль (см.: *Социальная роль*).

Группа представляет собой чрезвычайно сложный организм, в котором люди занимают в силу специфики функционирования их индивидуально- и социально-психологических качеств разное положение. Метод социометрии позволяет быстро выявить социометрический статус каждого члена малой группы, отражающий его реальную роль внутри нее, а также дающий определенное представление об общем статусе его личности.

Как правило, в группе выделяют:

- социометрических «звезд», которыми являются наиболее предпочитаемые члены группы, стоящие на вершине иерархии;
- высокостатусных, среднестатусных и низкостатусных индивидов, определяемых по числу положительных выборов и не имеющих большого числа выборов отрицательных;
- изолированных членов группы, у которых отсутствуют любые выборы (как положительные, так и отрицательные);

- членов группы, которыми пренебрегают, имеющих большое количество отрицательных выборов и малое число выборов положительных;
- отверженных членов группы («изгоев»), имеющих по результатам социометрии только отрицательные выборы.

В силу сложившихся ролевых отношений в малой группе можно говорить о существовании нескольких элементов подструктуры функциональных отношений в ней. Во-первых, четко выделяются руководитель (руководители) и лидер (лидеры), которые составляют управленческое ядро. Между ними есть определенная разница.

Руководитель всегда выступает официальным лицом, реализующим функции управления в малой группе, что обусловлено, с одной стороны, формально-правовым аспектом его власти в группе, а с другой — рядом собственно психологических факторов, определяющих меру его авторитетности, среди которых выделяют: организаторский и мотивационный потенциал, ценностную привлекательность личности руководителя для членов группы (готовность их разделить его принципы и идеалы) и стиль управления.

Лидер же — это лицо, завоевавшее авторитет и право влиять на других членов малой группы. Он является порождением структуры взаимоотношений данной конкретной общности. Эта структура определяется целями группы, ценностями и нормами, в ней функционирующими. На практике лидер часто выявляется через систему социометрических выборов, определяющих его как наиболее эмоционально предпочитаемого члена группы. Однако известно, что социометрическая «звезда» не всегда является лидером, хотя последний в некоторых группах может быть одновременно и «звездой» и коммуникативным центром группы.

В основе лидерской позиции и высокого социометрического статуса лежат разные механизмы. Лидер и «звезда» создаются или выдвигаются группой для решения различных задач. «Звезда» скорее может быть охарактеризована как центр эмоционального притяжения группы, как человек, с которым приятно общаться и проводить свободное время.

Во-вторых, в подструктуре позиционных отношений малой группы выделяют *актив*, в который обычно входят наиболее предпочитаемые и высокостатусные ее члены. Они являются проводниками политики, ценностей и задач группы, выступают опорой руководителей и лидеров, отличаются большой продуктивностью межличностного общения и большой сплоченностью.

В-третьих, в малой группе присутствует и *основная масса* людей, к которой обычно относят среднестатусных и низкостатусных ее членов. Они, как правило, ничем не выделяются в общей системе взаимоотношений людей, сдержанно и непродуктивно участвуют в совместной деятельности и общении и вместе с тем практически полностью одобряют существующие в группе ценности и нормы, послушно следуя за лидерами и руководителями.

В-четвертых, в подструктуре позиционных отношений можно выделить *пассивных членов* малой группы, к которым обычно относят изолированных, тех, кем пренебрегают, и отверженных индивидов, которые находятся на совершенно особом положении и которых все воспринимают безразлично или же, наоборот, проявляют к ним особую антипатию. Эти люди практически всегда являются «балластом» группы или же объектом насмешек и отрицательного давления.

Наличие и четкое очертание социально-психологической структуры малой группы обеспечивает реализацию ею своих функций:

- *социализации* — только в группе человек может обеспечить свое выживание и воспитание подрастающих поколений, именно в ней он овладевает всесторонними необходимыми социальными навыками и умениями;
- *инструментальной*, состоящей в осуществлении той или иной совместной деятельности людей (многие виды деятельности невозможны в одиночку; кроме того, совместная деятельность, как правило, обеспечивает человеку материальные средства к жизни, предоставляет ему возможности самореализации);
- *экспрессивной*, состоящей в удовлетворении потребностей людей в одобрении, уважении и доверии (эту роль выполняют часто первичные и неформальные группы; будучи их членом, индивид получает удовольствие от общения с психологически близкими ему людьми);
- *поддерживающей*, проявляющейся в том, что люди стремятся к объединению в трудных для них ситуациях (они ищут психологической поддержки в группе, чтобы ослабить неприятные чувства).

Все составляющие компоненты социально-психологической структуры малой группы могут в определенной степени видоизменяться, что во многом зависит от особенностей протекания и развития социально-психологических процессов в ней.

Подходы к пониманию личности в зарубежной психологической науке — различные взгляды на сущность и особенности личности как объекта изучения психологической науки за рубежом.

Социогенетический подход. Сторонники данного подхода стараются объяснить особенности личности, исходя из структуры общества, способов социализации, взаимоотношений с окружающими людьми. Так, согласно *теории социализации*, человек, рождаясь биологической особью, становится личностью лишь благодаря воздействию социальных условий жизни. Другая концепция в рамках этого подхода, *теория научения*, считает жизнь личности, ее отношения результатом подкрепляемого научения, усвоения суммы знаний и навыков (Э. Торндайк, Б. Скиннер и др.). *Теория ролей*, в свою очередь, исходит из того, что общество предлагает каждому человеку набор устойчивых способов поведения (ролей), определяемых его статусом. Эти роли накладывают отпечаток на характер поведения личности, ее отношения с другими людьми (У. Доллард, К. Левин и др.). В итоге каждая из этих теорий объясняет социальное поведение личности, исходя из замкнутых в себе свойств среды, к которой человек вынужден как-то приспособливаться. При этом совсем не учитываются объективные, общественно-исторические условия жизни человека.

Биогенетический подход. С точки зрения данного подхода в основе развития личности лежат биологические процессы созревания организма. Так, С. Холл считал, что развитие личности представляет в «свернутом» виде такие стадии развития общества, как собирательство, охота и т. д. Другой вариант биогенетического подхода разрабатывал Э. Кречмер, выводя типы личности из особенностей телосложения человека. Особенно ярко биологизм выступил в трактовке личности З. Фрейдом, который считал, что все поведение личности обусловлено физиологическими, бессознательными влечениями человека.

Психогенетический подход. Приверженцы психогенетического подхода не отрицают значения ни биологии, ни среды, но на первый план выдвигают развитие собственно психических процессов. В рамках этого подхода представители *психодинамической ориентации* объясняют поведение личности, главным образом, через эмоции, влечения и другие внерациональные компоненты психики (Э. Эриксон и др.). Представители *когнитивистской ориентации* отдают предпочтение развитию интеллектуально-познавательной сферы психики личности (Ж. Пиаже, Д. Келли и др.); Ученые, стоящие на позициях *персонологической ориентации*, акцентируют внимание на развитии личности в целом (Э. Шпрангер, А. Маслоу и др.).

Подходы к пониманию личности в российской психологической науке — различные взгляды на сущность и особенности личности как объекта изучения психологической науки в нашей стране. Отечественная психология, длительно изучая особенности личности, накопила достаточно богатый опыт интерпретации ее сущности.

В рамках подхода Б. Г. Ананьева человек, личность рассматривается в единстве четырех ипостасей: 1) человек как биологический вид; 2) онтогенез и жизненный путь человека как индивида; 3) человек как личность; 4) человек как часть человечества.

С точки зрения К. А. Абульхановой, личность — субъект жизненного пути и субъект деятельности. В основе ее развития лежит становление таких ее качеств, как активность (инициатива, ответственность), способность к организации времени, социальное мышление.

Согласно подходу А. Н. Леонтьева и А. В. Петровского, при объяснении любых психических явлений личность выступает как целостная система внутренних условий, через которые преломляются все внешние воздействия, в силу чего в личности можно выделять компоненты разной меры общности и устойчивости.

В. В. Мясищев рассматривает ядро личности как систему ее отношений к внешнему миру и самому себе, которая формируется под воздействием отражения сознанием человека окружающей действительности, являясь одной из форм этого отражения.

Согласно точке зрения военных психологов, личность — это конкретный человек, являющийся представителем определенного общества, определенной социальной группы, занимающийся конкретным видом деятельности, осознающий свое отношение к окружающему и наделенный определенными индивидуально-психологическими особенностями.

По мнению К. К. Платонова, личность — динамическая функциональная структура, элементами которой являются: 1) направленность, 2) опыт, 3) особенности психических процессов и ее 4) биопсихологические свойства.

Д. Н. Узнадзе рассматривает личность как целостное и духовное образование, мотивы и поступки которой могут носить и неосознанный характер. Узнадзе — основатель теории установки как общепсихологической концепции, раскрывающей закономерности развития и функционирования психики личности в процессе ее целенаправленной активности.

Согласно подходу Д. И. Фельдштейна, в онтогенезе личность развивается поровнево, проходя различные этапы социальной зрелости. При этом ведущим фактором ее формирования является общественно полезная деятельность.

Подъемы и спады настроений — существенные источники стресса, возникающего в нашей жизни под влиянием повседневных проблем (например, финансовые хлопоты, транспортные пробки или споры с близкими и т. д.).

Западные психологи в ходе исследований в данной области просили участников оценить их состояние за прошедший месяц по так называемой «шкале беспокойства». Результаты показывают, что чем выше степень стресса, связанного с повседневными проблемами, тем хуже психологическое состояние участников. Позитивные события, или «подъемы», по всей видимости, прямо связаны с психологическим благополучием у женщин, однако у мужчин эта связь выражена слабее.

Наиболее распространенные причины подъемов и спадов настроений, выявленные в 1981 г. американским психологом Д. Кеннером, перечислены ниже. Десять причин «спада», наиболее часто встречающихся у людей среднего возраста.

1. Беспокойство из-за своего веса.
2. Здоровье одного из членов семьи.
3. Рост цен на товары повседневного спроса.
4. Содержание дома и семьи.
5. Обилие мелких дел.
6. Потерянные или пропавшие вещи.
7. Расходы вне дома (ремонт автомобиля и т. д.).
8. Собственность, капиталовложения или налоги.
9. Преступность.
10. Собственная внешность.

Десять причин «подъема», наиболее часто встречающихся у людей среднего возраста.

1. Хорошие отношения с супругом или любимым человеком.
2. Хорошие отношения с друзьями.
3. Успешно выполненная работа.
4. Ощущение собственного здоровья.
5. Достаточное время для сна.
6. Семейные обеды вне дома.
7. Выполнение своих обязанностей.
8. Дружеские визиты, письма или разговоры по телефону.
9. Время, проведенное в кругу семьи.
10. Удовлетворение домашним хозяйством и обстановкой.

Политическая активность — формы политического участия людей во властных отношениях. Политическая активность является отражением целесообразности политики. Если реактивность — вынужденная реакция человека на действия политической власти, то активность — это психолого-политическое самодвижение гражданина, возбуждаемое запаздывающими действиями власти.

Обычно различают:

- позитивные или негативные реакции людей на импульсы, исходящие от политической системы общества, от ее институтов или их представителей, не свя-

занные с необходимостью высокой активности человека (последний лишь фиксирует их в своем сознании, часто систематизирует появляющиеся в итоге политические представления для того, чтобы просто ориентироваться в социально-политической действительности, но не предпринимает инициативных действий);

- активность, связанную с делегированием политических полномочий, т. е. электоральное поведение людей (в этом случае люди испытывают определенные политические пристрастия, являются сторонниками конкретных партий или общественно-политических движений и, доверяя им свои голоса, участвуя в выборах в государственные органы власти, выражают свое отношение к существующей политической системе, поддерживая ее или выступая против нее);
- участие в деятельности различных политических и общественных организаций (эта форма политической активности свойственна людям, стремящимся реализовать на практике свои политические интересы и привязанности, поддерживать своими силами и своей энергией те партии и движения, которые близки им по духу и идеалам и способны, на их взгляд, изменить в лучшую сторону жизнь в государстве);
- выполнение политических функций в рамках институтов, входящих в политическую систему общества или действующих против нее (вовлеченные в политическую активность люди, вступившие в конкретные партии или общественные движения, находясь в их рядах, чаще всего по собственной воле и в соответствии с личными убеждениями принимают непосредственное и деятельное участие в проводимых этими политическими организациями мероприятиях);
- прямую деятельность в составе политических движений или вне их, направленную против существующей политической системы и имеющую своей главной целью коренную ее перестройку (в развитии каждого государства всегда наступают моменты, когда для большинства людей становятся невыносимыми условия их общественной жизни или же обостряется до максимума недовольство политикой социальной группы, находящейся у власти, тогда это недовольство выливается в прямую политическую активность, направленную на свержение правящего режима или его трансформацию).

Наряду с формами политической активности существуют их антиподы — виды политической пассивности, к которым, как правило, относят:

- а) выключенность людей из политических отношений и системы политической активности, сложившейся в обществе и государстве, обусловленную низким уровнем социального, экономического и культурного развития;
- б) политическую невостребованность людей как результат излишней заорганизованности политической системы, низкой эффективности механизмов обратной связи между такой системой и гражданским обществом в целом, разочарования населения в политических институтах;
- в) политическую апатию как форму неприятия политической системы (например, после чужеземного завоевания и оккупации, победы контрреволюции, кровавого подавления массовых социальных и политических движений и т. д.);

г) политический бойкот как выражение активной враждебности народа к существующей политической системе и ее институтам.

Приведенные выше формы политической активности отнюдь не равнозначны как в количественном, так и в качественном отношении. Одни из них занимают очень скромное место в политической практике и могут быть представлены единичными акциями, в то время как другие необычайно развиты и серьезно влияют на ход событий в государстве и обществе. Развитость или неразвитость каждой из этих конкретных форм являются показателями, по которым можно судить о политической системе в целом и о политической культуре в частности (см. также: *Детерминанты политической активности людей*).

Политическая власть — это форма социальных отношений, характеризующаяся способностью социального субъекта (личности, группы, класса, нации, партии и т. д.) побуждать других социальных субъектов к действиям, обеспечивающим его личные политические интересы или политические интересы общества в целом.

Основные функции политической власти сводятся:

- к формированию политической системы общества;
- организации его политической жизни, политических отношений, которые включают отношения между государством и обществом, общественными группами, классами, ассоциациями, политическими аппаратами и органами государственного управления, партиями, гражданами и т. д.;
- управлению делами общества на разных уровнях;
- руководству органами власти и политическими, а также неполитическими процессами;
- контролю политических и других отношений и в конечном итоге созданию определенного, характерного для того или иного общества типа правления, политического режима и государственного строя (открытого или закрытого, замкнутого, отгороженного от других государств), присущей данному государству политической системы, соответствующих им политических отношений и иных политических характеристик общества.

Политическая власть реализуется в процессе политической деятельности людей и через политические отношения в обществе. Она может осуществлять свои функции (особенно если те или иные ее представители добились права управлять государством) различными способами: экономическим регулированием и принуждением, политическим и идеологическим воздействием, правовыми, юридическими нормами и санкциями, моральным и нравственным стимулированием, психологическими средствами. Однако только государственная власть, как главенствующая среди различных видов политической власти, обладает монополией на принуждение с помощью госаппарата в отношении всех членов общества.

Политические отношения, как и всякие общественные отношения, могут и должны изучаться психологами. Главным направлением анализа должны выступать психологические механизмы, обуславливающие зависимости между индивидом (или группой людей) и властью:

- стремление к власти или уход от нее;
- лучшее или худшее приспособление к ней;

- мотивация процессов приобщения к политике;
- психологические особенности формирования политических ценностей и т. д.

Политическая власть имеет и психологическую природу, поскольку существует в форме восприятий и переживаний личности (групп людей), зависит не только от воздействий общества и его экономики, но и от сложных, формируемых культурой, моралью и нравственностью, воспитанием, индивидуальных и социально-психологических характеристик личностей (групп людей). По этой причине диалектика взаимоотношения социальной и психологической природы власти представляет собой важный аспект психологического анализа политических отношений.

Феномен власти находится в двойной зависимости от психологических факторов. С одной стороны, власть осуществляется конкретными людьми с их своеобразной психикой, а с другой — ее существование зависит от поведения, взаимодействия людей в ходе их политической активности.

Политическая психология — отрасль общественного знания, возникшая на стыке социальной психологии, политологии и социологии и изучающая психологические явления и процессы, функционирующие в процессе борьбы за власть в обществе и отраженные в его политическом сознании.

Социально-психологические феномены в сфере политики очень трудны для анализа. Во-первых, потому что связаны с взаимовлиянием и взаимопроникновением политических и психологических процессов и явлений, разграничить которые и соответственно адекватно осмыслить зачастую непросто, а иногда и невозможно. Во-вторых, сложность изучения политической психологии объясняется неоднозначностью трактовки представителями различных наук сущности, содержания и происхождения самого феномена политики. В-третьих, изучение и обобщающая трактовка психологами, политологами и социологами явлений, относящихся к области политической психологии, возлагает слишком большую моральную и научную ответственность на исследователей.

В настоящее время в нашей стране политология изучает в основном объекты и субъекты политики, формы и методы (реже способы) политической деятельности людей, а также причинно-следственные связи, относящиеся к политической активности людей и ее результатам.

Российские социологи стремятся осмыслить главным образом социально-конфессиональную структуру и некоторые другие особенности участников политической деятельности, социально-демографический фон, на котором развиваются и проходят трансформацию многочисленные политические явления и процессы.

Историки в нашей стране анализируют роль человека в тех или иных политических событиях конкретного периода времени, выявляют и описывают историческое своеобразие развития и протекания определенных политических феноменов.

Отечественные философы, работающие в области политической психологии, нацелены прежде всего на решение методологических проблем, связанных с ролью политико-психологических явлений в структуре политического и общественного сознания.

Даже антропологи и физиологи (в основном западные) находят возможности для реализации своих научных интересов в области политико-психологических исследований.

Отечественная психология, опираясь на данные исследований других наук, исходит из того, что политика — это организационная и регулятивно-контрольная сфера жизни общества, одна из важнейших в системе других таких же сфер: экономической, идеологической, правовой, культурной, религиозной. Политика реализуется в борьбе за власть в обществе (государстве). В ходе последней формируется политическое сознание как всего общества, так и отдельных его представителей.

Политические мотивы — это те побуждения людей, которые заставляют их включаться в политическую деятельность.

Обычно различают *эгоцентрические* и *социоцентрические* политические мотивы. Эгоцентрические мотивы ориентируют индивида на следование в политической деятельности узколичностным целям; социоцентрические — на достижение блага для какой-то более широкой группы людей (нации, класса, жителей определенного региона).

Эгоцентрические и социоцентрические мотивы не обязательно должны исключать друг друга. Например, кто-нибудь испытывает сильное желание служить отчизне и одновременно стремится прославиться. Эти два мотива поведения часто взаимно усиливают друг друга и ведут к одному и тому же типу действий. При этом нужно принимать во внимание и тот факт, что человек может стремиться к власти как в силу каких-то своих достоинств, так и для достижения тех привилегий, которые она может предоставлять. В первом случае власть и участие в борьбе за нее являются для людей чем-то вроде игры, «развлечения», когда идет постоянное и нравящееся индивидам соперничество. Во втором случае они, как правило, удовлетворяют свои устремления выделиться из общей массы и завоевать авторитет, получить более высокое положение в обществе, которые предоставляет власть.

Политический конфликт — столкновение противоположных общественных сил, обусловленное определенными взаимоисключающими политическими интересами и целями. Содержание политической жизни государств, обществ составляет особую форму реализации политических интересов людей (классов, социальных групп, партий, национальных и религиозных общностей и т. д.).

Политическая жизнь общества находит выражение во властных отношениях (борьбе за власть), направленных на защиту, закрепление и развитие достигнутых завоеваний, создание предпосылок для улучшения положения определенных политических сил, достижение баланса между ними. Если такой баланс отсутствует, то возникают политические конфликты.

Особенностью политического конфликта является борьба за политическое влияние в обществе или на международной арене. Политические конфликты делятся на внешнеполитические (межгосударственные) и внутривнутриполитические, но могут проявляться на межличностном уровне, уровне малых групп, уровне больших социальных групп, на региональном и глобальном уровнях. Кроме того, конфликты могут быть классовыми, возникающими между общественными силами группами, взаимоотношения между которыми носят антагонистический (часто общегражданский) характер. Могут возникать также конфликты между политическими партиями (общественно-политическими движениями).

С переходом мировой цивилизации от авторитарных форм правления к преимущественно демократическим борьба по вопросам о путях развития общества

в демократических государствах сместилась в пользу деятельности политических партий и общественно-политических движений. Политическая борьба партий редко выходит за рамки конституционных норм, хотя и приобретает порой драматический характер.

Часто могут иметь место конфликты между различными группировками за лидерство в государстве, партии, движении и т. п. Эти группировки, как правило, официально не оформлены в объединения, однако их интересы всегда связаны с борьбой за власть. Иногда к политическим конфликтам относят и межэтнические конфликты, если они носят ярко выраженную политическую окраску.

Политические конфликты выполняют определенные функции:

- *положительные* — стабилизируют социальные отношения в обществе, способствуют разрешению различных (прежде всего политических) противоречий, ускоряют закрепление новых политических структур, обеспечивают лучшее познание других людей в ходе политической деятельности;
- *отрицательные* — способны привести к дезинтеграции и дестабилизации общества, могут повлечь гибель людей и ликвидацию материальных ценностей, способны привести к неблагоприятным изменениям во властных отношениях.

Обществу для стабильного функционирования необходима постоянная модернизация, включающая и политическую модернизацию как основу законности и стабильности политической власти. Но модернизация — это процесс разрешения возникающих в ходе развития противоречий и конфликтов. Политической практикой выработаны пути стабилизации системы, ведущие к предотвращению конфликтов.

Политический лидер — ведущее лицо политического процесса, осуществляющее функции объединения и сплочения социальных сил, задающее направление деятельности государственным и общественным институтам, политическим движениям, во многом определяющее особенности курса на политические преобразования в стране. Политический лидер — это прежде всего неординарная личность, имеющая твердые принципы, убеждения, концепцию развития страны, способная отстаивать свои идеи в открытой полемике и борьбе, готовая в случае неудачи уйти в отставку, сохранив при этом свое «лицо» и общенациональную известность. Само политическое лидерство — одна из важнейших составляющих политической деятельности, это не новый стиль руководства, а способ организации власти в гражданском обществе с развитым политическим сознанием большинства его социальных слоев.

Часто отождествляют понятия лидера и руководителя. Однако руководитель является представителем государств и выполняет директивные функции, заданные им нормативно, лидер же влияет на людей независимо от своего официального статуса за счет завоеванного авторитета. Именно политические лидеры представляют собой идеальную модель изучения лидерского поведения в целом. У них высокая мотивация лидерства, ярко выраженные потребности в достижении цели. Большинство из них обладают четко проявляющимися психологическими качествами людей, способных влиять на других. Более того, конкретные группы людей обычно выражают свое твердое согласие признать их лидерами. Политические лидеры коммуникабельны, стремятся к разнообразным контактам (особенно в процессе предвыборной борьбы). Они создают себе определенный имидж,

известны широким массам. Ссылки на их опыт вызывают живые и впечатляющие ассоциации.

Политический лидер выполняет в обществе определенные функции:

- *организационную* — планирует политические акции, занимается поиском сторонников, контролирует и регулирует отношения между ними, ориентирует их на компромиссы или на решительное изменение политики;
- *координационную* — согласовывает действия институтов власти, приводит их решения и политический выбор в соответствие с общественным мнением, с принятой в обществе системой ценностей;
- *интеграционную* — обеспечивает поддержку единомышленниками, окружением, обществом своих планов и программ.

Политическое сознание — система теоретических и обыденных знаний, оценок, настроений и чувств, посредством которых происходит отражение социальными субъектами (индивидами, группами) сферы политической жизни. Сущность политического сознания — результат и процесс восприятия и осмысления политической реальности с учетом социальных интересов людей. Содержанием политического сознания выступают политические идеи, теории, взгляды, интересы, настроения и чувства людей, испытывающих влияние политики.

Специфика политического сознания состоит:

- в высокой степени выражения и отражения социально-классовых интересов людей;
- в активном влиянии политики на другие формы общественного сознания (право, мораль, религию, науку, искусство и философию).

Политическое сознание выполняет определенные функции. Его *познавательная* функция призвана описывать систему знаний об окружающей политической деятельности людей. *Оценочная* функция способствует ориентации людей в политической жизни, оценке политических событий. *Регулятивная* функция предоставляет людям ориентиры, позволяющие правильно осмыслить их участие в политической деятельности. *Интегрирующая* функция способствует объединению социальных групп общества на базе общих ценностей, идей, установок. *Прогностическая* функция создает основу для предвидения содержания и характера развития политических явлений и процессов. *Нормативная* функция политического сознания служит основой для формирования общепринятого образа политического будущего.

Полнота социально-психологического содержания личности — это все то, что оказывает влияние на формирование ее социально-психологических особенностей.

Она определяется:

- *содержанием и психологической сущностью мировоззрения*. Мировоззрение человека — это сложившаяся у него система убеждений, научных взглядов на природу, общество, человеческие отношения, которые стали его внутренним достоянием и отложились в сознании в виде определенных жизненных целей и интересов, отношений, позиций. Психологическая сущность мировоззрения личности проявляется в специфическом влиянии ее индивидуально- и социально-психологических качеств на поведение, действия и поступки;

- *степенью целостности мировоззрения и убеждений, отсутствием или наличием в них противоречий, отражающих противоположные интересы разных слоев общества.* Целостность мировоззрения нарушается, если личность руководствуется противоречивыми интересами или находится под их влиянием, оказавшись вдруг их носителем в силу различного рода социальных обстоятельств;
- *степенью осознанности человеком своего места в обществе.* Очень часто бывает, что человек слишком долго не может в силу разного рода обстоятельств найти свое место в обществе, что не позволяет его мировоззрению окончательно оформиться и эффективно проявляться;
- *содержанием и характером потребностей и интересов, устойчивостью либо легкостью их переключаемости, их узостью либо многогранностью.* Будучи достаточно изменчивыми, потребности и интересы личности при своей слабой оформленности или узости очень сильно ограничивают мировоззрение человека;
- *спецификой соотношения и проявления различных личностных качеств.* Личность настолько многогранна в своих индивидуально-психологических проявлениях, что соотношение ее разнообразных качеств может сказываться и на проявлениях мировоззрения, и на поведении.

Поляризация этническая — начальный этап межэтнического конфликта, состояние взаимоотношений между этническими группами, характеризующееся напряжением, наличием взаимной неудовлетворенности действиями групп.

Такое состояние возможно при возникновении проблем по поводу распределения ресурсов, условий и возможностей, благоприятных для реализации потребностей, сформировавшихся к настоящему времени у этнических групп. Например, настоятельная необходимость в них, возникающая у этнических меньшинств, требует дополнительных средств и действий со стороны этнического большинства.

Этническая поляризация может принимать затяжной характер, и тогда потенциальный межэтнический конфликт будет все отчетливее превращаться в реальность, так как сопровождается процессом накопления нерешаемых проблем. Если этническая поляризация имела конкретный локальный характер, то в силу последних обстоятельств она постепенно переходит в этап групповой межэтнической конфронтации, что является начальной стадией конфликта.

Основными содержательными характеристиками этнической поляризации являются:

- появление напряженности во взаимоотношениях между этническими группами;
- апелляция к прошлым обидам, негативным отношениям как аргументам враждебных действий;
- периоды отчуждения во взаимоотношениях, приобретающие все более длительный период.

Этническая поляризация сопровождается ростом этнической сплоченности, укреплением намерений добиться разрешения возникших проблем в соответствии с выгодными для конкретных этнических групп результатами. Если же она происходит в интегрированном обществе, то напряжение между этническими

группами будет увеличиваться. Каждая группа стремится защитить свои ценности, напряжение возрастает и осознается как конфликт, в результате чего может иметь место открытое насилие.

Процесс этнической поляризации может либо завершиться конфликтом, либо члены этнических групп придут к совместному выводу о необходимости поиска взаимоприемлемых решений, например посредством компромисса.

Понятийный и категориальный аппарат этнопсихологии — совокупность взглядов этой отрасли знаний на сущность и содержательные характеристики тех явлений и процессов, которые она изучает.

Общепризнанной категорией этнопсихологии как науки в нашей стране является понятие психического склада нации, берущее свое начало из марксистского социологического определения этой общности. Однако это понятие до сих пор недостаточно четко и всесторонне осмыслено, а наполнение его содержания разными учеными осуществляется неодинаково.

В основном тут проявляется влияние двух подходов. Первый из них предполагает включение в систему элементов психического склада нации таких компонентов, представления о которых заимствованы из общей и социальной психологии, социологии или просто из обыденной лексики. Это национальный характер, национальный темперамент, национальные чувства, национальные традиции, национальные привычки. Второй подход ориентирует этнопсихологов на преимущественное изучение национального своеобразия проявления психических процессов, состояний и свойств, коммуникативных характеристик, общих для представителей конкретных наций, этнических групп.

Оба подхода заслуживают серьезного внимания. Вместе с тем они еще не осмыслены в единстве и как бы существуют независимо друг от друга. На самом же деле их можно заставить «работать» в интересах общего дела. Сделать это можно, если, правильно продумав методологические основания, объединить в единое целое уже имеющиеся представления.

Действительно, в рамках первого подхода главным образом констатируется наличие и проявление системообразующих компонентов психологии нации, таких как национальный характер, национальный темперамент, национальные чувства и др. Функционирование последних само по себе предполагает присутствие в их содержании конкретных составляющих — подсистем черт характера, свойств темперамента, конкретных национальных чувств и т. д. Общие же черты национальной психологии, на которые делается упор во втором подходе, теперь уже укладываются в рамки подсистемных элементов первого подхода. Другое дело, что их очень сложно классифицировать по одному основанию, так как в обоих случаях названия заимствованы из арсенала обобщающих понятий о психологических явлениях в общей психологии, ориентирующих на проявление многообразных компонентов их составляющих — эмоциональных, познавательных, волевых и т. п.

Все подобные противоречия снимаются, если ввести в научный оборот базовую категорию для этнопсихологии — национально-психологические особенности, что позволяет, с одной стороны, сами эти особенности в последующем идентифицировать в зависимости от того класса психологических феноменов, который их порождает. Можно говорить, например, о мотивационно-фоновых,

интеллектуально-познавательных, эмоционально-волевых и коммуникативных национально-психологических особенностях.

С другой стороны, совершенно очевидно: национально-психологические особенности — это реально присутствующие в общественном сознании социально-психологические явления, наличие которых признают практически все ученые. Национально-психологические особенности представляют собой сложные структурные образования, отражающие специфически национальные формы проявления общечеловеческих свойств психики.

Кроме того, термин «национально-психологические особенности» (в отличие от термина «этнопсихологические особенности») более точен. Это не означает, что при этом в фокусе внимания из всех этнических групп оказываются только нации, которые как вид этнической общности сложились на относительно позднем этапе исторического развития. Наоборот, речь должна идти о том, что понятие национально-психологических особенностей отражает в своем названии высшую степень развития психологии всех этнических групп, а не только наций. Исследовать эти особенности — значит выявить сущностные характеристики психики любого этноса, видеть прежде всего его национальную, т. е. окончательно оформленную, а не этническую специфику, так как последняя предполагает отнюдь не самый высокий уровень обобщения присущего той или иной общности своеобразие.

Необходимо помнить и еще о двух характеристиках национально-психологических особенностей, важных для их практического осмысления. Во-первых, предпочтительное внимание национально-психологическим особенностям не означает, что в психологии народов этноспецифические черты являются преобладающими. Напротив, они базируются на одной общечеловеческой психологической основе. Во-вторых, специфика национальной психологии того или иного народа заключается не в каких-то неповторимых психологических чертах, а, скорее, в своеобразном их сочетании, являющемся следствием исторического развития национальных традиций, предписывающих определенные формы реакций и поведения, закрепившиеся в ходе социализации.

Поощрение как способ психологического воздействия — внешне активное стимулирование, побуждение человека к положительной, инициативной, творческой деятельности. Оно осуществляется с помощью общественного признания успехов людей, награждения, поочередного удовлетворения их духовных и материальных потребностей.

Используя поощрения в учебной, трудовой, игровой, общественной, бытовой деятельности людей, те, кто осуществляет психологическое воздействие, добиваются повышения эффективности и качества их труда, способствуют их самоутверждению. Поощрение способствует появлению положительных эмоций, порождает оптимистические настроения и здоровый социально-психологический климат, развивает внутренние творческие силы людей, их позитивную жизненную позицию.

Вместе с тем незаслуженное поощрение особо подпитывает чрезмерное честолюбие некоторых людей, их стремление добиться успеха только ради награды и любыми средствами. Система поощрения по мере нравственного созревания человека развивается от преимущественно материальных стимулов к преимуще-

ственно моральным. Реакция на поощрение дает тем, кто осуществляет психологическое воздействие, информацию относительно состояния самолюбия и честолюбия людей, их отношения к делу, к наградам, а также о подлинных мотивах деятельности и направленности личности.

От субъекта психологического воздействия во многом зависит результативность поощрения людей. Он оценивает результаты их деятельности и поведения, одобряет или осуждает те или иные поступки, действия.

Обычно различают следующие приемы поощрения: выражение удовлетворения работой отдельных людей или всей группы, похвалу, призыв следовать примеру лучших. Все они требуют от субъекта психологического воздействия наличия умений владеть методикой поощрения, активно применять ее в своей деятельности.

Поощрение развивает, если оно методически обоснованно, т. е. объявляется за реально достигнутый значительный результат прежде всего в деятельности, если оно направлено на повышение качества последней. Очень важно обеспечить гласность в поощрении, чтобы привлечь внимание остальных людей к деятельности отличившегося, вызвать у них желание следовать хорошему примеру. Однако нельзя захваливать людей, так как это снижает воспитательную эффективность поощрения. Оно должно сопровождаться повышением требований к людям, постановкой перед ними более сложных задач.

Посредничество в межэтническом конфликте — деятельность третьей стороны, непосредственно не заинтересованной в межэтническом конфликте и участвующей в организации процедуры его урегулирования.

В роли посредников в межэтнических конфликтах могут выступать государственные органы, политические, общественные, международные организации, комитеты, а также политические лидеры, отдельные лица, являющиеся авторитетами в международных делах и пользующиеся доверием субъектов межэтнического конфликта. Посредники стремятся понять интересы и потребности каждого субъекта этнического конфликта, получить наибольшую информацию об их позициях, а также о причинах, его вызвавших и приведших к конфликтным отношениям.

Главное требование к посредничеству в межэтническом конфликте — содействие в поиске взаимоприемлемых соглашений для всех субъектов межэтнического конфликта с целью завершения. Оно может быть направлено на прекращение процесса непосредственного силового взаимодействия конфликтующих сторон, в частности прекращение вооруженных столкновений. Посредники в межэтническом конфликте при согласии его субъектов могут быть непосредственно включены в процесс обмена информацией и обсуждения решения. И тогда одна из их функций будет состоять в регулировании переговорного и коммуникационного процессов.

Наряду с регуляцией межличностных отношений субъектов посредники могут осуществлять действия, направленные на переоформление, перекодирование и интерпретацию содержания информации, получаемой от субъектов межэтнического конфликта, с целью уменьшения ее эмоционального накала, агрессивности и придания переговорам конструктивного характера. При введении посредника в конфликтные отношения происходит снижение степени поляризации между их субъектами, появляется возможность сближения их позиций.

Институт посредничества является одним из средств управления межэтническими конфликтами (см. *Управление межэтническим конфликтом*).

Потеря индивидуальности — понятие, принятое для обозначения ряда состояний, когда человек ослабляет контроль над своим поведением. Его меньше заботят приемлемость поведения, возможная оценка окружающих и последствия такого поведения.

При потере индивидуальности обычные сдерживающие факторы (такие, как ответственность за свои действия) утрачивают свое влияние и возрастает вероятность антиобщественного поведения. Потере индивидуальности способствует анонимность (например, когда люди носят маски) и снижение ответственности.

Предмет и задачи социальной психологии как науки — социально-психологические явления и процессы (общественно-психологические феномены), выступающие результатом взаимодействия людей (их общественных отношений) как представителей различных социальных общностей. *Объектом* же социальной психологии выступают конкретные социальные общности (группы) или отдельные их представители (люди).

Социальная психология как отрасль научных исследований имеет свои конкретные задачи, включающие:

- Изучение: а) специфики и своеобразия феноменов, составляющих общественное сознание людей; б) соотношения между его компонентами; в) влияния последних на развитие и жизнь общества.
- Всесторонне осмысление и обобщение данных: а) об источниках и условиях возникновения, формирования, развития и функционирования социально-психологических явлений и процессов; б) о воздействии этих факторов на поведение и поступки людей в составе разнообразных общностей.
- Исследование наиболее значимых особенностей и отличий социально-психологических явлений и процессов от других психологических и социальных феноменов, возникающих как результат взаимодействия, общения и взаимоотношений людей в различных общностях.
- Выявление закономерностей функционирования социально-психологических явлений и процессов в различных социальных условиях.
- Социально-психологический анализ взаимодействия, общения и взаимоотношений людей, а также факторов, обуславливающих специфику и эффективность их влияния на совместную деятельность.
- Всеобъемлющее изучение социально-психологических характеристик личности и своеобразия ее социализации в различных общественных условиях.
- Осмысление специфики функционирования социально-психологических явлений и процессов, возникающих в малой группе, и их влияния на поведение, общение и взаимодействие людей в ней.
- Исследование своеобразия психологии больших социальных групп и специфики проявления мотивационных, интеллектуально-познавательных, эмоционально-волевых и коммуникативно-поведенческих особенностей людей, являющихся их членами.

- Выявление роли и значения религиозной психологии в жизни и деятельности людей, ее социально-психологического содержания и форм проявления, а также специфики ее влияния на общение и взаимодействие индивидов.
- Всестороннее изучение социально-психологических особенностей политической жизни и политической деятельности людей, своеобразия трансформации психики человека и групп людей, оказавшихся под непосредственным влиянием политических процессов, происходящих в обществе.
- Исследование массовидных социально-психологических явлений и процессов, их роли и значения в общественной жизни, влияния на поступки и поведение людей в экстремальных ситуациях.
- Прогнозирование политических, национальных и других процессов в развитии государства (общества) на основе учета социально-психологических законов и механизмов.

Решение задач, стоящих перед социальной психологией, может достигаться различными способами. Во-первых, должна осуществляться тщательная и всесторонняя разработка теоретических и методологических основ этой отрасли знания. Во-вторых, широкое поле для исследовательской деятельности предоставляет сравнительное изучение социально-психологических явлений и процессов, происходящих в нашей стране и за рубежом. В-третьих, решение ряда проблем социальной психологии может осуществляться в сотрудничестве с представителями других наук — социологами, политологами, этнографами, антропологами, педагогами и др. Социальная психология, таким образом, призвана оказывать серьезную помощь обществу на многих направлениях его развития.

Предмет политической психологии как науки — Российская психологическая наука исходит из того, что всесторонне и достаточно корректно изучить, понять и сопоставить друг с другом политические явления и процессы можно только в том случае, если классифицировать их по целям, способам и результатам борьбы за власть как политической деятельности.

Она, кроме того, предлагает свою схему анализа содержательных частей, относящихся к предмету политической психологии, в которой за основу в первую очередь берется градация не политических явлений и процессов, а непосредственно психологических феноменов. При этом считается, что с методологической точки зрения более целесообразно соотносить классификацию этих явлений со сферами проявления психики людей в их деятельности. Тогда совокупность всех политико-психологических феноменов, составляющих предмет политической психологии, можно рассматривать в широком и узком смысле.

В широком смысле к ним относятся:

- психика (психические процессы, свойства, состояния и образования) человека, участвующего в различных видах политической деятельности и находящегося, сознательно или бессознательно, под ее давлением, а также трансформации, которые она претерпевает в ходе борьбы за власть и политической активности;
- изменения в психологии групп людей и социально-психологические процессы, возникающие в ходе их борьбы за власть и политической деятельности (массовидные феномены, групповые устремления, взаимоотношения, мнения, настроения, чувства и переживания, традиции и привычки).

Психика людей, участвующих в политике и не имеющих к ней непосредственного отношения (а это очень относительное понятие, поскольку политика практически всегда прямо или косвенно опосредует большинство сторон жизни и деятельности всех людей), не одинакова. Более того, под воздействием борьбы за власть и политической активности психика претерпевает коренные изменения. По этой причине одна из главных задач политической психологии как науки состоит в том, чтобы всесторонне четко и точно выявить, досконально изучить и описать психологию индивидов или их групп, оказавшихся под влиянием политики, а затем дать рекомендации, как правильно констатировать, интерпретировать и учитывать их состояния, переживания и все изменения, произошедшие в функционировании их индивидуального и группового сознания.

Под влиянием политики и условий, ею инициируемых, в общественном сознании в целом, в общностях людей в частности, в процессе спонтанного или специально инициируемого межличностного и межгруппового взаимодействия и общения начинают функционировать и социально-психологические процессы, хорошо известные специалистам-психологам. Но характер их протекания, параметры распространения значительно отличаются от тех, что происходят вне политики. Особенно это касается их силы и специфики направленности. Достаточно, например, вспомнить о том, что творится в обществе (его больших или малых составных элементах) под воздействием революционных движений, политических забастовок, острых национальных конфронтаций и просто напряженных избирательных кампаний.

В узком смысле под предметом политической психологии следует понимать те психологические феномены, которые возникают в процессе функционирования конкретных политических явлений и процессов. Это психологические особенности, закономерности и механизмы протекания политической деятельности, собственно борьбы за власть, активности общественно-политических движений. Сюда же можно отнести и политическое поведение, как это делают ученые на Западе, психологическую специфику политического лидерства, парламентской работы, психологические характеристики различных субъектов и объектов политики — лидера, революционера, парламентария, участника массово-политического движения или партии.

Подобная классификация не является самоцелью. Дело в том, что для каждого вида этих явлений присущи сугубо специфические психологические закономерности, отличающие их друг от друга. В этом случае область предмета политической психологии (всего комплекса ее теоретических и практических знаний) будет очерчена четырьмя своеобразными сферами:

- мотивационной;
- интеллектуально-познавательной;
- эмоционально-волевой
- коммуникативно-поведенческой.

К первой из них относятся мотивационные явления, включающие: мотивы (потребности), интересы и ценностные ориентации людей, инициирующие их политическую активность и вызывающие определенные реакции на политические процессы, а также потребности во власти, лидерстве, достижении политических целей; индивидуальные и социально-политические характеристики политиче-

ского сознания людей с учетом их классовой, национальной, конфессиональной и половозрастной принадлежности; установки и стереотипы, функционирующие у субъектов политики, в том числе участвующих в борьбе за власть; привычки, взгляды, склонности и убеждения человека и групп людей, вовлеченных в политическую деятельность и борьбу за власть; психологические механизмы перестройки индивидуального и группового политического сознания при решении различных политических задач и в различных условиях политической деятельности; психологические закономерности влияния мотивации и индивидуальных качеств субъектов и объектов политики на эффективность и характер политической активности, в том числе и их собственной; психологические аспекты веры в политические идеалы.

Вторая группа политико-психологических феноменов включает интеллектуально-познавательные психологические явления и процессы, обеспечивающие понятийно-смысловое и интеллектуально-когнитивное усвоение воздействий политической реальности. Психологи исследуют, в частности: психологические закономерности политического мышления, его содержательные компоненты и структуру; психологические особенности формирования представлений и взглядов, относящихся к политической деятельности, борьбе за власть, в том числе и политическому соперничеству, лидерству, политическим конфронтациям; психологические закономерности и механизмы принятия политических решений; вопросы выработки специальных методов познавательного и интеллектуального стимулирования и контроля политической деятельности, борьбы за власть, ситуативного поведения субъектов и объектов политики; психологическое моделирование различных форм и способов, всего характера и содержания политической активности на основе анализа устойчивых социальных переменных и политических факторов в ходе борьбы за власть; формы и способы проектирования и прогнозирования путей выхода из политических кризисов, экстремальных политических ситуаций.

К третьей группе политико-психологических явлений относятся следующие эмоциональные и волевые феномены: индивидуальные и групповые чувства, настроения и переживания, возникающие в ходе политической деятельности и сопровождающие ее; психологические закономерности влияния эмоций и чувств, воли на результативность и содержание активности субъектов и объектов политики, формирование симпатий и антипатий, политической фрустрации, напряженности и т. д.; психологические закономерности адаптации к воздействию положительных и отрицательных факторов и условий политической деятельности; особенности формирования эмоционально-волевой готовности к политической деятельности и борьбе за власть; массовидные социально-психологические явления и процессы, возникающие в процессе политической деятельности.

И наконец, в четвертую группу политико-психологических феноменов психологи включают коммуникативно-поведенческие явления и процессы, охватывающие информационное и межличностное взаимодействие, общение и взаимоотношения субъектов и объектов политики: наиболее общие закономерности и особенности политического общения, взаимодействия и взаимоотношений как индивидов, так и групп людей (в том числе и в зависимости от их принадлежности к конкретным классам, нациям, конфессиям, профессиональным и половозрастным общностям); психологические особенности социализации субъектов и объ-

ектов политической деятельности (партийных и беспартийных, лидеров и простых участников и т. д.); ролевое поведение людей, вовлеченных в политику, борьбу за власть; психологические механизмы формирования и развития общественного мнения в условиях политической активности; закономерности проявления, роста и снижения общественного интереса к политике; способы и приемы формирования имиджа политических лидеров; своеобразие руководства и управления в политической деятельности и борьбе за власть; своеобразие зарождения и трансформации стихийных форм политической активности, политического экстремизма и аморализма в политической деятельности и борьбе за власть; особенности функционирования массовых коммуникативных процессов в ходе политической деятельности и борьбы за власть; формы и способы организации и проведения собраний, митингов в ходе политической деятельности; социально-политические закономерности информационного обеспечения политической деятельности и борьбы за власть. Сюда же можно отнести и более глобальные феномены (описываемые по классовому, национальному, конфессиональному и половозрастному признакам), такие, например, как психологическая специфика процессов взаимодействия национальных политических культур и их представителей; психологические особенности соотношения и взаимовлияния политических процессов и культурных традиций; социально-этнические закономерности воздействия и протекания политической деятельности в различных регионах земного шара; психологические закономерности проявления навыков и умений политической деятельности в различных общностях; формирование и развитие духовного и нравственного потенциала личности и группы как основы политической деятельности.

Все эти явления и процессы затрагивают многие стороны жизни большого числа людей, влияют на их поведение и деятельность и поэтому должны изучаться социальными психологами.

Предпосылки психического развития личности — это то, что оказывает определенное влияние на индивида, т. е. внешние и внутренние обстоятельства, от которых зависят особенности и уровень его психического развития.

Внешними предпосылками выступают качество и особенности воспитания человека, *внутренними* — активность индивида и его желание совершенствоваться, а также мотивы и цели, которыми руководствуется человек в интересах своего развития как личности.

Предрассудок — принятое в психологии понятие, означающее предвзятое отношение к кому-либо на основе его принадлежности к конкретной группе или категории людей. Не все предубеждения классифицируются как предрассудки. Предрассудками можно назвать те предубеждения, которые не рассеиваются даже при наличии убедительных доказательств их безосновательности.

Предрассудок представляет собой нечто большее, чем усвоенную идею о другом человеке или группе людей. Он подразумевает наличие категоричной оценки. В рамках этого определения предрассудок может быть позитивным или негативным, но в психологической литературе обычно имеются в виду негативные установки по отношению к данному человеку или группе.

Предрассудки обычно поддерживаются через стереотипы — убежденность в том, что все члены отдельной группы обладают сходными характеристиками. Например, мы можем иметь предрассудок по отношению ко всем цыганам, поскольку считаем их патологическими лгунами и обманщиками.

Среди многих возможных объяснений причин формирования предрассудков зарубежные психологи называют следующие:

- одно из следствий особого стиля воспитания (теории личности);
- потребность классифицировать людей, так как это упрощает способ восприятия окружающего мира (когнитивные теории);
- часть «житейской премудрости» той или иной культуры (социокультурные теории).

Предрассудки формируются из-за соревнования между отдельными группами или же просто являются результатом нашего враждебного отношения к другим («они»-группа) из-за принадлежности к «своей» группе. Предрассудки часто путают с дискриминацией, но если последняя является видом поведения, то предрассудок является установкой. Если мы имеем определенный предрассудок, это еще не значит, что мы соответствующим образом ведем себя по отношению к объекту нашего предрассудка.

Представления о роли личности в истории — результаты исследований некоторых социологов и психологов, стремившихся доказать существование определенных качеств личности, обеспечивающих предрасположенность к лидерству у некоторых людей.

Эта идея появилась в XIX в., когда изучение биографий выдающихся людей, проведенное западными и российскими учеными, привело их к убеждению, что лидерами рождаются, а не становятся. В наши дни данное убеждение не пользуется широкой поддержкой, так как изучение действующих лидеров в различных областях жизни не выявило убедительных свидетельств о наличии каких-то особых черт личности, которыми обладали бы только лидеры, но не их последователи. Несмотря на это, многие люди по-прежнему склонны думать, что история формируется поступками великих людей. Считается, что такие люди, как Ленин, Мао Цзэдун и Махатма Ганди «создавали» общественные перемены в своем окружении, а не были частью духа времени.

Предубеждение — склонность относиться к индивидууму или группе людей не так, как к остальным.

Предубеждение может быть как позитивным, так и негативным. В первом случае мы благожелательно относимся к объекту своего предубеждения, а во втором случае выказываем неприязненное отношение к нему.

В психологических исследованиях и теориях существуют свидетельства половых и культурных предубеждений. Создателей тестов на умственные способности часто упрекают в культурном предубеждении. Некоторые психологи утверждают, что они разработали тесты, свободные от влияния культуры, устраняющие всевозможные культурные и субкультурные предубеждения, которые встречаются в других тестах.

Привычка — поведение, которое было выработано в результате жизненного опыта и теперь выполняется почти автоматически. Примером привычки может служить удовлетворение психологической зависимости (обжорство или курение).

Существуют различные взгляды на происхождение привычек. Психоналитики объясняют привычки как проявление подавленных импульсов в виде привычного поведения. Специалисты в области теории социального научения рассматривают привычки как разновидность усвоенного поведения, которое слабо поддается осознанному контролю.

Привычка может быть усвоена в результате последствий того или иного поведения. Как только привычка укореняется, она становится самодостаточной и трудноустранимой.

Привычки национальные — сформировавшиеся в ходе исторического развития этнической общности устойчивые способы действий, стереотипы поведения и образа жизни людей.

Национальные привычки находятся в тесной связи с условиями экономической, политической и духовной жизни этнической общности. На индивидуально-личностном уровне национальные привычки могут отражаться в форме устойчивых внутренних убеждений, представлений, ценностных ориентаций, установок, стереотипов, которые не всегда адекватно отражают объективные закономерности и тенденции развития данной этнической группы.

Национальные привычки личности оказывают существенное влияние на выбор ее жизненного пути, способы поведения и деятельности. В ряде случаев некритическое восприятие жизненных ситуаций может вести к деформации национальных привычек, превращению их в национальные предубеждения и предрассудки. Поэтому национальные привычки, особенно если они проявляются в форме национальных предубеждений и предрассудков, могут не совпадать со шкалой общих ценностей, присущих данной этнической общности. На этой основе могут возникать противоречия и национальные конфликты, которые в конечном итоге могут привести к разрушению сложившихся традиционных взглядов, привычек, стереотипов поведения представителей конкретных этнических общностей.

Привязанность — тесная эмоциональная связь между двумя людьми, характеризующаяся взаимным участием и желанием поддерживать близкие отношения. Термин чаще используется для обозначения тесной эмоциональной связи между ребенком и матерью.

В ранних объяснениях феномена привязанности мать рассматривалась как вторичный положительный стимул, а пища как первичный положительный стимул. В более поздних объяснениях западных психологов акцентируется важность физического контакта в развитии уз привязанности. Утверждается, что формирование такой связи запрограммировано в сознании младенца.

Черпая вдохновение из идей теории импринтинга, психологи полагают, что младенцы, которые остаются рядом с матерью, имеют больше шансов выжить в суровой и недружественной обстановке.

Пример как прием психологического воздействия — целеустремленное и планомерное воздействие на сознание и поведение людей системой положительных примеров, призванных служить им образцом для подражания, основой для фор-

мирования идеала коммуникативного поведения, стимулом и средством социального саморазвития.

Пример оказывает как стабильное длительное действие, так и вызывает ситуативное координирующее поведение человека в конкретной жизненной ситуации. С его помощью внимание людей сосредоточивается на нравственно и эстетически привлекательных образах, их моральное сознание обеспечивается внутренней уверенностью и устойчивостью.

Отношение людей к «примеру» выявляет степень развития у них стремления к осознанному идеалу или свидетельствует об увлечении сомнительными образцами в бездумном подражании. Действенность примера определяется его общественной ценностью. В примере закреплён социальный опыт, результаты деятельности и поведения других людей.

Каждый пример имеет определенное содержание, социальную значимость. Позитивный пример — это такие образцовые действия, поступки (вся жизнь человека), качества людей, приемы и способы достижения целей деятельности, которые соответствуют общественному идеалу. Особенно ценны те положительные примеры, которые богаты идейным содержанием, высокой степенью развития качеств личности (коллектива) и могут служить достойным образцом для подражания. Пример перерастает в самовоздействие в результате усвоения человеком нравственно и эстетически привлекательного идеала, образца.

Людам в целом свойственно отождествлять себя с популярной личностью, героем произведения искусства, подражать их поступкам, поведению и образу жизни. Среди людей можно встретить и отрицательное отношение к подражанию. Основано оно на обыденном понимании подражания как механического, слепого копирования внешних сторон в поведении других личностей. Поэтому призыв к подражанию они нередко рассматривают как принижение их самостоятельности.

По типу воздействия на сознание людей примеры можно разделить на две большие группы:

- примеры непосредственного влияния;
- примеры опосредованного влияния.

К первой группе обычно относят личный пример субъекта воздействия, пример товарищей, положительный пример людей, с которыми имеется постоянный контакт. Ко второй — примеры жизни и деятельности выдающихся людей; примеры из отечественной истории, трудового героизма, примеры из литературы и искусства.

Принуждение как метод психологического воздействия — применение таких мер к объектам психологического воздействия, которые побуждают их выполнять свои обязанности вопреки нежеланию осознавать вину и исправлять свое поведение.

Принуждение применяется правильно тогда, когда оно опирается на убеждение и другие методы. Надо разумно пользоваться принуждением, не увлекаться и не злоупотреблять им. Прежде всего надо убедить, а потом принудить. Категорические требования, которые субъект психологического воздействия предъявляет к людям, в случае их непонимания должны быть обязательно разъяснены и аргументированы. Он обязан проследить за их выполнением и принять меры к тем из них, которые уклоняются от этого. Безнаказанность, неисполнительность порождают безответственность.

Люди обычно отрицательно воспринимают необоснованные угрозы применить репрессивные меры. Прежде всего необходимо находить средства личного воздействия на тех, кто проявляет недобросовестность: усилить контроль за их деятельностью и поведением, установить срок исполнения конкретных заданий, провести беседу в присутствии других членов группы, организовать общее осуждение провинившегося в коллективе. Разумеется, это не исключает возможности принятия к нерадивым строгих принудительных мер. В таких случаях необходимо создавать перспективу исправления, вовремя отмечать успехи, старание людей, стремление реабилитировать себя.

Принципы власти — характерные особенности ее осуществления. Различают следующие принципы власти:

- сохранения;
- действенности;
- легитимности;
- предусмотрительности;
- внутренней несвободы;
- «антифортиссимо»;
- скрытности.

Принцип сохранения свидетельствует, что с властью собственноручно, добровольно не расстаются, за власть борются. Главное здесь — удержание и умножение власти всевозможными средствами.

Принцип действенности означает, что имеющий власть человек не склоняется, не пасует перед трудностями и обстоятельствами, он справляется с ними. Созерцательность, нерешительность, анемичность не свойственны ему. Он — человек инициативный: ему нужно дело, а не разговоры о нем.

Принцип легитимности показывает, что оптимальное средство удержать власть — опора на закон, законотворчество. Закон всегда сильнее власти. Об этом стоит помнить тому, кто имеет власть, так как при рассогласовании деятельности с законом конфликт снимается трансформацией общественных норм, их поправлением.

Принцип внутренней несвободы означает, что человек, обладающий властью, не принадлежит себе. Свобода его воли ограничена. В природе и обществе нет подлинной свободы, так как есть власть в виде давления обстоятельств. Власть и несвобода неразрывны, подчинены друг другу. Одно существует лишь благодаря тому, что существует другое.

Принцип предусмотрительности показывает, что реализм, т. е. холодный, трезвый и точный просчет последствий политической деятельности в обозначенной обстановке, достигается предусмотрительным исполнением властью своего «золотого правила» — предоставлять максимум свободы объекту власти и минимум возмущающих воздействий на него со стороны субъектов власти. Лишь в этом случае имеет место саморегуляция власти, ее «естественное развитие».

Принцип «антифортиссимо» свидетельствует, что сила власти не равнозначна власти силы. Это тот случай, где от перестановки слагаемых сумма меняется. Наилучший тип власти — правозаконный. Сила — крайнее средство удержания власти, к которой прибегают, когда все способы испробованы. С другой стороны, си-

ла — худший или как минимум наименее желательный способ сохранения власти, так как связанная с многочисленными материальными и гуманитарными издержками политика всегда рискованна.

Принцип скрытности предполагает, во-первых, недопущение разоблачений власть имущих за счет возможности политически блефовать, компенсируя собственную слабость ставкой на противоречия в стане противника. Во-вторых, соблюдение этого принципа позволяет дистанцироваться от массы, скрывать истинные замыслы власти. В-третьих, с его помощью власть стремится дополнительными, неизвестными соперникам способами добиваться поставленных целей.

Принципы психологического воздействия — основные концептуальные положения, с учетом которых оно осуществляется.

Различают следующие принципы психологического воздействия:

- индивидуальный и дифференцированный подход;
- воздействие в группе и через коллектив;
- воздействие в процессе деятельности;
- сочетание высокой интенсивности влияния с учетом специфических характеристик его объекта;
- опора на положительное или отрицательное в личности и группе;
- единство, согласованность, преемственность в психологическом воздействии.

Индивидуальный и дифференцированный подход в психологическом воздействии предполагает: глубокое и всестороннее знание и учет индивидуально-психологических особенностей его субъектов; определение конкретных задач влияния на конкретных людей с учетом их личностных характеристик; постоянный анализ итогов психологического воздействия; своевременно внесение коррективов в методику его осуществления с учетом особенностей каждого конкретного человека.

Принцип психологического воздействия в группе и через коллектив требует: определять приоритеты во влиянии на неформальных лидеров и руководителей группы или коллектива; определять перспективы развития группы, объединяющие мысли и действия всех ее членов и именно на них сосредоточивать фокус основного влияния субъекта воздействия; умело использовать силу группового мнения в интересах повышения эффективности воздействия; заставлять всех членов коллектива подчинять личные интересы общим; обеспечивать единство и сплоченность актива в действиях, способствующих воплощению целей осуществляемого на коллектив психологического воздействия.

Психологическое воздействие в процессе деятельности предполагает, что в ее ходе влияние на людей может осуществляться менее заметно и более продуктивно.

Принцип сочетания высокой интенсивности влияния с учетом специфических характеристик его объекта предполагает непрерывное достижение целей психологического воздействия, временная приостановка которого возможна лишь в том случае, когда необходима его корректировка исходя из специфического проявления конкретных психологических особенностей людей, осмыслить которые заранее не представлялось возможным.

Опора на положительное или отрицательное в личности и группе ориентирует на изучение и учет прежде всего того, что может способствовать или препятство-

вать психологическому воздействию. Те или иные положительные или отрицательные характеристики личности или группы могут как затруднять его, так и повышать его эффективность, что необходимо заранее принимать во внимание.

Принцип единства, согласованности, преемственности в психологическом воздействии требует: наличия единства взглядов всех субъектов психологического воздействия на его задачи; достижения единства во всех элементах и во всем содержании психологического воздействия; использования достижений современной науки в интересах повышения эффективности общего воздействия на различных людей и их группы; согласования линии психологического воздействия по отношению к отдельным людям; обобщения опыта по достижению согласованности и преемственности в психологическом воздействии в различных социальных условиях.

Принципы сравнения и сопоставления национально-психологических особенностей людей — это исходные положения, с помощью которых можно добиваться точности и эффективности в изучении и осмыслении национально-психологических особенностей представителей различных этнических общностей.

Принцип четко обоснованных и достоверных показателей ориентирует на изучение национально-психологических особенностей людей на основе обоснованных критериев и показателей с учетом своеобразия проявления того класса психологических феноменов, которые составляют их содержание и которые функционируют в процессе осуществления конкретного вида деятельности. Только в этом случае может быть достигнута методологическая и теоретическая достоверность, обеспечивающая практические возможности их правильного осмысления.

Принцип сравнения и сопоставления значимых и равнозначных величин нацеливает исследователя на сравнение и сопоставление лишь существенных и равнозначных феноменов национальной психологии. Могут быть некоторые отклонения в их проявлении у различных представителей одной нации, так как форма функционирования и сущность явлений в ряде случаев непосредственно не совпадают. Вместе с тем необходимо находить точные обобщающие их характеристики.

Принцип историко-гносеологического подхода показывает, что сравнение и сопоставление национально-психологических особенностей людей должно осуществляться с учетом тех условий, в которых, с одной стороны, они формировались, закреплялись и развивались, а с другой — в которых проводилось исследование. Необходимо познавать каждое национально-психологическое явление с точки зрения того, как оно в истории возникло, какие главные этапы в своем развитии проходило, и с точки зрения этого его развития смотреть, чем оно стало теперь.

Принятие решений в малой группе — совокупность действий, требующих группового обсуждения каких-то общих проблем жизнедеятельности с целью прояснения позиций ее членов, оценки различных ситуаций, поиска возможных путей выхода из них, выработки единой точки зрения.

Можно выделить ряд последовательных этапов этого процесса. Прежде всего это этап информационно-поисковый, включающий выявление и уяснение истинной сущности возникшей проблемы. Ее могут четко охарактеризовать или руководитель группы, или сами ее члены. В это время осуществляются сбор дополнительной информации, ее соответствующая подготовка и осмысление.

На следующем этапе формулируется возникшая задача, ставятся цели, выявляются альтернативные действия для ее достижения. На третьем этапе — оценочно-прогностическом — осуществляется обмен мнениями, включающий всестороннее обсуждение способов решения поставленной задачи, выработка общей точки зрения, путей достижения поставленной цели. Он может проходить в разных формах — дискуссии, «мозгового штурма», интервью и т. д. На этом этапе могут проявляться особенности тех, кто участвует в принятии решения, которые, как отмечает американский психолог Т. Митчелл, характеризуются следующими проявлениями:

- некоторые люди склонны говорить больше, чем другие;
- индивиды с высоким статусом оказывают большее влияние на решение, чем индивиды с низким статусом;
- группы часто тратят значительную долю времени на устранение межличностных разногласий;
- группы могут упустить из виду свою цель и отделаться несообразными выводами;
- члены группы часто испытывают исключительно сильное давление, побуждающее их к конформности.

На последнем этапе происходит окончательный выбор и принятие такого решения, которое может получить наивысшую оценку и признательность всех членов малой группы.

Процесс принятия группового решения может иметь определенные плюсы и минусы. Американские психологи обнаружили, что групповое обсуждение порождает в два раза больше идей по сравнению с ситуациями, когда те же самые люди работают автономно. При этом решения, принятые группой, отличаются большей точностью, чем индивидуальные решения. Это объясняется тем, что группа в целом обладает большим количеством знаний, нежели один индивид. Причем эта информация является более разносторонней, что обеспечивает большее разнообразие подходов к решению проблемы. Однако группы обычно не способствуют проявлению творческих сил при принятии решений. Чаще всего группа подавляет творческие порывы отдельных ее членов.

Принимая решения, группы могут следовать привычным образцам в течение долгого периода. В то же время группы лучше отдельных индивидов могут оценить новаторскую идею. Поэтому группу порой используют для того, чтобы вынести суждение о новизне и оригинальности той или иной идеи. При групповом принятии решений возрастает их приемлемость для всех членов группы. Известно, что многие решения не удается воплотить в жизнь, потому что люди не согласны с ними. Если люди сами участвуют в принятии решений, они охотнее поддерживают их и побуждают других согласиться с ними.

Участие в процессе принятия решений налагает на индивида соответствующие моральные обязательства и повышает уровень его мотивации, если ему предстоит выполнять эти решения. Важное достоинство групповых решений, принимаемых в какой-либо реальной организации, состоит в том, что они могут восприниматься более легитимными по сравнению с теми, которые приняты единолично.

Процесс принятия группового решения является важным элементом руководства и управления малой группой. Он зависит от многих факторов — характера

взаимоотношений внутри нее, авторитетности и стиля руководства, социально-психологического климата и др.

Пристрастие — зависимость от вещества или деятельности, развивающаяся в течение определенного периода времени.

Пристрастие может характеризоваться высокой толерантностью, при которой умеренная стимуляция более не оказывает воздействия, и абстинентными симптомами, когда возникают неприятные ощущения при воздержании от употребления вещества или от определенного занятия.

Пристрастие может иметь физические или психологические последствия, в том смысле, что у людей вырабатывается также эмоциональная зависимость от вещества или деятельности.

Программа социально-психологического исследования — специально разработанный документ, предусматривающий основные направления и последовательность изучения и анализа явлений конкретных социально-психологических феноменов.

Обычно она включает в себя следующие разделы, в которых фиксируются:

- главное направление исследования, его объект и предмет, указываются цели и задачи (особое внимание при этом уделяется эмпирическому определению основных понятий, используемых в исследовании, и выдвижению гипотез, разработке плана-графика исследования);
- необходимые методы и методики изучения выбранного для анализа феномена (здесь же может предусматриваться первичная апробация этих методик на небольшой пробной выборке; что же касается самостоятельно разработанных методик, то они, как правило, нуждаются в специальной предварительной апробации);
- ориентация на сбор фактических данных, от которого зависят качество и надежность полученных выводов;
- качественная и количественная обработка данных, их интерпретация, формулирование выводов и практических рекомендаций, прогноз развития социально-психологических явлений на будущее.

В любом случае на заключительном этапе психолог, руководствуясь своей программой, доказывает или опровергает выдвинутые перед исследованием гипотезы, переходит к научным обобщениям, абстрагируясь от частных деталей, единичных фактов и наблюдений. Часто может иметь место и дополнительный этап, в ходе которого осуществляется уточнение проблемы, корректировка или смена методов или методик при неудовлетворительных результатах.

В целом наличие программы изучения сложных социально-психологических явлений позволяет достаточно обоснованно судить о компетентности и правильности его осуществления, дает возможность повторить его согласно изложенному в программе алгоритму и проверить полученные результаты.

Проницательность — психологическая способность к быстрому и адекватному познанию людей и отношений, складывающихся между ними в определенной ситуации, к прогнозированию поведения партнера в общении. Проницательность — это

целостное структурное образование, функциональная система, состоящая из элементов различных уровней психологического отражения.

На уровне сенсорно-перцептивного отражения для проницательности являются характерными: избирательность восприятия, развитого до глубокой наблюдательности за людьми, способность правильно понимать мысли и чувства других людей, передаваемые голосом и выразительными движениями; эмоциональная отзывчивость и другие. На уровне представлений — образная память, владение знаками и знаковыми системами (язык, жесты, мимика и т. д.). На уровне вербально-логического, понятийного мышления — активность мышления с развитым анализом и синтезом, гибкостью, хорошее владение речью, обобщенный опыт общения с разными людьми.

На уровне личностных характеристик проницательность предполагает наличие гуманистической направленности человека, ценностных ориентаций, волевых черт характера и пр. Как компонент высококвалифицированного общения проницательность предполагает ряд умений (внимательно слушать людей, учитывать возрастные и индивидуальные особенности собеседников и др.).

Качеством личности проницательность становится тогда, когда все ее составляющие компоненты образуют целостную функциональную систему.

Просоциальное поведение — любой поступок, который помогает другим или направлен на благо окружающих, но при этом таит в себе некий риск для самого благодетеля.

Когда один человек помогает другому без всякой видимой выгоды для себя, мы можем назвать его поведение просоциальным.

Противоположным этому является антиобщественное поведение, когда человек пытается вредить другим или совершает агрессивные поступки.

Протекционизм национальный — влиятельная поддержка, лоббирование интересов представителей одной этнической общности в ущерб другим.

Национальный протекционизм в нашей стране порождает прежде всего извращения кадровой политики в субъектах Российской Федерации, когда при подборе и выдвижении на руководящую работу решающими факторами зачастую являются не деловые, политические и нравственные качества, а национальная принадлежность, родовые и земляческие связи и в соответствии с ними личная преданность людей. В результате усиливается процесс монополизации руководящих постов всех уровней представителями одного (своего) народа в частности, имеет место стремление этнических групп установить исключительное право контроля над территорией, ресурсами и институтами власти.

Названные и другие тенденции с неизбежностью ведут к ущемлению конституционных прав других народов, проживающих в регионах, к созданию атмосферы вражды и ненависти по отношению к ним. В массовом сознании «коренного» населения ряда субъектов Российской Федерации начинают доминировать идеи национального сепаратизма и этнофобии. В подобных ситуациях национальный протекционизм не только создает атмосферу групповой и круговой поруки, но и ведет к возникновению коррупции, взяточничества. Руководящие работники одной национальности, стремясь отвести от себя ответственность за кризис, эконо-

мические неурядицы, недостатки в снабжении населения, травят неугодных им людей, представителей других этносов.

Национальный протекционизм способствует неправильному подходу к принципу подбора и расстановки кадров управленческого аппарата, наметившемуся еще в первые годы Советской власти. При формировании в тот период этого аппарата предпочтение национальным кадрам было исторически необходимым, позволяло воспитывать и расставлять их на важнейших направлениях общественной и хозяйственной деятельности. Однако в сегодняшней обстановке требуется учет многонационального состава населения субъектов РФ, в частности республик и автономных образований. Борьба с коррупцией и взяточничеством — важная задача для всех регионов и республик страны.

Противоречия межэтнические — разногласия в отношениях между этническими группами, общностями.

Социальные субъекты, отличающиеся друг от друга, в зависимости от конкретных условий либо достигают согласия, либо вступают в междоусобные противоречия из-за материальных и духовных различий, неодинаковых возможностей и условий для удовлетворения индивидуальных и социальных потребностей своей общности, группы.

Межэтнические противоречия имеют различное содержание. Наиболее сложными и неразрешимыми являются территориальные противоречия между этническими группами и общностями. Межэтнические противоречия, носящие политический характер, например стремление этноса к политическим изменениям (включая самые радикальные — создание независимого государства), являются деструктивным и дестабилизирующим социальным фактором в обществе. Возникающие на основе обострения данных противоречий межэтнические конфликты приобретают затяжную форму, имеют тенденцию перерасти в вооруженный конфликт.

Межэтнические противоречия между этническим большинством и меньшинством в границах государства разрешаются путем институционализации межэтнических отношений, закрепления законодательным путем прав, гарантий, обязанностей граждан.

Многие межэтнические противоречия разрешаются путем достижения национального согласия, компромисса, регулирования процессов удовлетворения интересов и потребностей конкретных этнических групп, общностей.

Современные экономические отношения включают в себя конкуренцию, соревнование по проблемам производства, торговли товарами, обладания и использования природных ресурсов. Обладание природными ресурсами, их использование является одним из актуальных межэтнических противоречий между этническим большинством и меньшинством в современных обществах. Создание культурной автономии, политической, территориально-государственной единицы, совершенствование парламентской и избирательной системы, использование федеральных типов государственной структуры — все это является формами разрешения межэтнических противоречий.

Профессиональное мастерство коллектива — высокий уровень эффективности его совместной деятельности.

Профессиональное мастерство коллектива основывается на индивидуальных и коллективных знаниях, навыках, умениях, качествах, установках, правильном восприятии и представлении всеми специалистами хода решения задач. Если же возникает неупорядоченность действий, отсутствует слаженность, нет ясного понимания места и роли каждого в общей работе, снижается эффективность коллективной деятельности. Всем специалистам коллектива нужно знать требования к взаимозависимой деятельности, к своему поведению при выполнении стоящих задач. Владея информацией, необходимой для быстрой оценки перемен в трудовой обстановке и собственной деятельности, коллектив сможет своевременно изменить свое поведение, найти выход из сложной ситуации, творчески решить задачу.

Навыки коллективной деятельности — результат освоения норм, правил и условий успешного взаимодействия между специалистами, выполнения общей задачи. Это зафиксированные специалистами требования к темпу и ритму общей деятельности. Эти навыки обеспечивают синхронность, согласованность и эффективность работы всего коллектива. Коллективу нужны также навыки деловых и нравственных взаимоотношений, быстрота взаимопонимания. Умения коллективной деятельности заключаются в правильном использовании коллективом знаний и навыков, творческом применении средств профессиональной деятельности при выполнении задач в различных условиях.

Психический склад нации — синоним понятия «национальная психология». В отличие от последнего отражает не содержательную часть психики, а ее преемственность, связь с народным опытом и традиционной практической деятельностью, историческим развитием и культурой нации, влиянием на нее природных условий, географической среды и государственности.

Психоанализ в зарубежной социальной психологии — одно из наиболее известных направлений психологии за рубежом, возникшее в начале XX в., основателем которого был З. Фрейд.

Поначалу он скептически относился к социальной психологии, однако изменил свое отношение к ней под воздействием работ Г. Лебона. Фрейд пришел к выводу, что, изучая общественную жизнь и политическую деятельность с позиций психоанализа, необходимо воспринимать личность более реалистично, как целостный организм, многие действия, поступки, поведение которого обусловлены социальными причинами. Зная последние, можно составить ее социально-психологический (психоаналитический) портрет.

Впоследствии наработки Фрейда были применены для анализа социально-психологической атмосферы целых политических эпох, осмысления роли и значения различных факторов в формировании социально-психологических характеристик личности многих выдающихся политических лидеров.

Психоаналитическое (психокоррекционное) воздействие — это воздействие на подсознание человека терапевтическими средствами, особенно в состоянии гипноза или глубокого сна. Оно включает также использование методов, позволяющих исключать сознательное сопротивление как индивида, так и групп людей и в бодрствующем состоянии. Например, в России профессор И. В. Иванов разрабо-

тал технологию компьютерного психоанализа и компьютерной психокоррекции, позволяющую:

- осуществлять математический и статистический анализ реакций организма на внешние воздействия, возникающих при очень быстром визуальном просмотре или звуковом прочтении различных «стимулов» — слов, образов, фраз;
- абсолютно точно определять наличие в подсознании человека конкретной информации и измерять ее значимость для каждого человека, выявлять скрытую мотивацию, истинные стремления и наклонности людей;
- на основе выявленной и проанализированной информации получать полную картину невротических и беспокоящих человека (или целые группы людей) состояний психики;
- при необходимости проводить целенаправленную (по желанию — действующую немедленно) коррекцию состояний, основным действующим фактором которых выступают слова-команды, картинки-образы, запахи-мотиваторы определенного поведения.

В частности, в процессе звукового управления психикой людей и их поведением словесные внушения в закодированной форме выводятся на любой носитель звуковой информации (аудиокассеты, радио- или телепередачи, шумовые эффекты). Человек слушает музыку или шум прибора в комнате отдыха, следит за диалогами персонажей фильма и не подозревает, что в них содержатся не воспринимаемые сознанием, но всегда фиксируемые подсознанием команды, заставляющие его впоследствии делать то, что предписано.

Психоаналитическое (психокоррекционное) воздействие полезно лишь при условии его использования в гуманных целях. Если же его применяют для обеспечения господства, то оно является психологическим насилием над людьми.

Психогенное воздействие — это следствие: а) физического воздействия на мозг индивида, в результате которого наблюдается нарушение нормальной нервно-психической деятельности (например, человек получает травму головного мозга, в результате которой он теряет возможность рационально мыслить, у него пропадает память, или он подвергается воздействию таких физических факторов, как звук, освещение, температура и других, которые через определенные физиологические реакции изменяют состояния его психики); б) шокового воздействия окружающих условий или каких-то событий (например, картин массовых разрушений, многочисленных жертв и т. п.) на сознание человека, в результате чего он не в состоянии рационально действовать, теряет ориентацию в пространстве, испытывает аффект или депрессию, впадает в панику, в ступор и т. п.

Чем менее подготовлен человек к психотравмирующим воздействиям окружающей действительности, тем более резко выражены его психические травмы, получившие название психогенных потерь. Частным, но весьма показательным случаем психогенного воздействия выступает и влияние цвета на эмоциональное и психофизиологическое состояние человека. Так, экспериментально установлено, что при воздействии пурпурного, красного, оранжевого и желтого цветов учащается и углубляется дыхание и пульс человека, повышается его артериальное давление, а зеленый, голубой, синий и фиолетовый цвета оказывают обратный эффект и т. д.

Психодрама — метод социальной психотерапии, в ходе которого человек с помощью ведущего и группы воспроизводит в драматическом действии значимые события своей жизни, разыгрывает сцены, имеющие отношение к его проблемам. Сцены разыгрываются таким образом, как если бы они происходили в данный момент. Действия структурируются так, чтобы способствовать прояснению и конкретизации проблемы. Анализируются новые роли, альтернативные, аффективные и поведенческие стили, осуществляется поиск и апробирование более конструктивных моделей решения проблемы.

Психологическая антропология — междисциплинарная область научных знаний, изучающая процесс приобретения индивидуумом культурных и других навыков в процессе социального взаимодействия представителей различных этнических общностей.

Психологическая антропология использует результаты исследований биологии, психологии, психиатрии, социологии, лингвистики, на основе которых и осуществляет как отбор, так и интерпретацию данных.

Психологическая война — совокупность различных форм, методов и средств воздействия на людей с целью изменения в желаемом направлении их психологических характеристик (взглядов, мнений, ценностных ориентаций, настроений, мотивов, установок, стереотипов поведения), а также групповых норм, массовых настроений, общественного сознания в целом.

Понятие «психологическая война» в настоящее время имеет два значения. В понимании профессионалов (т. е. тех специалистов, которые, во-первых, имеют устойчивые научные знания о ее специфике и, во-вторых, обладают специальной подготовкой, в том числе практическим опытом целенаправленного психологического воздействия на людей) данное понятие отражает содержание деятельности специальных органов одного государства, оказывающих психологическое воздействие на гражданское население и (или) военнослужащих другого государства ради достижения своих политических, а также чисто военных целей.

Официально психологическая война против иностранных государств ведется только с санкции президента, правительства или совета национальной безопасности. Фактически же в стране со слабой исполнительной властью она осуществляется с помощью средств массовой информации, контролируемых теми или иными политическими группировками либо финансово-промышленными группами (в том числе транснациональными).

В обыденном понимании термин «психологическая война» обозначает стихийное, неквалифицированное использование средств общения и механизмов социально-психологического воздействия одними людьми против других людей с целью подчинения их себе или создания благоприятных условий для своего существования и деятельности. Психологическая война в таком виде существует (применяется) столько времени, сколько существует сам человек. Однако в далеком прошлом люди умели влиять друг на друга только в процессе непосредственного общения, оказывая воздействие на своих собеседников посредством слов, интонации, жестов, мимики. Сегодня способы воздействия на человеческое сознание стали намного более разнообразными, действенными и изощренными благодаря накопленному за тысячелетия практическому опыту, а также за счет специальных технологий тренингов общения, взаимодействия и управления другими людьми.

Термин «психологическая война» в его ненаучном (житейском, обыденном) значении может характеризовать:

- политическую деятельность отдельных лиц, группировок, партий, движений;
- избирательные кампании кандидатов на различные выборные посты;
- рекламную деятельность коммерческих фирм;
- борьбу соперничающих индивидов (и малых групп) за лидерство в производственных, научных и других коллективах;
- политическое, экономическое или культурное противостояние конфликтующих между собой этносов;
- переговорный процесс между конкурирующими фирмами или организациями.

В настоящее время во многих экономически развитых государствах происходит объединение в одно целое сил и средств психологического воздействия, предназначенных для достижения военных, идеологических и политических целей. Этот процесс принимает различные формы в зависимости от исторических традиций, политических и экономических условий в той или иной стране (см. также: *Психологическое воздействие; Виды психологического воздействия; Закономерности психологического воздействия; Методы психологического воздействия; Формы психологического воздействия*).

Психологическая совместимость — взаимодополняемость, оптимальное единство и непротиворечивость психологических свойств двух или нескольких людей.

Совместимость специалистов позволяет им быстро достигнуть «сработанности» и обеспечивать высокий уровень эффективности совместной деятельности. Психологическая совместимость — условие интеграции и сплочения группы, коллектива, правильности подбора лидеров и руководителей в области управления. Несовместимость может стать предпосылкой конфликтов и срывов в общей работе в сложных ситуациях.

Проверка психологической совместимости осуществляется с помощью специальной аппаратуры и реальных практических действий во время комплектования групп с исключительно трудными и ответственными задачами (экипаж космического корабля, машина скорой помощи и др.).

Для психологической совместимости необходимо не только психофизиологическое соответствие в быстроте реакций, энергозатратах и т. д., но и единство взглядов на задачи общей деятельности, готовность к сотрудничеству, взаимное приятие партнеров, основанное на сходстве ценностных ориентаций.

Психологическая сплоченность членов группы — характеристика системы внутргрупповых связей, показывающая степень совпадений оценок, установок и позиций группы по отношению к объектам, людям, идеям, событиям, наиболее значимым для группы в целом. Сплоченность как черта психологии группы выражает степень единомыслия и единодействия ее членов, является обобщенным показателем их духовной общности и единства.

Согласно представлениям американских исследователей сплоченности К. Левина, Л. Фестингера, Д. Картрайта, А. Зандера, она является своего рода результатом действия тех сил, которые удерживают людей в группе. При этом считается, что группа удовлетворяет человека, насколько и пока он полагает, что «выгоды»

от членства в ней не просто превышают «издержки», но превышают более, чем могли бы в какой-то другой группе или вообще вне ее. С данной точки зрения силы сплочения определены «балансом» степеней привлекательности собственной и других доступных групп.

К числу основных факторов групповой сплоченности относятся прежде всего:

- сходство главных ценностных ориентаций членов группы;
- ясность и определенность групповых целей;
- демократический стиль лидерства (руководства);
- кооперативная взаимозависимость членов группы в процессе совместной деятельности;
- относительно небольшой объем группы;
- отсутствие конфликтующих между собой микрогрупп; престиж и традиции группы.

Конкретными показателями психологической сплоченности обычно являются:

- *уровень взаимных симпатий в межличностных отношениях* (чем большее количество членов группы нравятся друг другу, тем выше ее сплоченность);
- *степень привлекательности (полезности) группы для ее членов*: она тем выше, чем больше число людей, удовлетворенных своим пребыванием в группе, — тех, для кого субъективная ценность приобретаемых благодаря группе преимуществ превышает значимость затрачиваемых усилий.

Психологические (социально-психологические) отношения — субъективные связи между людьми, которые возникают в результате их фактического взаимодействия и сопровождаются различными эмоциональными и другими переживаниями (симпатиями и антипатиями) индивидов, в них участвующих. Психологические (социально-психологические) отношения составляют «живую человеческую ткань» любых общественных отношений.

Разница между общественными и психологическими отношениями состоит в том, что первые по своей природе, если так можно выразиться, «материальны», являются следствием определенного имущественного, социального и другого распределения ролей в обществе и в большинстве случаев воспринимаются как должное, носят в известном смысле обезличенный характер.

В общественных отношениях вскрываются прежде всего существенные особенности социальных связей между сферами жизнедеятельности людей, видами труда и общностей. В них проявляется объективная зависимость друг от друга лиц, исполняющих определенные общественные функции (роли), но безотносительно к тем конкретным индивидам, которые при исполнении этих функций вступают во взаимодействие и персонифицируют их своими личностными характеристиками.

Психологические же отношения — результат непосредственных контактов между конкретными людьми, которые наделены определенными особенностями, способны выражать свои симпатии и антипатии, осознавать и переживать их. Они насыщены эмоциями и чувствами, т. е. переживанием и выражением индивидами или группами своего отношения к взаимодействию с другими конкретными людьми и группами.

Психологические отношения полностью персонифицированы, так как носят сугубо личностный характер. Их содержание и специфика зависят от конкретных людей, между которыми они возникают, наполняются и определяются ими (см. также: *Отношение*).

Психологические особенности буржуазии (высших и средних собственников, высших наемных управляющих, представителей власти, финансовых олигархов) — типологические характеристики их психического склада, мышления и традиционного образа жизни, накладывающие отпечаток на их действия и поведение.

К таким характеристикам относятся: рациональный образ мышления и деловой этики; самоотдача и самоограничение в производственной деятельности; индивидуализм и себялюбие; ярко выраженная потребность выстоять в конкурентной борьбе; высокое стремление в получении максимальной производственной и финансовой прибыли; преданность своему делу, проявляющаяся в том числе и в непрерывной нацеленности на его расширение, постоянное вкладывание в производство все новых и новых денег, стремление укрепить, расширить и усовершенствовать его, завоевать новые рынки сбыта продукции; высокая деловая (а часто и межличностная) агрессивность; стремление сохранить себя в составе привилегированного класса и др.

Психологические особенности рабочего класса и крестьянства (индустриальных и сельскохозяйственных рабочих, средних и низших служащих) — типологические характеристики их психического склада, мышления и традиционного образа жизни, накладывающие отпечаток на их действия и поведение.

К таким характеристикам относятся: трудолюбие; меньшая удовлетворенность (по сравнению с другими классами и социальными группами) своим социальным и материальным положением; слабый социальный конформизм; сильная мировоззренческая ориентированность; способность, а очень часто и настойчивое стремление к массовому выражению своих социальных и имущественных настроений и переживаний; большая подверженность влиянию идеологической (информационной, культурной, национальной и националистической) пропаганды и агитации; большая изолированность от близкого общения с представителями других классов и социальных групп; высокая степень внутриклассовой организованности и сплоченности и др. Следует иметь в виду, что существуют значительные психологические различия между рабочими и крестьянами, которые обусловлены неодинаковыми условиями жизни в городе и в деревне. Сельскохозяйственные рабочие в большей степени выдержанны, настойчивы, менее подвержены перепадам в настроениях и переживаниях и т. д.

Психологические особенности религии — ее отличительные характеристики, позволяющие правильно понять и адекватно осмыслить ее сущность и содержание.

Во-первых, *религия — это специфическая форма общественного сознания (общественной жизни) людей, имеющая свои собственные особенности и вызывающая своеобразные состояния психики верующих*. К особенностям религии как специфической формы общественного сознания относятся:

- присущее только ей сочетание и взаимодействие составных компонентов — идеологии и психологии;

- наличие своеобразно функционирующих и постоянно поддерживаемых видов практического религиозного опыта верующих, ориентированного на непрерывное закрепление и подкрепление религиозных ценностей и переживаний;
- преимущественная направленность религии на постоянное удержание верующих под своим влиянием и непрерывный контроль за их психикой.

Своеобразные состояния психики верующих обусловлены многими факторами, но главным из них является специфика ориентации религии на сверхъестественное и священное.

Во-вторых, *религия предполагает наличие особых групп* — групп верующих и конфессиональной (групповой) исключительности и сплоченности. Человек становится верующим еще и потому, что находится в непрерывном взаимодействии и общении с другими людьми. Формирование устойчивой религиозности индивида, его глубокие конфликты, связанные с религиозными «обращением» (как и разрыв с религией), кроме того, возможны только в религиозных группах. Через образование и функционирование религиозных групп реализуется общая социальная природа религии в сознании и поведении людей. В них верующим прививается определенная система ценностных ориентаций, вытекающих из содержания религии. Особыми группы верующих являются потому, что они:

- чрезвычайно организованы и сплочены;
- объединены единым для всех опытом общения со сверхъестественным, священным;
- имеют действенные средства контроля за поведением и переживаниями их членов.

Религиозная группа формируется в процессе общей деятельности на основе отправления совместных символических ритуальных действий и обрядов. Ее образуют последователи вероисповедания. Единство и сплоченность религиозной группы реализуются и поддерживаются за счет объединения вокруг духовенства и организации взаимопослушания. С одной стороны, члены данной группы противопоставляют и обособляют себя в отношении других групп, а с другой — они сплачиваются, испытывают привязанность друг к другу. В группе у верующих развивается чувство «мы», происходит различие и отделение их последователей от других людей, верующих от неверующих. Это чувство «мы» позволяет противопоставить «свою» группу «им», чужим. Появляется представление о превосходстве, которое складывается из целого комплекса совместных идей, мнений, переживаний. И чем сильнее проявляется это противопоставление, тем выше становится коэффициент взаимной доверчивости внутри «своей» группы, тем больше возможностей появляется для внушения, взаимной мистификации, заражения. Кроме того, в результате увеличивается сила иллюзорного сознания. Тем самым более жестко начинает действовать механизм подражания.

На основе противопоставления одних групп верующих другим формируется конфессиональная (религиозная) исключительность, которая характерна для всех современных религий и проявляется специфически в каждой из них. В повседневной жизни конфессиональная исключительность поддерживается как идеологически — через религиозную доктрину, так и психологически — посредством культовых действий. Отличие и отделение последователей одной религии от других порождает определенную настороженность и даже напряженность во

взаимоотношениях между верующими различных конфессиональных групп, которая в определенных условиях может привести к открытой вражде (как, например, между католиками и протестантами в Северной Ирландии или индуистами и мусульманами в Индии).

В-третьих, *религия связана с верой в образы и понятия, которые считаются священными и трактуются как сверхъестественные*. Основные социальные устремления верующих связаны не с решением реальных социальных вопросов или проблем, не с улучшением и изменением объективных условий их жизни, а с ориентацией на священное, обладающее божественной природой и, по их мнению, защищающее от опасностей природы и превратностей судьбы, от несправедливости, причиняемой обществом, а также придающее более важный смысл жизни. Священное представляет собой систему идей и образов (богов, ангелов и т. д.), вытекающих из веры в существование сверхъестественного мира, в котором земное подчиняется неземному, естественное — сверхъестественному. Оно ориентирует верующих также на особое поведение, подчиняющееся установленным им самим нормам.

Сами по себе сверхъестественные силы объективно не существуют, они являются иллюзорными объектами, созданными человеческим воображением. Однако для верующих эти иллюзорные объекты реальны, так как они верят в их существование и считают, что не только сверхъестественное может воздействовать на судьбу человека в реальном или «потустороннем» (т. е. иллюзорном) мире, но и что сами верующие могут влиять особым образом на сверхъестественное. Устанавливаются, таким образом, особые двусторонние отношения между религиозным человеком и сверхъестественными силами. Для глубоко религиозного человека бог или иные сверхъестественные существа нередко выступают как более важная реальность, чем окружающий мир. Общение с ними занимает важное место в жизни таких людей. Заменяя реальное общение с людьми, оно создает иллюзию взаимной близости, вызывает интенсивные чувства, ведет к эмоциональной разрядке. Бог для верующего — собеседник, утешитель, к которому можно обратиться в любую минуту жизни, он всегда доступен, всегда выслушает и утешит.

В-четвертых, *религия подразумевает определенную совокупность верований, выраженных в религиозных канонах*. Главное предназначение религиозных верований не психологическое, а идеологическое. Оно состоит в необходимости обоснования существования и воздействия на людей священного и сверхъестественного. Существенная особенность любой религиозной веры определяется тем, что она предполагает не только веру в реальное существование сверхъестественных сил или существ, но и веру в то, что эти силы или существа могут воздействовать на судьбу человека в реальном или «потустороннем» (т. е. иллюзорном) мире и что сам верующий может воздействовать особым образом на сверхъестественное. Иначе говоря, между сверхъестественными силами или существами, в которые верит человек, и самим верующим формируются особые двусторонние отношения, называемые «иллюзорно-практическими». Они иллюзорны, поскольку предмет религиозной веры объективно не существует, но они носят практический характер, поскольку реализуются в религиозном культе.

Основой верований является Священное Писание, содержащее совокупность «богооткровенных истин», имеющих целью привести в систему, обобщить и согласовать все элементы вероучения, приспособив их к массовому сознанию ве-

рующих. В свою очередь, служители церкви всегда стремятся поддерживать эти истины, защищают религиозное учение о Боге, доказывают истинность религиозной догматики, религиозной нравственности, правил и норм жизни верующих и духовенства, выискивают и приводят доказательства сверхъестественного происхождения святого писания, богодуховности святого предания, божественной сущности церкви, а также практических аспектов религиозной практики, связанных с проведением богослужения. В то же время они исходят из признания личного Бога, сотворившего мир и управляющего им по непознаваемым законам.

В-пятых, *религия предполагает особую совокупность определенных культовых действий и ритуалов*. Религиозные верования, мифы и т. п. представляют собой выражение священного, а культовые и ритуальные действия, совершаемые в ходе него, являются формой социального поведения индивида, раскрывающей его отношение к священному и наоборот. Специфика культовых и ритуальных действий состоит в их идейном содержании и направленности, т. е. в том, какие именно идеи, представления, мифы и образы они воплощают в символической форме. Связь религиозного ритуала и религиозного сознания не внешняя, а внутренняя, органическая. Это не просто взаимодействующие между собой внешние факторы. Напротив, ритуал есть лишь социальная форма объективизации религиозного сознания, реализации религиозной веры в действиях отдельных верующих и их групп.

Психологические особенности средних и маргинальных слоев населения — типологические характеристики их психического склада, мышления и традиционного образа жизни, накладывающие отпечаток на их действия и поведение.

Средним слоям населения (мелкой буржуазии и мелким собственникам, интеллигенции и административному персоналу), как правило, свойственны: трудолюбие; преданность профессии и своему делу; высокая степень ответственности и чувства долга; высокий прагматизм и индивидуализм; компетентность и организационный талант; умение перспективно мыслить; наличие навыков эффективно организовывать свою деятельность и работу других людей; часто присутствие ощущения неустойчивости (эфемерности) своего труда и своих усилий; периодическое присутствие чувства страха, бессилия, неспособности повлиять на ход событий и др.

Для маргинальных слоев населения (безработных, нищих, бомжей) обычно характерны: неверие в свои силы; убеждение в безысходности своего положения; моральная и духовная деградация; социальный страх и др.

Психологические типы верующих — их разновидности, классифицированные по определенным основаниям.

Изучение религиозной психологии верующих должно опираться на некоторые методологические и методические принципы социально-психологического исследования религиозности и атеистичности. К ним можно отнести:

- необходимость единого логического основания для вычленения всех групп типологии (глубоковерующие, верующие, колеблющиеся, индифферентные, пассивные атеисты, активные атеисты). Таким основанием является отношение личности к религии и атеизму, точнее степень религиозной веры или соответственно атеистической убежденности;

- реализацию этого основания в двух видах признаков, относящихся: а) к сфере сознания индивида и б) к сфере его поведения;
- набор субъективных и объективных признаков для отнесения тех или иных индивидов к определенной мировоззренческой группе, специфичный для каждой из этих групп.

На основании данных методологических и методических принципов российскими исследователями в области религиозной психологии разработана примерная типология особых групп людей (на основании их отношения к религии и атеизму), которая может использоваться теми, кто этой проблемой интересуется.

Глубоко верующие. Общая характеристика сознания: наличие глубокой религиозной веры. Эмпирические признаки: а) вера в основные религиозные догматы и мифы; б) осознание себя членом определенной религиозной общности (конфессии); в) позитивное отношение к новым религиозным ценностям и нормам; г) негативное отношение к атеизму, его ценностям и нормам.

Общая характеристика поведения: вера в основном реализуется в поведении. Эмпирические признаки: а) регулярное отправление религиозных обрядов и праздников; б) регулярное выполнение ритуальных предписаний религии в домашней обстановке; в) участие в деятельности религиозных организаций; г) воспитание детей в религиозном духе.

Верующие. Общая характеристика сознания: наличие религиозной веры. Эмпирические признаки: а) вера в самые существенные религиозные догматы и мифы (вера в бога); б) осознание себя членом определенной конфессии; в) позитивное отношение к некоторым религиозным ценностям и нормам; г) негативное или безразличное отношение к атеизму, его ценностям и нормам.

Общая характеристика поведения: вера слабо реализуется в поведении. Эмпирические признаки: а) нерегулярное отправление религиозных обрядов и праздников; б) частичное выполнение ритуальных предписаний религии в домашней обстановке; в) возможно эпизодическое участие в деятельности религиозных организаций; г) слабое религиозное влияние на детей или полный отказ от религиозного воспитания.

Колеблющиеся. Общая характеристика сознания: наличие колебаний между верой и недоверием. Эмпирические признаки: а) сомнения в правильности основных религиозных догматов; б) колебания в отношении к религиозным и атеистическим ценностям и нормам; в) возможна частичная религиозная идентификация (относят себя к последователям той или иной религии).

Общая характеристика поведения: возможны отдельные элементы религиозного поведения. Эмпирические признаки: а) возможно нерегулярное отправление наиболее важных религиозных праздников и обрядов; б) возможны отдельные элементы ритуального поведения в домашних условиях; в) неучастие в деятельности религиозных организаций; г) отсутствие религиозного воспитания детей.

Индифферентные к религии люди. Общая характеристика сознания: религиозная вера отсутствует, но нет и атеистических убеждений. Эмпирические признаки: а) не верят в религиозные догматы и мифы; б) безразлично относятся как к религиозным, так и к атеистическим нормам и ценностям; в) не считают, что религия приносит вред обществу; г) не считают атеистическое воспитание необходимым.

Общая характеристика поведения: религиозное поведение отсутствует, хотя не исключены отдельные его проявления. Эмпирические признаки: а) религиозное поведение полностью отсутствует, однако атеистические убеждения слабо реализуются в поведении; б) ритуальное поведение дома отсутствует; в) в атеистическом воспитании участия не принимают; г) в мировоззренческом воспитании детей нет четкой линии.

Пассивные атеисты. Общая характеристика сознания: атеистические убеждения имеются, но не всегда являются глубокими и осознанными. Эмпирические признаки: а) не верят в религиозные догматы и мифы; б) негативно относятся к религиозным ценностям и нормам; в) считают, что религия приносит вред обществу.

Общая характеристика поведения: религиозное поведение полностью отсутствует, однако атеистические убеждения слабо реализуются в поведении. Эмпирические признаки: а) не участвуют в религиозных праздниках и обрядах; б) ритуальное поведение дома отсутствует; в) детей стараются воспитать в духе атеизма, но не всегда умеют это сделать.

Активные атеисты. Общая характеристика сознания: наличие глубоких атеистических убеждений. Эмпирические признаки: а) не верят в религиозные догматы и мифы; б) негативно относятся к религиозным нормам и ценностям; в) позитивно относятся к атеистическим ценностям и нормам; г) считают, что религия приносит вред обществу; д) считают себя готовыми к проведению атеистического воспитания.

Общая характеристика поведения: атеистические убеждения реализуются в поведении. Эмпирические признаки: а) не участвуют в религиозных праздниках и обрядах; б) не допускают элементов религиозного поведения дома; г) активно участвуют в атеистическом воспитании в тех или иных формах.

Психологическое воздействие — влияние на людей (на отдельных индивидов и на группы), осуществляемое с целью изменения идеологических и психологических структур их сознания или подсознания, трансформации эмоциональных состояний, стимулирования определенных типов поведения.

Выделяют три этапа психологического воздействия:

- *операциональный*, когда осуществляется деятельность его субъекта;
- *процессуальный*, когда имеет место принятие (одобрение) или неприятие (неодобрение) данного воздействия его объектом;
- *заключительный*, когда проявляются ответные реакции как следствия перестройки психики объекта воздействия.

Перестройка психики под влиянием психологического воздействия может быть различной как по широте, так и по временной устойчивости. По первому критерию различаются парциальные изменения, т. е. изменения одного какого-нибудь психологического качества (например, мнения человека о конкретном явлении), и более общие изменения психики, т. е. изменения ряда психологических качеств личности (или группы). По второму критерию изменения могут быть временными и устойчивыми.

Психологическое воздействие оказывается на конкретные сферы психики отдельного человека, групп людей и общественного сознания в целом:

- потребностно-мотивационную (знания, убеждения, ценностные ориентации, влечения, желания);
- интеллектуально-познавательную (ощущения, восприятия, представления, воображение, память и мышление);
- эмоционально-волевою сферу (эмоции, чувства, настроения, волевые процессы);
- коммуникативно-поведенческую (характер и особенности общения, взаимодействия, взаимоотношений, межличностные восприятия).

Это означает, что психологическое воздействие только тогда имеет наибольший реальный эффект, когда при его осуществлении учитываются присущие этим конкретным сферам закономерности и особенности функционирования индивидуального и общественного сознания.

Психологическое воздействие имеет свои закономерности:

- если оно направлено в первую очередь на потребностно-мотивационную сферу людей, то его результаты сказываются прежде всего на направленности и силе побуждений (влечений и желаний) людей;
- когда под прицелом оказывается эмоциональная сфера психики, то это отражается на внутренних переживаниях, а также на межличностных отношениях; сочетание воздействий на обе вышеперечисленные сферы позволяет влиять на волевою активность людей и таким образом управлять их поведением;
- влияние на коммуникативно-поведенческую сферу (специфику взаимоотношений и общения) позволяет создавать определенный социально-психологический комфорт, заставлять людей сотрудничать либо конфликтовать с окружающими;
- в результате психологического воздействия на интеллектуально-познавательную сферу человека изменяются в нужную сторону характер восприятия вновь поступающей информации и в итоге «картина мира» (см. также: *Виды психологического воздействия; Влияние в процессе психологического воздействия; Закономерности психологического воздействия; Методы психологического воздействия; Принципы психологического воздействия; Формы психологического воздействия*).

Психологическое воздействие в религии — совокупность влияния культовых действий на психику людей.

За время своего существования различные религии мира накопили огромный опыт активного воздействия на психику верующих. Они использовали и используют в своей культовой практике многие потребности людей, в частности их потребности в общении, сострадании, утешении. Торжественность, необычайность обстановки, в которой протекает служба или молитвенное собрание, оказывает на религиозное сознание верующих большое влияние.

Используя психологические механизмы внушения, подражания и заражения, священнослужители вызывают сильные эмоциональные переживания, субъективно воспринимающиеся верующими как ощущение подъема, радости, счастья или, напротив, покоя и умиротворения. Основным каналом внушения в процессе культовых отправлений является проповедь. Религиозная проповедь в культе — это главный источник религиозной информации для большинства верующих, поскольку проповедники стараются вести ее понятным для аудитории языком,

не перенасыщенным сложными, в том числе архаичными, терминами, использовать знакомые прихожанам факты, вызывая в их памяти привычные образы и ассоциации, применять паузы и ударения, другие риторические приемы. Внушающая сила религиозной проповеди во многом зависит от личности внушающего, прежде всего от его авторитета и популярности, ораторских способностей, обаяния и других качеств. Кроме того, она дополняется самовнушением, проявляющимся в ходе индивидуальной молитвы. Наряду с внушением в процессе культового общения активно действуют социально-психологические механизмы заражения и подражания. Заражение осуществляется посредством восприятия в результате сопереживания человеком эмоциональных состояний других людей, которое может осуществляться вне их сознания, воли и речевого контакта. Внешне психологическое заражение проявляется в передаче эмоционального состояния, мимики, жестов, интонаций одним человеком другому в процессе культового общения. С заражением тесно связано подражание — осознанное или неосознанное стремление человека повторять различные действия или поступки других людей.

Внушению, заражению и подражанию особенно подвержены женщины и молодые люди.

Психологическое воздействие в ходе межнационального общения — такое влияние на психику личности, а также групп людей, представителей различных этнических общностей в процессе взаимодействия и взаимоотношений, которое в конечном итоге сказывается на их поведении, способствует совместной адаптации и взаимопониманию. Оно неизбежно несет на себе отпечаток проявления национально-психологических особенностей субъектов общения.

Психологическое воздействие в ходе межнационального общения возникает вместе с началом самого процесса межнационального общения и присутствует независимо от желания или нежелания субъектов его осуществлять. Оно может проявляться спонтанно или целенаправленно, преднамеренно или непреднамеренно, иметь двух- или многостороннюю направленность (в зависимости от количества субъектов и ситуаций общения) и происходить непрерывно на протяжении всего процесса межнационального общения.

Непреднамеренное психологическое воздействие присутствует всегда и обусловлено различиями в проявлении национально-психологических особенностей его субъектов и не преследует какую-либо конкретную цель. *Преднамеренное* психологическое воздействие представляет собой совокупность различных способов и приемов воздействия на психические процессы, свойства и состояния представителя другой этнической общности, позволяющие изменять поведение его объекта в необходимом направлении. Психологическое воздействие в межнациональном общении оказывает влияние на теоретический и обыденный уровни общественного сознания людей другого этноса, а также на их подсознание.

Психологическое консультирование — специфические отношения между двумя людьми, при которых один человек помогает другому помочь самому себе.

Оно позволяет другому человеку изучать свои чувства, мысли и поведение, чтобы прийти к более ясному пониманию самого себя, в том числе и во взаимоотношениях с другими людьми, а затем открыть и использовать свои сильные стороны, опираясь на внутренние ресурсы для более эффективного распоряжения

своей жизнью через принятие правильных решений и совершение целенаправленных действий в обществе.

Психологическое сплочение коллектива — целенаправленное управление системой личностных, эмоциональных отношений и контактов, необходимый этап его развития.

Сплочение коллектива начинается с усвоения каждым его членом целей и задач общей деятельности, своей роли в ее осуществлении. Это исходная стадия, на которую определяющее влияние оказывает руководитель, его личный пример. Вторая стадия — межличностное познание и сближение людей; возникновение микрогрупп различной направленности; некоторые члены коллектива выражают нейтральные или даже негативные отношения к общим задачам.

Руководитель заботится об авторитетном положении тех, кто действительно стремится сделать коллектив сплоченным. На третьей стадии сплочения коллектива наблюдается совпадение интересов и устремлений его членов относительно всего круга задач их совместной деятельности и общения.

Психология класса — выражение психологической общности его интересов, взглядов, представлений, чувств, настроений и состояний.

На *низшем уровне* эта психологическая общность проявляется в сходстве социально-психологических характеристик представителей класса, отражающих общность условий их бытия и социального положения.

На *более высоком уровне* она выступает как осознание представителями класса своей принадлежности к классу и отличии себя от других, т. е. принадлежащих к иному классовому образованию.

Самым высоким уровнем психологической общности представителей класса является классовая солидарность, проявляющаяся в единстве убеждений и действий, взаимопомощи и поддержке членов класса и основывающаяся на общности общеклассовых интересов, их готовность к совместным действиям во имя этих интересов, достижения целей класса. Классовая солидарность формируется не сразу, не вдруг, а в процессе достаточно длительного развития класса.

Изучение особенностей классовой психологии должно базироваться на важнейшем методологическом положении об обусловленности общественного сознания общественными отношениями.

В любом классовом обществе отношения между его субъектами, т. е. объективные условия жизни составляющих его людей, неоднородны. При этом наиболее принципиальные, глубокие и резкие различия в положении людей обусловлены их принадлежностью к различным социальным классам. Для того чтобы научно обоснованно выявить социально-психологические характеристики социальных классов и межклассовых слоев изучаемого общества, необходимо знать и различать: 1) детерминанты классовой психологии; 2) основу ее образования.

Если в качестве детерминант психологии класса выступают социально-экономическое положение класса, его место в общественной системе, отношение к средствам производства, историческая роль, уровень развития, социально-экономические отношения, составляющие существо данной формации, то основу образования психологии класса составляют условия его жизни, характер общественно-практической деятельности, отношения с другими классами и межклассовыми

группами, социальный опыт, образ жизни и многие другие субъективные и объективные характеристики жизнедеятельности его представителей.

На характер классовой психологии значительное влияние оказывают историческая ситуация, соотношение классовых сил в обществе, социальная база, из которой пополняется данный класс, психология других классов, особенности национальной психологии. Психология класса также формируется под воздействием его идеологии, если она имеется, и испытывает влияние идеологии другие социальных классов и межклассовых групп, и прежде всего господствующих.

В основе классовой психологии лежат потребности и интересы класса. Из этого следует, что противоположность классов выражается прежде всего в противоположности их потребностей и интересов, что обуславливает, с одной стороны, тенденцию внутриклассового сплочения, а с другой — межклассового размежевания. Отражая отношения собственности через потребности и интересы, любой класс или межклассовая группа формирует (соответственно своему месту в системе общественного производства и социальной роли) целую надстройку других социально-психологических явлений: чувств, настроений, привычек, традиций и т. д.

Классовая психология не аморфна. Она может претерпевать определенные изменения под влиянием исторически изменяющихся условий жизни ее представителей, под воздействием того или иного соотношения классовых сил, изменения социальной базы, из которой пополняется класс. Она может детерминироваться национальными традициями и привычками, психологией других классов. Очень рельефно это прослеживается в периоды больших социальных потрясений.

Психология класса не является суммой психологических признаков и свойств конкретных личностей, его составляющих. Социальная психология рассматривает ее как совокупность психологических черт, типичных для представителей данного класса. Так, например, для мелкой буржуазии, занимающей центральное место среди представителей средних слоев и включающей широкие круги мелких собственников промышленных и торговых предприятий, предприятий сферы обслуживания, мелких фермеров, ремесленников, лавочников и кустарей, характерны трудолюбие, преданность профессии и своему делу, чувство долга, социальная ответственность, высокий прагматизм, индивидуализм и другие черты. Это, однако, не значит, что каждый представитель данной межклассовой социальной группы в полной мере обладает перечисленными чертами, поскольку социальная психология рассматривает их как наиболее типичные и характерные для мелкой буржуазии.

Психология одного класса отличается от психологии другого по тому, какие из общественно-психологических явлений в ней доминируют и каково их содержание в данный исторический момент, поскольку в процессе развития класса его психология может меняться. В классовой психологии находят свое отражение и национально-психологические особенности людей, придавая ей определенную национальную специфику.

Различают психологию крупной и средней буржуазии, мелкой буржуазии (крестьянства, мелких собственников предприятий торговли и сферы обслуживания), пролетариата (индустриальных и сельскохозяйственных рабочих), интеллигенции и т. д. Основные различия в проявлении психологии классов порождаются доминированием в сознании разных общественных ценностей и отношения к ним (см. также: *Содержание психологии класса*).

Психология конфликтных отношений (конфликтология) — бурно прогрессирующая отрасль социальной психологии, нацеленная на доскональное исследование психологических особенностей различных конфликтов и выявление наиболее эффективных путей их разрешения (см. *Сущность конфликта*).

Психология малой группы — социально-психологические явления и процессы, в ней происходящие. Малая группа, как и всякая другая общность людей, скреплена единством духовной жизни и психики, имеющим свои собственные особенности, которые не сводимы к простой сумме проявлений индивидуально-психологических черт людей, ее составляющих и выражаются в функционировании сложной совокупности внутригрупповых социально-психологических явлений и процессов.

Психология малой группы в тот или иной промежуток времени характеризуется определенным состоянием, настроением, своеобразной атмосферой, которые, по сути дела, и определяют эффективность и направленность устремлений членов группы, а также ее влияние на личность и в целом на действия и поведение людей. Поскольку каждая группа является ячейкой общественного организма, ее психологии присущи черты и более крупных по масштабу общностей (национальных, конфессиональных, классовых, профессиональных, возрастных и др.). Вместе с тем психология малой группы специфична, что обусловлено особенностями жизнедеятельности ее членов и своеобразием их взаимодействия и общения.

Цементирующей основой психологии малой группы, ее структурными системообразующими компонентами выступают такие социально-психологические явления, как:

- внутригрупповые межличностные отношения;
- групповые устремления;
- групповое мнение;
- групповые настроения;
- групповые традиции.

Психология малой группы и ее отдельные элементы аккумулируют в себе опыт, накопленный как всеми предшествующими поколениями, так и данной общностью. В то же время наличие в ней определенных социально-психологических явлений есть закономерный результат конкретных, непосредственных условий жизни и деятельности ее членов. Эти условия определяют особенности рационального и эмоционального реагирования членов группы на события и факты общественной жизни (см. также: *Социально-психологическая структура малой группы*).

«Психология народов» — одна из первых социально-психологических теорий, сложившаяся в Германии во второй половине XIX в.

Теоретической основой ее стали философское учение Гегеля о «народном духе» и идеалистическая психологическая концепция И. Гербарта о сознательном и бессознательном в психике (душе). Создателями теории психологии народов были немецкий философ и языковед Х. Штейнталь и швейцарский философ М. Ланцарус. Первоначальный ее вариант, объединяющий результаты историко-философского и психологического исследования, был изложен в редакционной статье первого номера журнала на немецком языке «Психология народов и вопросы языкознания» (издавался с 1860 по 1890 г.). В этом же журнале в статье «Ввод-

ные рассуждения о психологии народов» они опубликовали программные положения своей новой концепции.

Основная идея «психологии народов» заключалась в признании ее основателями «духа народа» как единого целого, выражающего психологическое сходство представителей одной нации в языке, нравах, обычаях, мифах, религии и т. д. Индивидуальное же сознание, по их мнению, являлось продуктом «духа народа», развитие которого зависело от внутренних причин. Главная задача «психологии народов» как отдельной науки виделась авторам в психологическом познании сущности «духа народа» и открытии законов, по которым протекает духовная деятельность народа.

Идеи основателей школы «психологии народов» систематизировал и развил немецкий философ и психолог В. Вундт, предложивший программу эмпирических исследований языка, обычаев, мифов и т. д. Он рассматривал «психологию народов» как описательную науку, фиксирующую глубинные особенности духовной жизни людей, но не претендующую на открытие законов. Согласно его взглядам, индивидуальная психика вместе с коллективной, т. е. психологией народов, образует единое целое.

Важной заслугой школы «психологии народов» стала попытка комплексного решения социально-психологических проблем с привлечением достижений таких наук, как психология, этнография, лингвистика и филология.

Психология нации — синоним понятий «национальная психология», «национальная психика», «психический склад нации».

Психология общения — только начинающаяся развиваться отрасль социальной психологии, изучающая своеобразие процессов взаимодействия и обмена информацией между людьми и социальными группами (см.: *Общение*).

Психология религии — отрасль социальной психологии, изучающая совместно с другими науками особенности религии как формы общественного сознания и особой сферы проявления психики людей (см.: *Психологические особенности религии; Религия*).

Психология семьи (семейных отношений) — отрасль социальной психологии, ставящая перед собой задачи всестороннего изучения специфики отношений между членами начальной ячейки человеческого общества.

Психология социального воздействия — слабо пока развитая отрасль социальной психологии, занимающаяся изучением особенностей, закономерностей и методов влияния на людей и группы в различных условиях их жизни и деятельности (см. *Психологическое воздействие*).

Психология управления — отрасль социальной психологии, уделяющая главное внимание анализу проблем, связанных с воздействием на группы, общество в целом или отдельные его звенья с целью их упорядочения, сохранения качественной специфики, совершенствования и развития (см. также: *Управление*).

Психотронное (парапсихологическое, экстрасенсорное) воздействие — воздействие на других людей, осуществляемое путем передачи информации через внечувственное (неосознаваемое) восприятие.

Известны факты работ по созданию генераторов высокочастотной и низкочастотной кодировки мозга, биолокационных установок, по использованию химических и биологических средств в целях стимулирования определенных реакций. Психотроника ориентируется преимущественно на методы, связанные с применением технических средств воздействия на сознание, например упомянутых генераторов. Что же касается телевизионных и других массовых сеансов экстрасенсорного воздействия (например, Кашпировского, Чумака и других «волшебников»), то они являются яркими примерами обыкновенного обмана. Отчасти здесь имеет место массовый гипноз, но в гораздо большей мере — массовая истерия и массовое психическое заражение.

В настоящее время еще рано говорить об активном использовании психотронного оружия как средства психологической войны, однако ее специалисты делают все возможное, чтобы максимально применять то, что уже наработано. Например, они используют эффект, вызываемый цветовыми пятнами, встроенными в компьютерный вирус, обозначенный апокалипсическим «числом зверя» — 666 (V666). Этот вирус способен негативно воздействовать на психофизиологическое состояние оператора персональной ЭВМ (вплоть до летального исхода). Принцип его действия основан на феномене так называемого 25-го кадра, являющегося весьма мощным средством внушения. «Феномен 25-го кадра» связан с тем, что человек имеет не только сенсорный (осознанный) диапазон восприятия, но и субсенсорный (неосознанный), в котором информация усваивается, минуя сознание. Так, если в течение фильма к двадцати четырем кадрам в секунду добавить еще один — 25-й — с совершенно иной информацией, то зрители его не замечают, но на их эмоциональное состояние и поведение он ощутимо воздействует. Многочисленные эксперименты показали, что в течение одной секунды центры головного мозга успевают принять и обработать 25-й сигнал. Более того, информация, предъявляемая в субсенсорном режиме восприятия, усваивается человеком с эффективностью, превышающей обычную норму. Ученые связывают это с тем, что примерно 97% психической деятельности «среднего» человека протекает на уровне подсознания и только 3% — в осознаваемом режиме. Уже упоминавшийся V666 выдает на экране монитора в качестве 25-го кадра специально подобранную цветовую комбинацию, погружающую человека в своего рода гипнотический транс. Через определенное время картинка меняется. По расчетам создателей вируса подсознательное восприятие нового изображения должно вызывать изменение сердечной деятельности: ее ритма и силы сокращений. В результате появляются резкие перепады артериального давления в малом круге кровообращения, которые приводят к перегрузке сосудов головного мозга человека. По данным специальных исследований, за последние несколько лет в странах СНГ зафиксировано 46 случаев гибели операторов, работающих в компьютерных сетях, от подобного вируса.

Аналогичным примером психотронного воздействия на человека стала массовая «телевизионная эпидемия», вспыхнувшая в Японии 1 декабря 1997 г. после демонстрации популярного мультфильма «Покемон» («Карманные монстры»). Более 700 детей были доставлены в больницу с симптомами эпилепсии. По мнению психиатров, массовый недуг вызвали эпизоды, сопровождавшиеся многочис-

ленными ослепительными разноцветными вспышками. Медики доказали, что именно мерцание красного цвета с частотой от 10 до 3030 вспышек в секунду вызвало сначала раздражение глазных нервов и частичный спазм сосудов головного мозга, а затем потерю сознания, судороги, даже спазматическое прекращение дыхания (удушие).

По окончании войны в Персидском заливе (1991 г.) в лабораториях Министерства обороны США начались работы над несколькими десятками проектов по созданию новых видов оружия. Они уже получили ряд названий: от «мягкого» и «нежного» до «несмертельного» и «иммобилизующего» (хотя некоторые его образцы, например мощные лазеры, микроволновые излучатели, средства импульсного поражения, назвать таковыми нельзя). Эти новые виды предназначены для поражения людей через экраны телевизоров и мониторов компьютеров, а также для использования в таких ситуациях, где требуется остановить действия конкретных групп противника, сводя при этом к минимуму вероятность смертельного исхода или материального ущерба для обеих сторон.

В США, кроме того, создан «лазерный ослепитель» для гранатомета, условно названный *Sabor 203*. Он состоит из лазерного диода, помещенного в твердую пластиковую капсулу, и панели управления, которая посылает в нее импульсы. Нажатием кнопки на панели управления стрелок переводит лазер в режим непрерывного излучения, что позволяет ослепить противника ярко-красным световым лучом. По мнению создателей установки, она имеет эффективную дальность действия порядка 300 м. В Сомали американцы применили *Sabor 203* против гражданского населения. Направленный на толпу враждебно настроенных местных жителей лазерный луч ослепителя вызвал среди них панику.

Подобные или сходные результаты дает использование голографических изображений. Россия добилась в этой области немалых успехов. Если в других странах созданы проекты лазерной графики, воспроизводимой с поверхности земли, то отечественные ученые уже разработали проект передачи изображений с космической платформы и создания лазерно-светового комплекса. Фирма «Скан» совместно с НПО «Энергия» предлагает разместить на уже расположенных в космосе спутниковых установках специальные приборы для передачи изображения на поверхность облаков, являющихся хорошим лазерным экраном. Эти изображения будут при определенных условиях видны на территории радиусом 100–150 км. Голографические изображения способны оказывать серьезное влияние на психические состояния людей, особенно в экстремальных или боевых условиях.

Психотропное воздействие — воздействие на психику людей с помощью медицинских препаратов, химических или биологических веществ.

Чтобы заставить человека делать то, что он не хочет, не обязательно хирургическим путем изменять строение его головного мозга или принуждать его силой. Нужно правильно подобрать лекарства и соответствующим образом их применить. Так, 25 лет назад появился препарат «би-зет» — мощное психотропное средство, эффективно влияющее на массы людей. Достаточно обработать им, скажем, группу из нескольких человек, и она становится неуправляемой. Хотя каждый отдельный человек остается практически нормальным. Сегодня никто не может дать гарантию, что на базе этого препарата уже не создали более действенное средство влияния на психику! Нет гарантий и того, что его не использовали для орга-

низации «стихийных» митингов и манифестаций или хотя бы не применяли для стимуляции поведения людей в толпе. В настоящее время уже есть препараты группы нейромедиаторов, которые способны контролировать (в том числе резко активизировать) агрессивное поведение человека.

Сильно воздействуют на психику и некоторые пахучие вещества. Американский психиатр А. Хирш достаточно давно установил, что определенные запахи вызывают конкретные действия и поведение человека. Начинал он с простого, но очень выгодного для бизнеса дела. Он распространял специально разработанную им эссенцию в разных секциях магазинов и установил, что там резко возрастает продажа товаров по сравнению с неопыленными секциями. Потом он набрал 3193 добровольцев, страдающих избытком веса, и заставил их за полгода похудеть в среднем на 12,7 кг. Как только люди чувствовали голод, Хирш разрешал им есть, но предлагал при этом понюхать специальный ароматизатор. Чем чаще испытуемые нюхали его, тем больше веса они сбрасывали. Некоторые худели настолько интенсивно, что их пришлось вывести из эксперимента.

И наконец, исследователь установил, что запахи влияют на производительность труда. По его мнению, запах — это что-то вроде пульта управления, который руководит человеческими эмоциями и через них поступками людей. С помощью запахов можно повышать или понижать кровяное давление, замедлять или ускорять сердцебиение, возбуждать или наоборот — усыплять. Установлено, что некоторые запахи снимают депрессию у больных, улучшают их настроение. Клинические эксперименты показали, что аромат лаванды, ромашки, лимона и сандалового дерева ослабляет активность головного мозга быстрее, чем любой депрессант. А жасмин, роза, мята и гвоздика возбуждают клетки серого вещества мощнее, чем крепкий кофе. Сила запахов имеет научное объяснение: в человеческом мозге есть определенные отделы, отвечающие за восприятие запахов, обработку информации о них и хранение ее в памяти. Образно выражаясь, запах — это вечно открытые ворота в душе, которые трансформируют настроение и не поддаются логическому контролю. Поэтому, применяя запахи для воздействия на других людей, мы воздействуем на самое слабое место их психики.

Таким же образом могут использоваться и безвредные для человека химические и биологические вещества. Если посыпать дороги в стране кристаллическим порошком, уничтожающим покрышки грузовиков; обработать резервуары с нефтепродуктами специальным составом, превращающим горючее в желе; уничтожить фермы мостов сверхъедкими кислотами; обрызгать взлетные полосы сверхвязкими полимерами, а железнодорожные рельсы — сверхскользкими; задержать людей, попавших в запрещенные зоны, быстро застывающей пеной или специальными акустическими генераторами, то это неизбежно окажет сильно деморализующее воздействие на психику людей, заставит их опустить руки.

Р

Равнодушие — психологическое состояние, для которого характерно притупление интереса к другим людям, к окружающей действительности.

Причинами равнодушия могут быть: тяжелая болезнь, переутомление, потеря близкого человека и др. Для преодоления равнодушия нужно отвлечь внимание субъекта от психической травмы, привести примеры стойкого поведения в аналогичных ситуациях.

Развитие социальной психологии в России и СССР — следствие серьезного внимания нашего государства к социально-психологическим явлениям и процессам, играющим большую роль в жизни и деятельности людей.

Зарождение и трансформацию социально-психологических идей в нашей стране, так же как и на Западе, можно представить в систематизированном виде. Первоначально в XVIII–XIX вв. социальная психология формировалась в русле философии и общей психологии. На конец XIX — начало XX в. пришелся период эмпирического описания социально-психологических процессов и явлений; тогда же впервые стал применяться эксперимент в групповых условиях. 30–50-е гг. XX в. были временем отказа от социально-психологических исследований под влиянием культа личности И. В. Сталина. В 1950–1970-х гг. социальная психология постепенно возрождается и превращается в самостоятельную отрасль знаний. С начала 1980-х гг. до настоящего времени наблюдается бурное развитие социально-психологических исследований и формирование основ социально-психологической теории.

Выдающиеся умы России XVIII в., такие как В. Н. Татищев, М. В. Ломоносов, А. Н. Радищев, неоднократно подчеркивали значение общественно-психологических факторов в развитии человека, поскольку он отличается от животных своей способностью переживать и внимательно относиться к другим людям, совершенствуясь таким образом во всех отношениях, трансформируя свой язык, речь, мышление, социальные качества. Они ратовали за всестороннее познание социально-психологических особенностей народов страны и делали все возможное для этого. Особый интерес к психологии народов, издавна населяющих Россию, обусловил и своеобразие развития социальной психологии в XIX в. в нашем государстве, всесторонне рассматривавшем проблемы национальных отношений и этнической специфики. Известные государственные деятели России (Иван Грозный, Петр I, Екатерина II, П. А. Столыпин), ученые (Н. Я. Данилевский, А. И. Герцен), поэты и писатели (А. С. Пушкин, Н. А. Некрасов, Л. Н. Толстой и многие

другие) обращали серьезное внимание на психологические различия, существующие в быту, традициях, обычаях, проявлениях общественной жизни представителей различных этнических общностей страны. Именно в России раньше, чем в других странах, были сформированы устойчивые теоретические этнопсихологические взгляды и впервые в мире проведены планомерные прикладные исследования национально-психологических особенностей представителей ее народов.

В России конца XIX в. с различных позиций началось осмысление массовидных социально-психологических феноменов. Так, последователь Г. Лебона социолог Н. К. Михайловский призывал всесторонне изучать «толпу», относясь к ней негативно и понимая под ней скопление людей, которым свойственны истеричность, агрессивность, безответственность и анархизм. По-другому предлагал оценивать психологию разных социальных групп В. И. Ленин, подчеркивая, что такие процессы, как стихийность и сознательность народных масс, социально-психологический смысл взаимодействия с ними политических лидеров должны тщательно изучаться. Г. В. Плеханов сформулировал представления о «общественной психологии», рассматривая ее как конкретно-историческое и классовое явление и показывая ее место и роль в социальной структуре общества.

Большую роль в формировании социальной психологии в нашей стране сыграл В. М. Бехтерев, распространив на нее свои естественно-научные взгляды, создав в результате новую науку — коллективную рефлексологию, суть которой сводилась к наличию наследуемых «сочетательных рефлексов», свойственных коллективам, группам, массам людей, толпе и появляющимся как результат в ответ на воздействие биосоциальных раздражителей. Он одним из первых в нашей стране разработал оригинальные экспериментальные методики, применил их на практике, получил достаточно надежные результаты и тем самым открыл путь для подлинно научных социально-психологических исследований.

В это же время разработкой некоторых вопросов этнопсихологии и изучением конкретных национально-психологических особенностей начали заниматься известные психологи — М. С. Выготский, С. Л. Рубинштейн, А. Р. Лурия. Последний провел исследование психических познавательных процессов некоторых народов Средней Азии. В 20–30-е гг. XX в. в разработку проблем социальной психологии внесли вклад многие ученые, среди которых были представители различных наук — психологи К. И. Корнилов, В. А. Артемов, Б. В. Беляев, философ Г. И. Челпанов, зоолог В. А. Вагнер, юрист М. А. Рейснер, филолог Л. Н. Войтоловский. Этот период характеризовался острыми дискуссиями о предмете социальной психологии, ее теоретических (методологических) основах и сопровождался в то же время активными прикладными исследованиями.

В СССР, кроме того, был накоплен большой опыт по формированию личности и созданию благоприятных условий для функционирования разнообразных коллективов, признанный за рубежом. Свой вклад в это внесли в 1930–1940-е гг. такие известные впоследствии ученые, как Б. Г. Ананьев, А. Н. Леонтьев, Н. Д. Левитов, В. Н. Мясищев, А. С. Прангишвили и многие другие. Вместе с тем в 1940–1950-е гг. под влиянием культа личности Сталина социальная психология по существу не развивалась. И только в начале 1960-х гг. встал вопрос о выделении ее в самостоятельную науку. В этом процессе важную роль сыграли выступления и работы философов и социологов: Г. М. Андреевой, Ф. В. Константинова, Б. Д. Парыгина, В. П. Рожина, В. П. Тугаринова, В. А. Ядова и др.; психологов: В. Н. Колба-

новского, А. Г. Ковалева, Н. С. Мансурова, А. В. Петровского, К. К. Платонова, Б. Ф. Поршнева, Е. В. Шороховой.

С этого же времени уделялось большое внимание разработке методологии и теории, положившей начало серьезным прикладным исследованиям. В программу II съезда психологов СССР, проходившего в Ленинграде в 1963 г., был включен целый ряд докладов о предмете социальной психологии, ее методах. Съезд обратил внимание на необходимость всемерного развития социально-психологических исследований в стране. В дальнейшем были проведены многочисленные дискуссии психологов и философов о путях и перспективах исследований в области социальной психологии. В 1962 г. в Ленинградском университете была организована первая в стране лаборатория социальной психологии. Возникли многочисленные исследовательские центры в Москве, Ленинграде, Курске, Костроме, Ярославле, Киеве, Минске, Тбилиси, республиках Прибалтики. В 1968 г. создается кафедра социальной психологии в ЛГУ, а в 1972 г. — и в МГУ.

Результаты исследований были отражены в трудах международных конференций и симпозиумов по социальной психологии, которые проходили в разных городах СССР и за рубежом в 1960–1980-е гг. В настоящее время издается большое количество литературы по различным проблемам социальной психологии, в том числе монографической, а сама эта наука в условиях нового экономического и политического развития России в 1990-е гг. стала одной из наиболее приоритетных общественных наук, востребованных практикой.

Развитие социальной психологии за рубежом — длительная история превращения социально-психологических знаний в чрезвычайно востребованную науку об отношениях между людьми.

Родоначальниками накопления социально-психологических представлений и зарождения социально-психологической мысли считаются китайские и греческие ученые (Аристотель, Гераклит, Гиппократ, Демокрит, Конфуций, Платон, Сунь-цзы, Уцзы и др.), которые начали изучать социально-психологические характеристики личности, выявляли и описывали определенные психологические закономерности социального поведения людей, исследовали и объясняли мотивы объединения их в группы и т. д.

В средние века и позднее зарубежные ученые И. Бентам, Т. Гоббс, Н. Макиавелли, Ш. Монтескье, А. Толквиль занимались психологическим описанием анатомии и патологии общественной жизни с ее характерными социальными взаимоотношениями и традициями, накапливали и обобщали результаты немногочисленных исследований закономерностей уже известных социально-психологических явлений и процессов — общения и взаимодействия представителей различных общностей.

В начале XIX в. бурное развитие философии, возникновение на ее основе социологии, становление психологии как самостоятельной науки в целом привели к необходимости изучения массовидных социально-психологических явлений, общества в целом. В этот же период языковедение начало исследовать такие социально-психологические проблемы, как языковое общение и взаимодействие народов, связь языка с различными компонентами национальной психологии. Другие науки — антропология, этнография и археология — также обратились к изучению социально-психологических феноменов. Во всех этих исследованиях требовались

уже собственно психологические знания, а также соответствующая им интерпретация фактов. Только психологи могли это сделать.

Вот почему середина XIX в. стала временем выделения социальной психологии в самостоятельную отрасль знаний. Однако для этого должны были быть созданы определенные методологические предпосылки, которыми и явились три социально-психологические теории.

Основателями первой теории — *психологии народов* — стали М. Лацарус, Х. Штейнталь и В. Вундт. Вторая теория получила название *психологии масс*. Ее основателями были Г. Тард, С. Сигиле и Г. Лебон. Родоначальником третьей теории — *инстинктов социального поведения* — являлся английский социальный психолог В. Макдаугалл, считавший, что движущими силами, которым подчиняется поведение человека, являются инстинкты, названные впоследствии склонностями, стремлениями.

В конце XIX — начале XX в. значительно возрос интерес к социально-психологическим знаниям как таковым во многих странах (Германии, Франции, Англии, Италии, США и России). Начинается активная разработка методологических и теоретических основ социальной психологии как самостоятельной научной отрасли знаний. В это время выпускаются первые учебники и пособия по социальной психологии. На разработку ее содержания перенацеливаются усилия представителей основных школ психологической науки на Западе: сначала бихевиоризма, гештальтпсихологии, а потом психоанализа, когнитивизма и интеракционизма. Мощный импульс развитию социально-психологических исследований и применению их результатов на практике придавали войны и военные конфликты, которыми изобилует XX в. и которые оказывали огромное влияние на жизнь и социальное благополучие всех людей на земном шаре.

В 1920–1930-е гг. началось изучение социально-психологических феноменов и их роли в общественной жизни людей, их взаимодействии и взаимоотношениях. Социальная психология в это время превращается в сугубо экспериментальную науку, занимающуюся прикладными исследованиями, разрабатывающую специфические методики изучения социально-психологических феноменов. К середине XX в. в западной социальной психологии сформировалась самостоятельная отрасль знаний — *этнопсихология*, которая выступала в качестве междисциплинарной науки, включала в себя элементы психологии, психиатрии, социологии, антропологии и этнографии, что наложило отпечаток на способы анализа и интерпретации эмпирических данных. К концу 1970-х гг. из социальной психологии выделилась *политическая психология*.

Главенствующим направлением в зарубежной социальной психологии всегда было изучение малой группы. Развитие этого направления проходило в три этапа. На первом этапе, до 1950-х гг., ученые пытались ответить на вопросы, которые относятся к категории здравого смысла: каковы структура этой группы и отношения людей, ее составляющих; что собой представляют мотивация и поведение людей, взаимодействующих между собой в группе; как формируются роли, позиции, авторитет, лидерство членов группы и т. д. На втором этапе, в 1950–1970-е гг., исследовались прежде всего иррациональные моменты во взаимоотношениях людей в группе, приводящие к шокирующим социальным результатам, даже преступлениям, а также пути преодоления такого рода феноменов. В это время изучались: механизмы социально-психологической компенсации человека в группе; способы

замещения им своей реально существующей или воображаемой интеллектуальной и другой неполноценности; эффекты преодоления им психологических затруднений посредством мобилизации волевых усилий, развития недостающих качеств и достижения более высокого личностного статуса; процессы формирования установок, интересов, умений и навыков личности, дающих возможность осуществить свою деятельность, согласуясь с нормами поведения других членов общности. Наконец, на третьем этапе особое внимание уделяется исследованию межгрупповых отношений, конфликтов.

В течение двух последних десятилетий можно наблюдать активное развитие социально-психологической науки не только в США и ряде стран Западной Европы, но и во всем мире. В Латинской Америке социальная психология широко представлена на Кубе, в Аргентине, Мексике, Перу, Панаме, Чили. Основными направлениями ее исследований является изучение: роли и значения социально-психологических явлений и процессов в политической жизни конкретных государств; самоидентификации, социализации и поведения латиноамериканцев в составе конкретных социальных общностей с их особой психологией, традициями, мировоззрением; социально-психологических механизмов вовлечения личности в общественную и экономическую деятельность. На Ближнем и Среднем Востоке, в Африке социальная психология развита слабо. Исключение составляют лишь такие государства, как Египет, Израиль, Мозамбик, Сирия, Танзания и ЮАР. Достаточно хорошо развита социальная психология в Юго-Восточной Азии и на Дальнем Востоке. Богатое культурное и национальное своеобразие региона и государств, в него входящих, определило и главное направление ее интересов, которое можно назвать сравнительным. Вместе с тем эта наука сильно представлена лишь в Японии, Индии, Китае, Вьетнаме и Таиланде. В Японии социальной психологии стало уделяться внимание после Второй мировой войны, под влиянием интереса западных психологов к традициям, культуре, национальному характеру и жизни населения, месту и роли этой страны в отношениях с другими государствами. Специализация социальной психологии в Индии была совершенно иной. Во-первых, индийские ученые положили в основу своих исследований традиционные западноевропейские теории психологической науки и с этих позиций в основном рассматривали вопросы политической деятельности в своей стране. Во-вторых, работы психологов Индии продолжили традицию изучения национальной своеобразия оценки роли и места человека в государстве. Социальная психология в Китае в XX в. в основном ориентировалась на изучение проблем, связанных с соотношением идеологических и психологических факторов в общественном сознании населения, разрабатывала эффективные приемы и способы коммуникативного и информационного воздействия на все его категории, а также исследовала характер взаимоотношений и взаимодействия между его представителями. Во Вьетнаме социальная психология развивается под активным влиянием научных школ России, и проблематика ее исследований практически ничем от них не отличается.

Расовое неравенство — отношения между этническими общностями, группами, основанные на признании различий в физических, биологических, культурно-психологических особенностях людей.

Теории расового неравенства, получившие широкое распространение в период колонизации народов Азии, Африки, Латинской Америки, обосновывали превосходство белой расы над другими на основе внешних признаков, прежде всего биологических и психологических. Французский ученый Ж. А. Гобино считал, что арийцы являются «высшей расой», и сформулировал на этой основе первую расистскую концепцию. Теории расового неравенства получили развитие и закрепление в социальном дарвинизме, мальтузианстве, евгенике и т. д. Биологические и психологические различия являются, согласно теориям расового неравенства и политике расовой дискриминации, причинами господства и подчинения.

Сторонники политики ассимиляции используют концепцию расового неравенства для полного поглощения чуждых этнических групп. Если политика ассимиляции осуществляется насильственным способом, то наблюдается сегрегация, изгнание, уничтожение представителей конкретных этнических общностей, если эволюционным — то происходит поглощение самобытности и культуры этнических меньшинств. Формой насаждения расового неравенства является политика расизма, длительного порабощения народов. Расовое неравенство закрепляется с помощью пропаганды и навязывания расистских стереотипов, предрассудков и отношений, выработки поведения в соответствии с расистскими установками. Преодоление негативных последствий расового неравенства осуществляется посредством установления равноправных отношений между этническими группами, общностями.

Расовые противоречия — искусственно созданные противоречия между различными расами.

Несмотря на то что основой расового деления являются биологические и психологические различия, расовые противоречия носят социальный характер и обусловлены уровнем экономического развития рас, в частности приоритетным экономическим развитием белой расы. Колониальная политика на многие годы закрепила подчиненное положение других рас, сформировав таким образом в коллективном сознании определенные установочные ориентиры, стереотипы в расовых отношениях.

Расовые противоречия часто принимают политическую форму (см. *Дискриминация этническая*). В условиях полиэтнического государства представители различных народов могут пользоваться неравными правами, существуют ограничения как формального, так и неформального характера при приеме на работу, получении социальных льгот и соответственно существуют различия в уровнях доходов, а также социальных гарантиях и возможностях. Политика, закрепляющая расовые противоречия на государственном уровне, получила название апартеида. Она ведет к наиболее острой форме расовых отношений. Расистские концепции обосновывают приоритет одной из рас. По воле расистов обострение расовых противоречий ведет к возникновению межэтнических конфликтов, дестабилизирует общество.

Расовые противоречия могут затрагивать не только политическую, экономическую, социальную сферы, но и культурную, когда предпринимаются попытки разрушить культуру других рас в силу ее «примитивности» и заменить более «высокой» культурой. Обострение расовых противоречий может иметь место и в про-

цессе возрождения национального сознания, сопровождаясь при этом сопротивлением угнетенных народов.

Распространение слухов и мифов как способ психологического воздействия — это сознательное введение людей в заблуждение с помощью специально подготовленной информации.

Использование слухов в интересах психологического воздействия представляет собой распространение информации, выгодной источнику. Оно требует большого искусства и осторожности, так как содержание слухов после начала их распространения выходит из-под контроля.

В ходе распространения содержание слухов зачастую подвергается изменениям, вплоть до приобретения противоположного целям психологического воздействия смысла. Чтобы информация превратилась в слух, необходимо, чтобы:

- информация была значимой для объекта воздействия (т. е. она должна затрагивать актуальные интересы социальной группы или общества в целом);
- информация была понятной как передающему, так и принимающему человеку;
- информация обладала значительной ценностью для принимающего человека;
- информация способствовала повышению социального престижа передающего.

Слухи могут возникать и спонтанно, вследствие неправильно воспринятой информации, распространяемой заинтересованной стороной. И тогда они имеют отрицательный эффект. Использование мифов также непростое дело. Обычно исходят из того, что мифы позволяют:

- нести в себе такие элементы, которые оказывают воздействие на интеллектуальную и эмоциональную сферы человеческого сознания (это заставляют людей по меньшей мере поверить в возможность описываемого);
- сделать гиперболизированное описание частного случая эталонной моделью поведения (современные политизированные или идеологизированные мифы обладают свойствами ассоциативного воздействия, позволяющими в определенной ситуации вызвать нужную реакцию: например, счастливое завершение классического мифа в современных условиях подменяется лишь показом возможности преодоления кризисной ситуации);
- опираться на конкретную традицию, существующую в обществе (невозможно внедрить в общественное сознание людей самые совершенные жизненные ценности, противопоставляя их уже сложившимся в нем традиционным установкам, поэтому формирование новой мифологии всегда подразумевает ее слияние с уже существующими корнями).

Гармонизированное в соответствии с уже существующей устойчивой системой мифологии объекта психологического воздействия содержание новых мифов, подготовленных специалистами-профессионалами, влияет не извне, а изнутри системы мировоззрения и обеспечивает значительно более сильный эффект, обеспечивает более естественный процесс восприятия. При использовании мифов, по мнению специалистов психологической войны, следует учитывать то, что они, несмотря на широкие возможности для импровизации, воздействуют в ограниченных рамках, имеют определенные характеристики и конкретный объект воздействия.

Всегда широко применяется *явный миф* — фольклорные истории и персонажи, популярные личности и выдающиеся произведения литературы. Однако успех его применения определяется правильной интерпретацией событий, изложенных в таком мифе. Как правило, для достижения ее нужно быть очень хорошим знатком истории конкретной страны и четко понимать, в каких условиях этот миф применим, а в каких его упоминание приносит лишь вред.

Скрытый миф (специфическая часть системы субъективных представлений общества об окружающем мире, других людях: например, одни народы считают, что исторически представители других определенных наций были всегда с ними несправедливы) используется в психологическом воздействии очень редко. Он может быть идеологической, религиозной, политической установкой, предрассудком, убеждением представителей конкретного общества и в силу этого обычно только вредит такому психологическому воздействию.

Широко используются *сословные мифы*, которые обслуживают представления о близости или, наоборот, отдаленности определенных групп населения друг от друга по сословному, профессиональному, национальному признаку. Они действуют по простой схеме «свой — чужой» и очень эффективны в условиях обострения межконфессиональных отношений.

Региональная картотека человеческих отношений (*Human Relations Arca Files — HRAF*) — методика, используемая зарубежными исследователями и заключающаяся в обобщении, классификации, систематизации и хранении этнографических и этнопсихологических данных. Ее автор Д. Мердок начал работу по составлению картотеки этнографических данных в конце 1930-х гг. Сейчас она представляет собой около 500 тыс. страниц печатного текста, в которых содержатся разнообразные сведения о различных сторонах жизни многих народов мира, сгруппированные по двум признакам: территориально-культурному и предметному.

Полный микрофильмированный текст *HRAF* хранится только в США, ФРГ и Швеции, выдержки из него — в научных библиотеках многих стран мира. Для этнопсихологии *HRAF* интересна тем, что в ней зафиксированы типичные этнопсихологические характеристики и способы поведения, свойственные представителям конкретных этнических общностей.

Регуляция национального поведения — совокупность методов, способов и приемов воздействия той или иной национальной общности на своих членов, вызывающая изменения степени участия последних во внутригрупповых процессах и групповой деятельности.

Реклама — по своей психологической сущности это стремление изменить поведение потребителя.

В ходе исследований установлено, что такое изменение более вероятно, когда рекламная информация содержит привлекательные образы наряду с элементами компетентности и авторитета. Тот, кто производит и рекламирует свою продукцию, услуги, называется производителем или рекламодателем. Те, кто на основе рекламы принимают решение о покупке продукции или использовании услуги, называются потребителями.

Реклама выполняет определенные функции:

- *экономическую*, которая сводится в основном к информировании о товаре или услуге, их популяризации, повышению спроса и товарооборота;
- *социальную*, состоящую в интеграции населения как потребителя конкретных товаров, которые приобщают людей к определенному образу жизни;
- *идеологическую*, помогающую рекламе унифицировать мнения и поведение людей в обществе;
- *воспитательную*, проявляющуюся в стремлении оказывать неизбежное влияние на взгляды людей, их отношение к себе и окружающему миру, показывать им готовые формы поведения.

Существуют противоречивые мнения о роли психологии в формировании рекламного поля, но можно выделить два вполне достоверных открытия.

1. Сообщения, связанные в рекламе с приятными чувствами, чаще оказываются эффективными (например: «Пейте это, и вы тоже будете довольны и счастливы»).
2. Обращения к страху могут быть эффективными, но лишь в том случае, если получателю сообщения предоставляется шанс избежать этой эмоции в будущем. В качестве примера можно привести рождественскую рекламу, предупреждающую водителей от езды в нетрезвом состоянии.

Религиозная вера — это вера в:

- а) истинность религиозных догматов, текстов, представлений и т. д.;
- б) объективное существование существ, свойств, связей, превращений (являющихся продуктом процесса гипостазирования — приписывания отвлеченным понятиям самостоятельного существования, рассмотрения общих свойств, отношений и качеств как самостоятельно существующих объектов), которые составляют предметное содержание религиозных образов;
- в) возможность общения с кажущимися объективными существами, воздействия на них и получения от них помощи;
- г) действительное совершение каких-то мифологических событий, в их повторяемость, в наступление ожидаемого мифологического события, в причастность к такого рода событиям;
- д) религиозные авторитеты — «отцов», «учителей», «святых», «пророков», «харизматиков», церковных иерархов, служителей культа и т. д.

Религиозная вера у истинно верующих очень сильна. Она служит главным мотивом их культового и внекультового поведения. Ею обуславливаются появление и существование религиозных потребностей, интересов, чаяний, ожиданий, соответствующая направленность личности верующего, его активность.

В религиозной вере доминирующую роль играют различные психические процессы, и прежде всего воображение. Глубокая религиозная вера предполагает существование в сознании человека представлений о сверхъестественных существах (в христианстве, например, Иисуса Христа, Богородицы, святых, ангелов и т. п.) и их ярких образов, способных вызвать к себе эмоциональное и заинтересованное отношение. Эти образы и представления носят иллюзорный характер, им не соот-

ветствуют объекты, существующие в реальной жизни. Но они возникают не на пустом месте. Почвой для их формирования в индивидуальном сознании являются, во-первых, религиозные мифы, где повествуется о «действиях» богов или иных сверхъестественных существ, и, во-вторых, — культовые художественные изображения (например, иконы и фрески), в которых сверхъестественные образы воплощены в чувственно-наглядной форме. На базе этого религиозно-художественного материала и формируются религиозные представления верующих. Таким образом, индивидуальное воображение отдельного верующего опирается на те образы, которые пропагандируются той или иной религиозной организацией. Именно поэтому религиозные представления христианина отличаются от соответствующих представлений мусульманина или буддиста.

Гораздо меньшую роль в религиозной вере играет логическое, рациональное мышление со всеми его особенностями и атрибутами (логической непротиворечивостью, доказательностью и т. п.). Поскольку предметом религиозной веры является нечто не включенное, по убеждениям религиозных людей, в общую цепь причинных связей и естественных закономерностей, нечто «трансцендентное», постольку она, согласно учению Церкви, не подлежит эмпирической проверке, не включена в общую систему человеческого познания и практики. Религиозный человек не применяет к сверхъестественному обычные критерии эмпирической достоверности. Боги, духи и иные сверхъестественные существа, по его убеждению, в принципе не могут быть восприняты человеческими органами чувств, если они не примут «телесной», материальной оболочки, не предстанут перед людьми в «видимом», доступном чувственному созерцанию облике. Согласно христианскому вероучению, Христос был именно таким Богом, явившимся людям в человеческом облике. Если же Бог или иная сверхъестественная сила пребывает в своем постоянном, трансцендентном (потустороннем) мире, то, как уверяют богословы, обычные критерии проверки человеческих представлений и гипотез к ним неприменимы.

Глубокая вера предполагает концентрацию всей психической жизни личности на религиозных образах, идеях, чувствах и переживаниях, что может быть достигнуто лишь с помощью значительных волевых усилий. Воля верующего направлена на то, чтобы неукоснительно соблюдать все предписания церкви или иной религиозной организации и тем самым обеспечить себе «спасение». Не случайно обязательными для многих новообращенных монахов и монахинь являются упражнения, тренирующие волю. Только постоянная тренировка воли, ее сосредоточение на религиозных представлениях и нормах способны подавить естественные человеческие потребности и желания, которые препятствуют монашеской аскезе. Именно волевые усилия могут отвратить новообращенного от нерелигиозных интересов, приучить его контролировать свои мысли и поступки, предотвращая всякий «соблазн», особенно «соблазн» неверия. С помощью волевых усилий регулируется поведение верующего. Чем глубже и интенсивнее религиозная вера, тем большее воздействие оказывает религиозная направленность воли на все его поведение, и в частности на его культовое поведение, на соблюдение им культовых норм и предписаний.

Религиозная идеология — составная часть религиозного сознания, более или менее стройная система понятий, идей, принципов, концепций, разработкой и про-

пагандой которых занимаются религиозные организации в лице профессиональных богословов и служителей культа.

Религиозная идеология является результатом целенаправленной, систематизированной деятельности, находящей свое выражение в форме более или менее стройных учений, фиксирующих основы религиозного миропонимания. Ее разработкой занимается теология. Она обосновывает и защищает религиозные учения о Боге, доказывает истинность религиозной догматики, религиозной нравственности, правил и норм жизни верующих и духовенства, установленных той или иной религией. Теология включает в себя также доказательства сверхъестественного происхождения святого писания, богодуховности святого предания, божественной сущности Церкви, а также ряд практических дисциплин, связанных с проведением богослужения.

Все системы богословия исходят из признания личного Бога, сотворившего мир и управляющего им по непознаваемым законам. Существующие теологические системы не являются единым учением. Их структура и содержание зависят от конкретно-исторических условий, в которых осуществлялось формирование и развитие религии. Каждая из теологических систем имеет свои специфические конфессиональные особенности, отличающие их друг от друга, хотя у них есть немало и общего. В христианском богословии, например, несмотря на определенные конфессиональные различия, существующие между православием, католицизмом и протестантизмом, сложились следующие основные разделы: догматика, излагающая основополагающие принципы данной религии — догматы, признание которых является обязательным для каждого верующего; основное богословие (апологетика), занимающееся оправданием веры в безусловную истинность коренных основ данной религии и критикой других религиозных учений; нравственное богословие, рассматривающее нормы, принципы и правила христианской морали; экзегетика (библейская теология), трактующая и разъясняющая смысл «божественного откровения», содержащегося в Библии; патрология, излагающая биографии и комментирующая произведения «отцов и учителей церкви»; история Ветхого и Нового заветов; история церквей; литургика, содержащая предписания о порядке проведения церковной службы, и другие дисциплины, регламентирующие различные стороны деятельности Церкви.

В систему религиозной идеологии помимо теологии, являющейся ее центральной частью, также входят различные религиозно-экономические, религиозно-политические, религиозно-этические, религиозно-эстетические и прочие концепции. В соответствии с принципами религиозного мировоззрения они интерпретируют различные аспекты экономики, политики, морали, права, этики, эстетики, искусства. В состав религиозной идеологии входит также и религиозная философия, находящаяся на стыке богословия и философии (см. также: *Религиозная психология; Религиозное сознание*).

Религиозная психология — совокупность религиозных представлений, потребностей, стереотипов, установок, чувств, привычек и традиций, связанных с определенной системой религиозных идей и присущих всей массе верующих. Она формируется под влиянием непосредственных условий жизни и религиозной идеологии.

Религиозная психология (обыденное религиозное сознание) в отличие от религиозной идеологии не оформлена в цельную и стройную систему верований. Поэтому она допускает значительные вариации по объему, содержанию и степени систематизированности входящих в нее элементов. От религиозной идеологии религиозная психология отличается своей структурой, своими компонентами, т. е. религиозно-психологическими явлениями, возникающими и воспроизводимыми в контексте религиозных отношений (прежде всего культовых) и религиозной деятельности.

Понятия «религиозная психология» и «психология верующих» не являются тождественными. В сознании верующих тесно переплетаются как религиозные, так и нерелигиозные компоненты. Поэтому под религиозной психологией следует понимать те стороны потребностей, представлений, настроений, чувств, стереотипов, привычек, традиций верующих, которые приобрели специфическую религиозную направленность.

Являясь сферой обыденного сознания, религиозная психология в отличие от религиозной идеологии формируется под воздействием целого ряда социальных факторов. К ним можно отнести объективные социальные отношения верующих (прежде всего экономические), микросреду, непосредственное окружение, эмпирический житейский опыт, различного рода идеологические (в том числе религиозные) влияния. Поэтому обыденное религиозное сознание в целом более динамично и подвижно, чем религиозная идеология (см. также: *Религиозная идеология; Религиозное сознание*).

Религиозное общение — эмоционально насыщенное взаимодействие верующих, в процессе которого осуществляется актуализация и персонификация религиозных отношений. Религиозное сознание предписывает два плана общения:

- верующих друг с другом, верующих со священнослужителем;
- верующих с гипостазированными существами — Богом, ангелами, душами умерших и т. д.

В процессе общения верующих друг с другом, со священнослужителями у них укрепляется религиозная вера, постепенно формируется чувство «мы», происходит отделение их последователей от верующих других конфессий, верующих от неверующих, которые оцениваются как «они». Общение с Богом занимает особое место в жизни верующих. Заменяя реальное общение с людьми, оно создает иллюзию взаимной близости, вызывает интенсивные чувства, ведет к эмоциональной разрядке.

Бог для верующего — собеседник, утешитель, к которому можно обратиться в любую минуту жизни, он всегда доступен, всегда выслушает и поможет. К иллюзорному общению с Богом человека нередко толкает дефицит общения с людьми, дефицит внимания и сочувствия к его нуждам и потребностям. В религиозном общении находят выражение различные аспекты религиозных отношений: господство—подчинение («Господь и раб Господень»), нравственно-религиозные отношения (покорность, смирение, религиозная любовь), отношения покровительства и охранения (ангел-хранитель), подчинения и авторитарности.

Как и всякое общение, религиозное общение осуществляется с помощью различных социально-психологических механизмов: внушения, заражения, подра-

жания, идентификации и др. Вместе с тем не всякое общение верующих является религиозным, поскольку оно может разворачиваться в нерелигиозных сферах: экономической, политической, военной, художественной, в быту, на отдыхе и т. д.

Религиозное сознание — иллюзорное отражение действительности, существующее в форме определенных мифов, представлений и идей, которые усваиваются людьми в процессе их приобщения к религии. Религиозное сознание отличаются высокая чувственная наглядность, создание воображением различных религиозных образов, соединение адекватного действительности содержания с иллюзиями, наличие религиозной веры, символичность, диалогичность, сильная эмоциональная насыщенность, функционирование с помощью религиозной лексики и других специальных знаков.

Религиозное сознание, как и общественное сознание в целом, включает в себя два компонента: религиозную идеологию и религиозную психологию, соотношение и взаимодействие которых определяют все многообразие конкретных видов религии. Между религиозной психологией и религиозной идеологией существует сложное взаимодействие.

Религиозные представления людей, их религиозные чувства и настроения являются питательной средой всякой религии. Там, где условия жизни и другие причины не рожают у людей тяготения к религиозным верованиям, воздействие церкви, религиозной идеологии на сознание будет ограниченным. Воздействие религиозной идеологии на массы наиболее успешно происходит тогда, когда религиозные догматы и идеи, проповедуемые богословами и религиозными философами, соответствуют в определенной мере внутренним стремлениям людей, их общим, часто не вполне осозанным, представлениям и настроениям — тому, что принято называть мироощущением.

Религиозная идеология самым активным образом влияет на социальную психологию верующих, выступая важным фактором ее воспроизводства или изменения. Знание ее структуры и, особенно, содержания позволяет глубже разобраться в психологических механизмах и закономерностях возникновения, развития и функционирования религиозной психологии, ее влияния на нерелигиозные сферы жизнедеятельности общества, различных социальных групп, отдельных личностей. Специфику же самому содержанию религиозного сознания (и функционирующим внутри него идеологии и психологии) придает единство двух его сторон — содержательной и функциональной.

Содержательная сторона религиозного сознания формирует конкретные ценности и потребности верующих, их взгляды на окружающий мир и потустороннюю реальность, способствуя целенаправленному внедрению в их психику определенных идей, образов, представлений, чувств и настроений. В ней проявляется не только и не столько идеология религии, как это может показаться на первый взгляд, но и особенности самой психологии верующих, выражающие качественные характеристики их мотивационных, интеллектуально-познавательных, эмоционально-волевых и коммуникативно-поведенческих процессов. К содержательной стороне религиозного сознания можно отнести:

- религиозную интерпретацию мифов и легенд; особенности вероучения, веры и поклонения;

- своеобразие религиозного и мистического опыта; общую специфику религиозных чувств и настроений, интеллекта и воображения, воли и поведения верующих.

Функциональная сторона религиозного сознания в своеобразной форме удовлетворяет потребности верующих, придавая нужную направленность проявлениям их идеологии и психологии, формируя их определенное морально-психологическое состояние, настроения и переживания, способствуя эффективному воздействию на их психику. К функциональной стороне религиозного сознания можно отнести специфику культовых действий и ритуалов, религиозного утешения, катарсиса религиозных чувств и настроений и т. д.

Особенностями религиозного сознания являются:

- тесный контроль религиозных институтов над психикой и сознанием верующих, их поведением и поступками;
- четкая продуманность идеологии и психологических механизмов ее внедрения в сознание верующих.

Наличие и диалектическое проявление содержательной и функциональных сторон религиозного сознания обуславливают:

- не только выработку определенных ценностей и потребностей верующих, но и дополнение их формированием религиозной веры, основанной на определенных нормах поведения (таких, например, как пост, исповедь и т. д.), культовых и ритуальных действиях; развитие социально-психологического процесса утешения, ориентирующего на ложное, иллюзорное решение проблем (противоречий) реальной жизни и находящего проявление в различных религиозных таинствах;
- формирование религиозных представлений и верований через посредство религиозного катарсиса чувств, в ходе которого отрицательные переживания вытесняются положительными; цементирование и превращение в единое целое идеологии и психологии посредством религиозного опыта, который представляет собой, с одной стороны, результат усвоения индивидом религиозных верований и представлений, почерпнутых им из окружающей его социальной среды, а с другой — является следствием насаждаемых религией непосредственных психологических контактов и форм общения верующих.

Объединяет содержательную и функциональную стороны религиозного сознания религиозная вера (см. также: *Религиозная идеология; Религиозная психология*).

Религиозные верования — источник представлений, вызывающих и поддерживающих эмоции и чувства верующих, позволяющих строить их отношения со священным.

Непосредственный опыт единения верующих с Богом, со священным и сверхъестественным, на который ориентируется религия, нуждается в адекватной рациональной (идеологической) интерпретации, чтобы не раствориться бесследно в памяти переживших его индивидов, а стать достоянием других людей и других поколений, всех верующих. Его основой и являются религиозные верования.

Содержание верований определяет Священное Писание, представляющее собой совокупность «богооткровенных истин», имеющих целью привести в систему, обоб-

щит и согласовать все элементы вероучения, приспособив их к массовому сознанию верующих. В свою очередь служители Церкви всегда стремятся поддерживать эти истины, защищают религиозное учение о Боге, доказывают истинность религиозной догматики, религиозной нравственности, правил и норм жизни верующих и духовенства, выискивают и приводят доказательства сверхъестественного происхождения Священного Писания, богодуховности святого предания, божественной сущности церкви, а также практических аспектов религиозной практики, связанных с проведением богослужения. В то же время они исходят из признания личного Бога, сотворившего мир и управляющего им по непознаваемым законам.

Сами религиозные верования психологически ориентируют верующего на:

- чувство благоговения перед тайной человеческого предназначения;
- ощущение наличия в мире невидимого порядка, благодаря которому всякая индивидуальная жизнь обретает ценность;
- ощущение присутствия силы или личности, которая одновременно и любит и подвергает суду человека;
- чувство единства с Богом и преодоление эгоцентрического «Я» верующего; ощущение страха и собственной нечистоты при соприкосновении со святыней;
- ощущение отвергнутости или, напротив, предназначения данной направленности жизни человека к слиянию с божеством;
- облегчение, связанное с переживанием божественного всепрощения.

В состав системы религиозных верований населения развитых стран Западной Европы, США, арабских государств в настоящее время входят:

- учение о Боге или богах, о мире, человеке, о религии, Церкви и т. д.;
- религиозная интерпретация экономики, политики, права, морали, искусства, т. е. религиозно-политические, религиозно-правовые, религиозно-этические, религиозно-художественные и прочие представления.

Исходные моменты религиозных верований представлены в религиозной доктрине, которая выполняет следующие функции:

- инструктирует верующих относительно понимания священных текстов, обязанностей членов религиозной общности, различия допустимой вольности и действительной ошибки;
- с ее помощью пытаются зафиксировать и сохранить интерпретацию исходных догм той или иной религии;
- ограждает веру от ложных интерпретаций и недопонимания, от критики со стороны других конфессий, реформаторов, атеистов.

Отчасти потому, что религия есть прежде всего сфера чувств, доктрина часто находит выражение в символических формах — в мифах и легендах, отражающих основные ценности религии. Для большинства религий характерно наличие мифов о сотворении мира и происхождении первых людей. Мифы рассказывают о происхождении богов, Космоса, человеческих типов и групп, а также о ключевых институтах культуры и общества.

Религиозные культы — принятые религией и специально поддерживаемые ею формы поведения и действий верующих (совокупность обрядов, проповедей и та-

инств), имеющие целью дать реальное выражение религиозному поклонению и связать его с божественными «силами».

Через их посредство в доступной, чувственно-конкретной форме формируется религиозное сознание. Регулярное посещение служб или молитвенных собраний, неукоснительное соблюдение многочисленных религиозных предписаний и заповестей призвано не только приобщать людей к религии, но и постоянно возобновлять и укреплять в них религиозное восприятие мира.

Конкретные формы реализации культов в различных религиях не одинаковы. Так, католицизм и православие сохраняют верность пышной театрализованной обрядности. Они широко используют искусство. Богато украшенные храмы, музыка, пение призваны пробуждать и усиливать религиозные чувства верующих. В некоторых направлениях протестантизма обряды носят более скромный и строгий характер: сокращено число праздников и таинств, упрощено богослужение. Однако не следует считать, что культ здесь перестал играть важную роль. Протестантизм, упростив внешнюю сторону культа, перенес центр тяжести в сферу индивидуальных форм общения верующего с богом — молитв, покаяния, мистических откровений.

Религиозные потребности — потребности в отправлении культовых действий (посещение церкви, совершение молитвы, религиозных обрядов), посредством которых осуществляется взаимодействие верующих с потусторонним миром. Их основой является религиозная вера в различного рода догматы, тексты, образы, свойства и связи потустороннего мира и т. д.

Именно в этом и заключается отличие религиозных потребностей от других духовных потребностей человека. Религия удовлетворяет не только потребность верующих в совершении религиозных обрядов, молитв, но и многие нерелигиозные потребности людей, например познавательные, мировоззренческие, нравственные, эстетические и др. В частности, мировоззренческие, нравственные, познавательные потребности верующих получают специфическое удовлетворение через систему религиозных догматов, мифов и норм поведения, пропагандируемых религиозными организациями. Эстетические потребности удовлетворяются благодаря эстетическим компонентам богослужения.

Во взаимоотношениях с другими верующими и служителями культа реализуются потребности в общении, утешении, социальной защите.

Религиозные чувства — эмоциональное отношение верующих к признаваемым объективным существам, свойствам, связям, к сакрализованным (обрядовым, ритуальным) вещам, персонам, местам, действиям, друг к другу и к самим себе, а также к религиозно интерпретируемым отдельным явлениям в мире и к миру в целом.

С религиозными верованиями связаны обычные человеческие чувства: страх, любовь, гнев, грех, радость, надежда, благоговение, сострадание и т. д. Но у верующих они имеют соответствующее предметно-образное оформление и смысл, т. е. переживаются как «страх Господень», «любовь к Богу», «любовь к ближнему», «гнев Господень», «чувство греховности», «радость общения с Богом», «умиление иконой Богородицы», «сострадание к ближнему», «благоговение перед красотой и гармонией сотворенной природы», «ожидание чуда» и т. д.

Предметом религиозных чувств могут быть различного рода религиозные образы, представления и идеи. Что же касается объекта религиозных чувств, то они в действительности всегда связаны не с самим объектом как таковым (хотя, казалось бы, направлены на реально существующий объект, например на какого-либо человека — «святого», «праведника» и т. п. — или материальный предмет — «чудотворную икону», «святой источник» и т. п.), а лишь со сверхъестественными свойствами, которыми он якобы обладает.

Религиозный опыт — чувство священного, сочетающее в себе трепет, благоговение перед существованием Бога, ощущение присутствия его преобразующей силы и зависимости от нее.

Религиозный опыт всегда связан с мирозерцанием личности и ее поиском реальных ценностей бытия. Он направлен на ту силу, которая придает жизни характер священного и составляет основание и цель всякого существования.

Религиозный опыт верующих людей охватывает своим проявлением:

- чувство благоговения перед тайной человеческого предназначения; ощущение страха и собственной нечистоты при соприкосновении со святыней;
- ощущение присутствия силы или личности, которая одновременно и любит, и подвергает суду человека;
- ощущение ответственности или, напротив, предзаданной направленности жизни к слиянию с божеством;
- облегчение, связанное с переживанием божественного всепрощения;
- ощущение наличия в мире невиданного порядка или силы, благодаря которой всякая индивидуальная жизнь обретает ценность; чувство единства с Богом (см. также: *Религиозная вера; Религиозное общение; Религиозное сознание*).

Религия — одна из форм (наряду с философией, правом, искусством, наукой и др.) общественного сознания (общественной жизни) социальных групп и личностей, с помощью которой люди общаются (пытаются общаться) с реальностью, но не той, с которой мы сталкиваемся в повседневной действительности, а другой — лежащей за пределами обыденного опыта и представленной в головах людей в иллюзорно-фантастических образах и понятиях.

Религия является результатом проявления психики человека, связана с поиском им духовной и психологической «ниши», идейных и других ориентиров и функционирует в форме верований и практических действий, к которым, как давно уже доказали психологи, люди обращаются тогда, когда они не способны решить свои повседневные проблемы собственными силами в борьбе за свое существование в трудных условиях окружающего их реального мира. В религии сплетены воедино религиозное сознание, религиозные культы и религиозные отношения.

Сами верующие склонны связывать свое первоначальное обращение к религии с «чудом», с неожиданным озарением и просветлением, с приобщением к Богу. Соприкосновение человека с реальностью религии есть его религиозный опыт. Религия принадлежит к тем явлениям, которые сопровождают человечество и человеческие отношения почти на всем пути их существования и трансформации. Ученые спорят о том, когда и как у людей сложились первые религиозные пред-

ставления и верования. Можно по-разному оценивать роль религии в жизни общества. Нет единого мнения и о том, что ждет религию в будущем. Тем не менее несомненно одно: без религии, без учета ее влияния невозможно развитие истории и социальных отношений любого государства, любого народа, любой группы, любого человека (см. также: *Психологические особенности религии*).

Ритуал религиозный — реальная, социально-объективированная форма воздействия на иллюзорный предмет религиозной веры.

Ритуал, по сути дела, «разыгрывает» тему священного, эксплицирует его, указывает операционные знаки его формирования, нахождения его признаков, опознания. Например, ритуал крещения ребенка показывает, каким образом на него снисходит божественная благодать.

В ритуале священное, сверхъестественное открывает себя участникам этого священнодействия. Поэтому в ходе него складываются те благоприятные условия, в которых возможно максимально полное выявление священного и его видов.

Функция ритуала заключается в том, что он регламентирует взаимоотношения людей со священным, служа как бы мостом, по которому осуществляется переход от реального мира к сверхъестественному и обратно. Существует большое множество ритуалов, которые в целом можно разделить на:

- *имитационные*, в основе которых лежит тот или иной миф; позитивные или негативные (первые обычно связаны с освящением или обновлением субъекта или индивида, а вторые — с установлением запрета или табу);
- ритуалы *жертвоприношения*;
- ритуалы *жизненных кризисов* (знаменующие переход от одной стадии жизни к другой).

Ритуал не может рассматриваться вне и помимо религиозных верований, символическим воплощением которых является. Это вызвано тем, что, с одной стороны, сами ритуальные действия воплощают определенные феномены человеческой психики: религиозные образы и представления. С другой — ритуальные действия являются могучим средством психологического воздействия на членов религиозных объединений и групп.

Не учитывая психологического воздействия ритуала в целом и его эстетических компонентов в частности, нельзя понять важные мотивы участия индивидов в жизни религиозных общин.

Ритуалы национальные — одна из форм поведения, часть культуры этнической общности, тесно связанная с ее традициями и обычаями, образующая вместе с ними нормативную систему поведения, принятую в данной общности.

Ролевая теория — объяснение поведения человека исходя из его роли (отца, матери, учащегося, специалиста и т. д.).

Каждая роль регулируется представлениями самой личности и ожиданиями окружающих о необходимом поведении и качествах. Ролевая теория объясняет лишь отдельные стороны ситуативного поведения. Личность может возвышаться над своей ролью, обладать способностями, выходящими за ролевые предписания.

Теорию ролей разрабатывал Я. Морено. Им проведена систематизация понятий роли и разработана модифицированная теория, позволяющая рассматривать роль как исходное понятие для прикладной психологии и социологии.

Ролевая теория наиболее применима к строго формально регламентированной деятельности, хотя и в этом случае за внешним поведением могут скрываться неадекватные выполняемой человеком роли мотивы и отношения к действительности.

Роли этнические — а) социальные функции представителей национальных общностей; б) способы их поведения в соответствии с их позицией в системе межэтнических отношений.

Этнические роли включены в систему других многочисленных социальных ролей, которые выполняет индивид в системе общественных отношений (экономических, правовых, семейных, профессиональных и т. д.). Этнические роли выполняются как на межличностном, так и на индивидуальном уровне, в зависимости от конкретной социальной системы связей и отношений. Также имеет значение, в каком окружении осуществляет свои функции индивид: в своей, родной или чужой этнокультурной среде.

Реализация этнических ролей может принимать открытую или латентную форму. В последнем случае этнические роли не проявляются в данной конкретной ситуации. Выполнение этнических ролей индивидом во многом зависит от статуса данной этнической группы в обществе. Если в многонациональном государстве преобладают негативные характеристики, заниженные оценки данного этноса, его статуса, индивид, как правило, либо не стремится к активному выполнению этнических ролей, либо заботится о повышении их статусной значимости.

Принятие позитивных положительных оценок этнических ролей способствует повышению значимости индивида в глазах окружающих. Выполнение этнических ролей зависит от их значимости для индивида, а также от оценок и ожиданий окружающих, в той мере, насколько индивид ориентируется на их мнение. Осуществление этнических ролей тесно связано с процессом этнической идентификации.

Выполнение этнических ролей может сопровождаться ролевой напряженностью, возникновением ролевого конфликта, когда индивид сталкивается с требованиями людей, выполняющих другие роли, к мнению которых он вынужден прислушиваться в возникшей ситуации. Содержание и функции этнических ролей обусловлены как этническими, так и социальными факторами.

Руководство в малой группе — процесс управления ею, осуществляемый руководителем как посредником между социальной властью (государством) и членами общности на основе правовых полномочий и норм, данных ему. Оно обеспечивает выполнение группой таких задач, как:

- целеполагание (выработка ближайших и отдаленных целей своей деятельности);
- поддержание взаимопонимания членов группы по важнейшим для них проблемам;
- информирование (передача членам группы необходимого объема сведений и сбор информации, поступающей от них);

- принятие решений (обеспечивает процесс формирования единого мнения группы по важнейшим вопросам реализации стоящих задач);
- контроль за деятельностью группы в важнейших сферах.

Различают три стиля руководства: демократический, авторитарный и либеральный. *Демократический стиль* характеризуется привлечением большинства членов группы к обсуждению основных вопросов и проблем, принятию определенных решений; взаимным распределением прав и обязанностей для развития самостоятельности и инициативы людей; расширением взаимного контроля. *Авторитарный стиль* связан с чрезмерным повышением роли руководителя. Руководитель обычно сам решает все вопросы, при этом он может учитывать, а может и не учитывать мнения других. Налицо постоянная повышенная требовательность ко всем членам группы, которая ограничивает их инициативу и самостоятельность. Авторитарность часто сопровождается грубостью, запугиванием. Такое руководство исключает разъяснение и убеждение и сводится лишь к требованиям. *Либеральный стиль* характерен для руководителей, которые не вмешиваются в деятельность и взаимоотношения членов малой группы, предоставляя последним самим решать свои проблемы. Руководители в этом случае не требуют ответственности за невыполнение задач членами малой группы, пускают развитие событий в ней на самотек.

Исследования, проведенные к настоящему времени в нашей стране, показывают, что у различных людей стиль руководства, как правило, представляет собой сочетание указанных трех основных типов. Кроме того, на основе указанных стилей принято выделять две основные модели руководства: директивную и кооперативную. В основе *директивной* модели лежат единоначалие (а часто и давление, диктат) руководителя, структурная простота и возможность оперативного управления всеми людьми. Эта модель порождает и закрепляет фронтальные и радиальные связи между руководителем и подчиненными; ограничивает деловую инициативу членов группы и способствует их пассивности, лицемерию по отношению к деятельности и руководителю; усиливает опасность постоянного увеличения числа промежуточных ступеней в управлении группой, препятствующих сотрудничеству всех ее членов в достижении целей общей деятельности; способствует созданию многочисленных микрогрупп; увеличивает необходимость контроля за большим числом исполнителей. В основе же *кооперативной* модели лежат возможности: активного коммуникативного и межличностного взаимообмена между членами группы и их руководителем, решения сложных задач небольшим числом подчиненных; взаимопонимания между руководителем и подчиненными; низкой конфликтности между людьми. Кроме того, она предполагает разветвленную групповую структуру, не ограничивает информационные возможности и личностную инициативу ее членов, порождает высокую удовлетворенность совместной деятельностью, уменьшает число иерархических ступеней в управлении; увеличивает ответственность и самоконтроль со стороны членов малой группы.

С

Самоотношение национальное — система эмоционально-оценочных установок в адрес собственного «я» представителя определенной нации, позволяющих удовлетворять его национальное самолюбие и осознавать роль и значение этнической группы среди других национальных общностей.

Самопознание национальное — процесс осмысления, усвоения и воспроизводства представителями конкретной этнической общности существующих национальных отношений, традиций, культуры, языка, проявляющийся в сознательном выборе и поддержании системы ценностей своего ближайшего этнического окружения, определение по отношению к нему своей собственной позиции. Национальное самопознание представляет собой сложный, динамичный процесс формирования личности, который неразрывно связан с ее социальным становлением, предполагающий передачу и усвоение накопленного опыта, знаний, традиций старшего поколения.

Национальное самопознание предусматривает:

- активное включение индивида в существующие в обществе экономические, политические и межнациональные отношения;
- самооценку им своей роли и места в системе этнических связей;
- саморегуляцию поведения в соответствии с нормами-ценностями и требованиями своего ближайшего окружения.

Национальное самопознание тесно связано с процессом формирования этнического самосознания как формы проявления сознания человека, имеющего специфическую социальную этнопсихологическую и биологическую природу. Национальное самопознание может соответствовать или не соответствовать объективным потребностям жизни и деятельности представителей этнической общности. В зависимости от своего статуса в этнической общности, степени идентификации себя с ближайшим окружением личность становится способной к творческой деятельности, активному саморазвитию или увяданию и деградации. Низкий уровень национального самопознания, незнание истории народа, языка, его традиций сдерживает самоопределение личности, ее активное саморазвитие и адаптацию в обществе.

Самостоятельность национальная — специфическая определенность существования человека или социальной общности, в результате которой этнический субъект осознает себя инструментом проявления своей собственной воли и своих собственных отношений.

Внешним выражением национальной самостоятельности является общественный статус человека как представителя той или иной этнической общности, обеспечиваемый определенным объемом его социальных прав и обязанностей, закрепленных в конституции национального государства.

Национальная самостоятельность не тождественна суверенитету — правовой свободе субъекта в рамках социальной целостности (региона, республики, страны, государства), выражаемому в форме самоуправления — одного из возможных способов существования социальной общности. Уменьшение различий в национальной самостоятельности между работниками, гражданами, народностями, нациями, регионами, республиками, государствами — объективная тенденция исторического прогресса, однако искусственные препятствия ее развитию приводят к острым социальным и национальным конфликтам, войнам.

Самоутверждение — активный, многоплановый механизм взаимодействия и взаимоотношений, состоящий в стремлении человека к высокой оценке и самооценке своей личности и вызванное этим стремлением поведение, а поэтому и весьма действенный стимулятор его развития.

В процессе самоутверждения человека проявляется не только и не столько стремление занять официальное служебное или профессиональное положение, сколько его забота о своей нравственно-психологической позиции в системе межличностных отношений, о положении в ней, которые обеспечивают личности уважение, признание, доверие, благосклонность, поддержку, помощь, защиту и тем самым способствуют удовлетворению потребности в общении и взаимодействии с другими людьми, проявлению индивидуальности, ее наиболее сильных сторон.

Самоутверждение национальное — сознательный выбор личностью социальной позиции, усвоение и реализация ею своей роли в системе этнических межгрупповых и межличностных связей и отношений.

Национальное самоутверждение имеет сложную структуру. Оно включает в себя познание человеком национальных особенностей своего этноса, его культуры, традиций, психологии, истории, языка, познание своего «я», сознательный выбор своей социальной позиции в обществе, идентификацию своего «я» с национальной общностью, группой, индивидуальное включение в систему общественных и межличностных связей и отношений.

Национальное самоутверждение может рассматриваться также как показатель социальной зрелости личности, осознания ею общественной значимости и ответственности перед своей национальной общностью, группой. Оно способствует (или тормозит) формированию национального самосознания личности, ее профессиональному и социальному становлению, ускоряет или замедляет процесс адаптации ее в обществе, в системе межэтнических связей и отношений.

Национальное самоутверждение можно также в определенной степени отнести не только к индивиду, но и к этнической группе. В этой связи, так же как и личность, группа характеризуется определенной динамикой развития национального самопознания, спецификой присущей ей ментальности, своеобразием проявления черт национального характера, системы социальных ценностей, нравственных норм, психологических особенностей и стереотипов поведения, присущих только этой этнической общности.

Свойства национально-психологических особенностей — проявление закономерностей функционирования национальной психики.

Во-первых, национально-психологические особенности, концентрируя в своем содержании национальную специфику психологических процессов и состояний, а также национальное своеобразие взаимодействия, взаимоотношений и общения людей, обладают способностью детерминировать на уровне личности или группы характер функционирования этих психологических явлений, придавая ему особую направленность (см. *Детерминация этнопсихологическая*). Каждый представитель той или иной национальной общности мыслит, переживает, ведет себя, общается и действует так, как диктует ему его этническая среда и многолетний опыт национального развития.

Во-вторых, важнейшим свойством национально-психологических особенностей является невозможность приведения их своеобразия к какому-то общему знаменателю. Хотя, с другой стороны, для более четкого выражения специфики национально-психологических особенностей можно было бы взять психологию и формы ее проявления у представителей какой-либо национальной общности в качестве своеобразного эталона для сравнения. Однако исследования российских и зарубежных ученых показывают, что практически это невозможно. Методологически же отдавать приоритет в психологическом развитии представителям конкретного этноса просто неверно. Национально-психологические особенности людей, кроме того, слабо подвержены непосредственному воздействию объективных обстоятельств.

Поэтому, в-третьих, они обладают еще и большей по сравнению с другими психологическими явлениями консервативностью и устойчивостью, что является следствием специфики этнопсихологического отражения.

Неотъемлемым свойством национально-психологических особенностей является, в-четвертых, их многообразие. У каждой конкретной общности национальная специфика психических процессов и состояний, взаимодействия, взаимоотношений и общения имеет свои особые характеристики, что затрудняет их восприятие, изучение и осмысление.

Задача этнопсихологии состоит в том, чтобы находить закономерные зависимости и связи в оценках своеобразия проявления национально-психологических характеристик представителей конкретной нации и видеть их отличие от им подобных у представителей других общностей.

Связь этнопсихологии с другими науками — ее взаимодействие с другими отраслями знаний, которое обуславливается необходимостью объединения усилий многих исследователей в интересах изучения сходного объекта — явлений, выступающих следствием взаимодействия, общения, взаимоотношений и поведения людей в составе этнических общностей.

Этнография и социология помогают этнопсихологам: методологически верно и всесторонне изучать потребности, ценностные ориентации, настроения, чувства, традиции, привычки, поведение представителей различных национальных (этнических) групп; понять, как они влияют и в каком соотношении находятся с национально-психологическими особенностями, как последние проявляются в процессе социальной, профессиональной, политической, экономической и бытовой деятельности людей, на изучение которых и ориентированы эти науки.

Историческая наука дает возможность этнопсихологам точно интерпретировать факторы и источники формирования психологии тех или иных этнических общностей, правильно оценивать формирование, функционирование и трансформацию конкретных национально-психологических особенностей на различных исторических этапах их развития.

Также и другие науки (педагогика, политология и т. д.) нуждаются в результатах исследований этнопсихологов, поскольку без них не могут быть правильно объяснены конкретные феномены, процессы и явления, относящиеся к областям их собственных интересов. Например, политология с помощью этнопсихологов способна более точно описывать специфику протекания политических процессов в конкретных национальных регионах, которая во многом зависит от своеобразия проявления национально-психологических особенностей народов, в них проживающих. А педагогам этнопсихологи способны подсказать более подходящее содержание воспитательных мероприятий, так как оно во многом определяется спецификой национального опыта той или иной этнической общности.

Сегрегация — крайняя форма проявления расовой и этнической дискриминации, ограничение в правах по мотивам расовой или этнической принадлежности.

Сегрегация порождает у людей неуважение и презрение к другим народам, национальное высокомерие, чувство национальной отчужденности.

Сектантство — особый вид религиозной деятельности, состоящий в противопоставлении сектой себя существующему порядку вещей, позитивным духовным ценностям.

Каждый основатель секты считал себя умнее, добродетельнее, духовнее других. Например, основатель секты «Церковь Христа» американский баптистский пастор К. Маккин полагал, что он лучше прочих понимает Библию и последовательнее других воплощает в жизни евангельский идеал. Секты ориентируют своих членов на особый аскетизм, на полное отвержение мирских ценностей. Они рассматривают противостояние миру и его властям, к которым относят и Церковь, как свою принципиальную позицию, выражающуюся в отказе признавать право, присягу, собственность, войну, власть и т. д.

Секта либо распадается и исчезает, когда умирает ее лидер, либо включается в состав более формальной религиозной структуры, обладающей способностью принять новых членов и обеспечить удовлетворение их общих интересов. Секта развивается в деноминацию в том случае, если выражаемый ею протест легко принимается господствующим религиозным направлением, если она не призывает к радикальным изменениям социальной структуры общества или к религиозной реорганизации. Сегодня секты создаются не просто в результате искреннего заблуждения, но и с вполне определенными целями господствовать над душами других людей.

Для секты и сектантства в целом обычно присущи определенные признаки. Во-первых, это *религиозный маркетинг*. Секта всегда занята распространением своего учения и вербовкой новых членов особыми средствами. Сектантская пропаганда обращена не к уму или сердцу человека, не к высшим его побуждениям или страстям, а к неконтролируемому подсознанию. Она буквально навязывает свое вероучение в форме исключаящих рациональное осмысление истин. При

этом используются все виды рекламы в средствах массовой информации, уличная агитация, почтовая переписка. Это и назойливые приглашения посетить собрания или семинары с неопределенными названиями («изучение Библии» — секта Муна, иеговисты; «изучение английского языка» — мормоны; «фестивали и семинары по вопросам семейной жизни» — секта Муна; «психологический тренинг, разрешение проблем общения» — секта сайентологии; «воспитание детей, благотворительные концерты» — секта «Семья»; «семинары по вопросам педагогики и медицины» — секта Акбашева). Это и частая мимикрия под православие с использованием православных символов, псевдохристианских идей.

Во-вторых, к особенностям сектантства относится оказание сильного *психологического давления на людей*. При вербовке новых членов секта всегда окружает новичка особым вниманием. Его сознание должно быть активно перестроено. Сектанты Муна называют это «бомбардировкой любовью»: у вербуемого создается ощущение, что именно его ждали в секте, каждое его замечание с восторгом оценивается как весьма остроумное и глубокое, его не отпускают ни на минуту, чтобы не оставить наедине с мыслями и переживаниями (это методика «сэндвич» — два сектанта должны буквально «забутербродить» вербуемого с двух сторон и постоянно быть при нем, даже когда он отправляется в туалет). В секту легко попасть, но трудно выйти из нее, так как, с одной стороны, всегда имеется компрометирующий человека материал, собираемый при поступлении в секту на особых процедурах «исповеди» или анкетирования. С другой стороны, вступивший в секту должен совершить поступок, ставящий его вне традиционных общественных и нравственных связей: отречься от родителей, от веры своих отцов, признать, порой письменно, всю свою предшествующую жизнь ошибкой. Наконец, желающий покинуть секту подвергается давлению и преследованию бывших своих «собратьев», угрозам и шантажу.

В-третьих, сектантство *проповедует двойное учение*. Вербовщики не сообщают тем, кого пытаются привлечь в секту, всей правды об ее истории, основателе и подлинном вероучении, потому что в сектах имеется двойное учение — одно для своей рекламы, для придания секте «человеческого лица», а другое — для внутреннего пользования. Действительно, кто бы захотел посещать «семинары по Библии» у мунитов, если бы сразу был уведомлен, что основатель этой секты — оккультист, многоженец и хулиган, провозгласивший Спасителя неудачником, а самого себя — «Христом», т. е. с точки зрения христианства — Антихристом?

В-четвертых, сектантство *предполагает излишне строгую иерархию и подчинение*. Организация секты строго иерархична. Чтобы получить какой-либо результат, например оправдать заплаченные деньги или просто проявленный интерес и потраченное время, человек должен перейти на следующую ступень. Например, в секте Муна существует «лестница» из многих семинаров — вводный, однодневный, двухдневный, трехдневный, семидневный, двадцатидневный, а также сложная система членства и участия в деятельности секты. В секте сайентологии Р. Хаббарда человек, оплатив и пройдя начальный курс, узнает в самом конце, что самое главное и интересное будет раскрываться лишь на следующем курсе, за который плата отдельная, и т. д. Иерархическое устройство позволяет держать под строгим контролем и направлять действия членов секты на всех ее ступенях и не допускать критического отношения ни к учению секты, ни к ее лидерам.

В-пятых, сектантство предполагает *непогрешимость секты и ее основателя*. Учение секты всегда претендует на то, что это высшая истина, причем истина «бо-

лее свежая», чем истины всех прочих религий, особенно традиционных. Эти «истины», как правило, сверхъестественного происхождения. Они являются через «откровения», видения, контакты с духами. Так, Мун будто бы общался с духом, который назвался Христом и дал указание создать секту. Разумеется, все, что существовало в истории человечества до такого «счастливого озарения», объявляется ошибкой и недоразумением. Последователи и наделяют основателей сект божественными качествами, и многие прямо провозглашают себя «христами». Общение с лидерами-основателями, непосредственное или «духовное», должно доставлять невероятное счастье сектантам, их распоряжения должны выполняться с энтузиазмом.

В-шестых, сектантство предполагает *программирование сознания людей*. Членами сект становятся прежде всего люди с неустойчивой психикой, не имеющие ясных нравственных критериев, духовных и культурных знаний. Такие люди, ищущие, но не находящие твердых оснований в духовной жизни, как правило, легко внушаемы, т. е. готовы отказаться от своей свободы и принять установки своих учителей. При этом человека ориентируют на чересчур иллюзорные истины, часто абсолютно не связанные с реальной жизнью, а мыслить его заставляют по примитивным схемам. В результате он оказывается в полной зависимости от сектантского учения, участия в собраниях, указаний учителей и лидеров секты. Специалисты сравнивают сектантскую зависимость с наркотической.

В-седьмых, сектантство предполагает *духовный элитаризм*. Членам секты всегда внушается мысль о том, что они избранные, те, кто спасется в грядущем «конце света», что все другие окружающие люди — «второго сорта», обреченные на погибель только потому, что не разделяют учения секты. Без всего этого секта существовать не может, ведь иначе трудно объяснить себе и окружающим, почему члену секты необходимо отказаться при своем образе жизни от всех традиционных ценностей, почему он обязан постоянно рекламировать учение секты, почему членов секты не принимают в обществе. В сектах оккультного направления делается упор на «самосовершенствование», т. е. развитие в человеке паранормальных способностей, отличающих членов секты от обычных людей.

В-восьмых, секты осуществляют *тотальный контроль за жизнедеятельностью своих членов*. Конечная цель сектантства — контроль над многими, а в идеале — над всеми сферами жизни человека. Для достижения этой цели последователей секты вырывают из привычной жизни, лишают обычного круга общения, поселяют в домах или квартирах, переоборудованных под «ашрамы» или «монастыри», часто перенаселенные. Сектанты должны соблюдать достаточно напряженный распорядок дня, ограничивать себя в сне и пище, вести напряженную деятельность, не оставляющую возможности критически осмыслить вероучение и личности лидеров. В некоторых сектах для достижения контроля над последователями учения прибегают к помощи психотропных средств и гипноза. В конечном счете сектанты приносят в жертву секте свое время, здоровье, имущество (квартиры чаще всего или продаются, или отдаются для устройства офисов секты или «ашрамов»), а иногда и свою жизнь. Секты редко довольствуются влиянием только на своих последователей. Обычно они стремятся распространить его на членов их семей, близких людей, знакомых. Дети сектантов должны воспитываться в духе сектантского учения и вырастать преданными сторонниками секты.

В-девятых, сектантство преследует *политические цели*. Многие секты, такие как «Церковь Объединения» Муна, «Свидетели Иеговы», сайентологов Р. Хаб-

барда и другие, являются крупными промышленными и финансовыми «империями», стремящимися получить власть над всем миром. Например, «Манифест Варнашрамы», один из документов «Международного общества сознания Кришны», пишет о грядущем обществе «победившего кришнаизма» как об обществе кастовом, разделенном на сверхчеловеков-кришнаитов и рабов-шудр. Удел последних — тяжелый и беспросветный труд, а всемогущая элита должна решать, например, к какому сословию будет принадлежать новорожденный младенец. «Свидетели Иеговы» вещают о необходимости организации «нового мирового порядка», возглавляемого «единым правительством», состоящим только из членов этой секты. Кореец Мун, основатель секты «Церковь Объединения», прямо говорит о том, что все правительства мира должны принять его как своего господина.

Различают следующие виды сект:

- тоталитарные секты псевдохристианской ориентации, такие как «Церковь Христа», «Новоапостольская церковь», харизматические движения, например «Завет», корейские протестантские секты и др. Они ссылаются на Библию как на основной источник своего вероучения, произвольно подбирая и извращая смысл вырванных из контекста цитат для доказательства нужных положений. Практически все эти секты утверждают, что их организации ведут свое происхождение непосредственно от святых апостолов и организуют свою жизнь точно так, как это было в первохристианские времена. Тем не менее они не могут назвать ни одного из своих предшественников, которые жили бы в исторический период от начала новой эры до времени возникновения секты. Настоящая история секты от ее членов зачастую и вовсе скрывается. Тоталитарные секты основаны на жестком подчинении мельчайших деталей жизни своих членов интересам лидера или организации;
- секты, претендующие на обладание «новым откровением», — мормоны (или «Церковь Иисуса Христа святых последних дней»), «Свидетели Иеговы», «Белое братство», «Богородичный центр», движение Муна «Церковь Объединения» с ее фронтовыми организациями, «Аум Сенрикё», «Церковь последнего завета» лжехриста Виссариона, бахаизм;
- окултистские секты, ставящие своей задачей развитие в человеке паранормальных и экстрасенсорных способностей. К ним можно отнести некоторые восточные культы, например кришнаизм, йогические практики, в том числе ориентированные на трансцендентальную медитацию, и др.
- сатанинские культы, носящие изуверский характер и ориентированные в основном на молодежь. Молодых людей толкает в такие группы юношеский нигилизм, отрицание авторитета родителей, общества, Бога, жажда безнаказанности. Вербовка в них осуществляется на различных молодежных сборищах.

Синтоизм — сугубо японская религия, в основе которой лежит культ божеств природы и предков. Высшим божеством является Аматаэрасу, а ее потомком — Дзимму. Синтоизм породил определенную психологию верующих японцев, позволяющую достигать адаптации и к природным и людским катаклизмам.

Системный подход к анализу национальной психики — один из принципов исследования национальной психики и национально-психологических особенно-

стей людей, интерпретирующий их как целостное, сложно организованное единство, находящееся в непрерывном взаимодействии своих составляющих частей, испытывающее влияние общественной среды и стремящееся к самосохранению и самовоспроизводству.

Системообразующие компоненты психологии нации — одно из понятий этнопсихологической науки, призванное объяснять наличие статической в отличие от динамической формы существования национально-психологических явлений.

В структуру системообразующих компонентов психологии нации обычно включаются национальное самосознание, национальный характер, национальный темперамент, национальный склад ума, национальные чувства и настроения, национальные интересы, ценностные ориентации и традиции.

Однако, во-первых, в их содержании присутствуют разноплановые элементы. Например, в национальном характере людей можно констатировать наличие как эмоциональных и волевых, так и мотивационных черт, которые не могут быть адекватно интерпретированы на основе одинаковых психологических закономерностей и встречаются также в других составляющих психологии нации, например в ценностных ориентациях.

Во-вторых, главным этнодифференцирующим признаком является не статика, а динамика национально-психологических феноменов. Поэтому наряду с системообразующей необходимо исследовать еще и динамическую сторону психологии нации (см. *Динамические компоненты психологии нации*).

В российской этнопсихологической науке сторонники теоретико-аналитического подхода (см. *Теоретико-аналитический подход в этнопсихологии*) стремятся изучать в национально-психологических явлениях лишь системообразующую сторону, приверженцы же функционально-исследовательского подхода (см. *Функционально-исследовательский подход в этнопсихологии*) в основном изучают их динамику. И те и другие не должны противопоставлять друг другу свои точки зрения.

Следует рассматривать психологию нации во всех формах ее существования и проявления. Только в этом случае можно добиться всесторонности и полноты ее изучения и объяснения.

Слухи — специфический вид информации, появляющейся спонтанно в силу информационного вакуума среди определенных слоев населения или специально кем-либо распространяемой с целью оказания воздействия на общественное сознание людей. Слухи часто представляют собой выражение недовольства, разочарования, страха, беспокойства, саморекламы, потребности блеснуть осведомленностью.

Люди передают слухи, удовлетворяющие их в чем-либо. При этом они за счет своих эмоций приукрашивают слухи, нередко дополняя их своими собственными вымыслами. Слухи обычно классифицируют по трем параметрам:

- экспрессивному (в соответствии с эмоциональными состояниями, выраженными в содержании слуха и особенностями эмоциональных реакций на него);
- информационному (в соответствии со степенью достоверности сюжета слуха);
- по степени влияния на психику людей.

По *экспрессивной характеристике* выделяются:

- *слухи-желания*, в которых содержащаяся информация имеет целью вызвать разочарование по поводу несбывшихся ожиданий или деморализацию объекта воздействия (так, во время Первой мировой войны во Франции и Германии преднамеренно распространялись слухи о скором окончании войны, которые, естественно, не оправдались, что вызвало массовые проявления недовольства в этих странах);
- *слухи-пугала*, в которых распространяемая с их помощью информация имеет целью инициировать состояние тревоги, неуверенности у объекта воздействия (это могут быть слухи о создании сверхоружия, о нехватке продовольствия и т. д.);
- *разоблачающие агрессивные слухи*, с помощью которых стремятся нарушить социальные связи, вызвать разлад во взаимоотношениях в среде конкретных людей.

По *информационной характеристике* выделяются *абсолютно недостоверные*, *недостоверные*, *недостоверные с элементами правдоподобия*, *правдоподобные слухи*.

По *степени влияния на психику людей* слухи делятся:

- *на будоражащие общественное мнение* в целом или в определенных группах людей, но не вызывающие явно выраженных форм асоциального поведения;
- *вызывающие антиобщественное поведение* определенных социальных групп;
- *нарушающие социальные связи и организационно-управленческие отношения между людьми* и вызывающие массовые беспорядки, панику и т. д.

Например, накануне каких-либо социальных катаклизмов часто появлявшиеся слухи о возможном голоде приводили к погромам магазинов.

Использование слухов требует большого искусства и осторожности, так как их содержание после начала их распространения выходит из под контроля. В ходе распространения содержание слухов зачастую подвергается изменениям, вплоть до приобретения противоположного смысла.

Совместимость-несовместимость (срабатываемость-несрабатываемость) в процессе взаимодействия людей — сложный социально-психологический феномен, показывающий возможности и перспективы достижения эффективности в совместной деятельности людей.

Различают несколько видов совместимости. *Психофизиологическая* совместимость основывается на взаимодействии особенностей темперамента, потребностей индивидов. *Психологическая* совместимость предполагает взаимодействие характеров, интеллектов, мотивов поведения. *Социально-психологическая* совместимость предусматривает согласование социальных ролей, интересов, ценностных ориентаций участников. Наконец, *социально-идеологическая* совместимость основана на общности идеологических ценностей, на сходстве социальных установок (по интенсивности и направленности) относительно возможных фактов действительности, связанных с реализацией этнических, классовых и конфессиональных интересов.

Между этими видами совместимости нет четких границ, тогда как крайние уровни совместимости, например физиологический и социально-психологический, социально-идеологический, имеют очевидные различия.

Совместная деятельность — процесс группового достижения целей. Группа выступает как совокупный субъект совместной деятельности с определенными мотивами, способами и межличностными отношениями.

Общие знания, взгляды и представления образуют групповое сознание, которое отражает существенные черты совместной деятельности. На достижение положительных результатов влияют: значимость ее целей, распределение ролей соответственно групповым нормам поведения и притязания личностей, организация самоуправления, этическая регуляция межличностных отношений, психологическая совместимость членов группы.

Внутренняя спаянность, согласованность индивидуальных действий, взаимная поддержка, оптимальное управление являются условием успешного осуществления совместной деятельности.

Содержание и динамика взаимодействия — сложный, многоэтапный процесс превращения (преобразования) одних социально-психологических явлений в другие. Можно разделить процесс взаимодействия людей на три этапа (уровня): начальный, средний и заключительный.

На своем начальном этапе (низшем уровне) взаимодействие представляет собой *простейшие первичные контакты людей*, когда между ними имеет место лишь определенное первичное и очень упрощенное взаимное или одностороннее «физическое» влияние друг на друга с целью обмена информацией и общения, которое в силу конкретных причин может и не достигать своей цели, а потому и не получать всестороннего развития.

Главное в успехе первичных контактов заключается в принятии или не принятии партнерами по взаимодействию друг друга. При этом они не составляют простой суммы индивидов, а являются некоторым совершенно новым и специфическим образованием связей и отношений, которое регулируется реальным или воображаемым (представляемым) различием-сходством, подобием-контрастом людей, включенных в совместную деятельность (практическую или умственную).

Различия между индивидами являются одним из основных условий развития их взаимодействий (общения, отношений, совместности, срабатываемости), а также их самих как личностей. Любой контакт обычно начинается с конкретно-чувственного восприятия внешнего облика, особенностей деятельности и поведения других людей. В этот момент, как правило, доминируют эмоционально-поведенческие реакции индивидов друг на друга. Отношения принятия-непринятия проявляются в мимике, жестах, позе, взгляде, интонации, стремлении закончить или продолжить общение. Они свидетельствуют о том, нравятся ли люди друг другу. Если нет, то следуют обоюдные или односторонние реакции отвержения (скольжение взгляда, отдергивание руки при пожатии, отворачивание головы, тела, отгораживающие жесты, «кислая мина», суетливость, убегание и т. п.) или прекращения установившегося контакта. И наоборот, люди обращаются к тем, кто улыбается, смотрит прямо и открыто, разворачивается в анфас, отвечает бодрой и веселой интонацией, к тем, кто заслуживают доверия и с кем можно развивать дальнейшее сотрудничество на основе совместных усилий.

Безусловно, принятие или непринятие партнерами по взаимодействию друг друга имеет и более глубокие корни, зависящие в частности, от принадлежности участников взаимодействия к определенным уровням однородности-разнород-

ности (степени сходства–различия) людей (см. *Уровни однородности–разнородности (степени сходства–различия) участников взаимодействия*).

Большую роль во взаимодействии на его начальном этапе играет и эффект конгруэнции (см. *Социальная конгруэнтность*). Конгруэнция предполагает минимум рассогласований в узловых моментах линий поведения участников контакта, следствием чего является снятие напряжения, возникновение доверия и симпатии на подсознательном уровне. В результате конгруэнции и действенных первичных контактов устанавливается *обратная связь* между людьми, способствующая или не способствующая развитию отношений между людьми (см. *Обратная связь в процессе взаимодействия*).

Сложившаяся на основе конгруэнтности и эффективной обратной связи психологическая общность партнеров укрепляет их контакты, приводит к развитию согласованности между ними, способствует преобразованию их личных отношений и действий в совместные. Установки, потребности, интересы, отношения в целом, выступая как мотивы, определяют перспективные направления взаимодействия партнеров, в то время как его тактика регулируется еще и взаимным пониманием личностных особенностей людей, их образами-представлениями друг о друге, о себе, задачах совместной активности. При этом регуляция взаимодействия и взаимоотношений людей осуществляется не одним, а целой группой образов. Помимо образов-представлений партнеров друг о друге в систему психологических регуляторов совместной деятельности входят образы-представления о себе (Я-концепция), представления партнеров о впечатлении, произведенном ими друг на друга, идеальный образ общественной роли, которую выполняют партнеры, взгляды на возможные результаты совместной деятельности. Эти образы-представления вместе не всегда четко осознаются людьми в процессе взаимодействия. Они чаще выступают как неосознанные впечатления и не находят выхода в понятийную сферу мышления субъектов совместной деятельности.

Вместе с тем психологическое содержание, заключенное в установках, мотивах, потребностях, интересах, отношениях, проявляется посредством волевых действий в различных формах направленного на партнера поведения.

На среднем этапе процесса взаимодействия людей, который получил название *продуктивной совместной деятельности*, развивающееся постепенно активное сотрудничество находит все большее выражение в эффективном решении проблемы соединения взаимных усилий партнеров. Обычно различают три *формы* или *модели организации совместной деятельности*:

- каждый участник делает свою часть общей работы независимо от другого;
- общая задача выполняется последовательно каждым участником;
- имеет место одновременное взаимодействие каждого участника со всеми остальными.

Их реальное существование зависит от условий деятельности, ее целей и содержания. Общие устремления людей вместе с тем могут привести к столкновениям в процессе согласования позиций. В результате люди вступают в отношения «согласия-несогласия» друг с другом. В случае согласия происходит вовлечение партнеров в совместную деятельность. При этом происходит распределение ролей и функций между участниками взаимодействия. Эти отношения вызывают особую направленность волевых усилий у субъектов взаимодействия, которое связано либо с уступкой, либо с завоеванием определенных позиций.

Поэтому от партнеров требуются проявления взаимной терпимости, собранности, настойчивости, психологической подвижности и других волевых качеств личности, опирающихся на интеллект и высокий уровень сознания и самосознания индивида. Вместе с тем в это время проявляется и эффект *совместимости* — *несовместимости* (или срабатываемости — несрабатываемости).

В то же время следует помнить о том, что двигателем взаимодействия и совместной деятельности выступает прежде всего именно *мотивация* его участников. Существует несколько видов социальных мотивов взаимодействия (т. е. мотивов, по которым человек вступает во взаимодействие с другими людьми):

- максимизации общего выигрыша (мотив кооперации);
- максимизации собственного выигрыша (индивидуализм);
- максимизации относительного выигрыша (конкуренция);
- максимизации выигрыша другого (альтруизм);
- минимизации выигрыша другого (агрессия);
- минимизации различий в выигрышах (равенство).

Осуществляемый участниками совместной деятельности взаимный контроль друг за другом может привести к пересмотру индивидуальных мотивов деятельности, если имеют место значительные различия по их направленности и уровню, в результате чего индивидуальные мотивы людей начинают координироваться. В ходе этого процесса происходит постоянное согласование мыслей, чувств, отношений партнеров по совместной жизнедеятельности. Оно облекается в различные формы влияния людей друг на друга. Одни из них побуждают партнера к действиям (приказ, просьба, предложение), другие санкционируют действия партнеров (согласие или отказ), третьи вызывают на дискуссию (вопрос, рассуждение). Сама же дискуссия может происходить в форме освещения, беседы, диспута, конференции, семинара и целого ряда других видов межличностных контактов. Однако выбор форм воздействия чаще продиктован функционально-ролевыми взаимосвязями партнеров в совместной работе. Например, контрольная функция руководителя побуждает его к более частому использованию приказов, просьб и санкционирующих ответов, в то время как педагогическая функция того же руководителя требует более частого использования дискуссионных форм взаимодействия.

Таким образом реализуется процесс взаимовлияния партнеров по взаимодействию. Посредством него люди «обрабатывают» друг друга, стремясь к изменению и преобразованию психических состояний, установок и в конечном счете поведения и психологических качеств партнеров по совместной деятельности. Взаимовлияние как изменение мнений и оценок может быть ситуативным, когда этого требуют обстоятельства. В результате повторяющихся изменений мнений и оценок происходит формирование устойчивых оценок и мнений, сближение которых приводит к поведенческому, эмоциональному и когнитивному единству участников взаимодействия. Это, в свою очередь, приводит к сближению интересов и ценностных ориентаций, интеллектуальных и характерологических особенностей партнеров. Регуляторами взаимовлияний людей друг на друга являются механизмы внушения, конформности и убеждения, когда под действием мнений, отношений одного партнера изменяются мнения, отношения другого партнера. Они формируются на базе более глубокого свойства живых систем — подражания. В отличие от последнего внушение, конформность и убеждение регулируют меж-

личностные нормы мыслей и чувств. *Внушение* — это такое влияние на других людей, которое они воспринимают неосознанно. *Конформность* в отличие от внушения представляет собой явление сознательного изменения мнений, оценок. Ситуативно и сознательно конформность позволяет поддерживать и согласовывать представления (нормы) по поводу происходящих событий в жизни и деятельности людей. Разумеется, события имеют различную степень значимости для тех, кто вынужден их оценивать. *Убеждение* же — это процесс длительного воздействия на другого человека, в ходе которого он сознательно усваивает нормы и правила поведения партнеров по взаимодействию.

Сближение или изменение взаимных точек зрения и мнений затрагивает все сферы и уровни взаимодействующих людей. В условиях решения конкретных текущих задач жизни и деятельности, и особенно общения, их конвергенция–дивергенция выступает своеобразным регулятором межличностного взаимодействия. Если сближение оценок и мнений формирует единый «язык», а также групповые нормы отношений, поведения и деятельности, то их расхождение выступает уже в качестве движущей силы развития межличностных отношений и групп. Межличностные взаимовлияния зависят от степени *определенности*—*неопределенности* (очевидности-неочевидности) фактов, событий, явлений, по которым принимаются те или другие решения.

Исследователями обнаружена следующая зависимость: при высокой определенности (очевидности) задачи вероятность изменения оценок и мнений меньшая, адекватность же их решения более высокая. При высокой неопределенности (неочевидности) задачи вероятность изменений оценок и мнений большая, адекватность же их решения менее высокая. Данную зависимость можно назвать законом «социально-психологической целесообразности», которая в целом указывает на то, что, что в условиях обсуждения мнений, оценок возрастает их адекватность реальному положению дел.

Заключительным этапом (высшим уровнем) взаимодействия всегда выступает исключительно эффективная *совместная деятельность людей, сопровождающаяся взаимопониманием*. Взаимопонимание людей — это такой уровень их взаимодействия, при котором они осознают содержание и структуру настоящего и возможного очередного действия партнера, а также взаимно содействуют достижению единой цели. Для взаимопонимания недостаточно совместной деятельности, нужно взаимодействие. Оно исключает свой антипод — взаимодействие, с появлением которого возникают недопонимание, а потом и непонимание человека человеком.

Содержание психологии класса — это его потребности, интересы, ценностные ориентации, ролевые представления, нормы поведения, традиции и другие социально-психологические явления.

Основу классовой психологии, в той или иной степени влияющую на все другие ее стороны и проявления, формируют *потребности* людей, составляющих класс или межклассовую группу. На каждом этапе экономического, социального и культурного развития общества классовое положение обуславливает объем и состав доступных им материальных и духовных благ, основное содержание их деятельности, их реальные возможности обладать теми или иными вещами.

Содержание потребностей зависит от того, что имеет человек, представитель класса, и чего ему недостает. Специфика его деятельности развивает в нем одни

потребности и подавляет другие. Предпринимательская деятельность буржуазии, например, формирует у ее представителей ярко выраженную потребность выстоять в конкурентной борьбе, сохранить себя в составе привилегированного класса и обеспечить получение новой прибыли. Именно для удовлетворения этой потребности буржуа вынуждены постоянно вкладывать в производство все новые и новые деньги, стремясь укрепить, расширить и усовершенствовать его, завоевывать новые рынки сбыта продукции. Все это заставляет буржуазию вырабатывать такие психологические черты, как инициативность, предприимчивость, решительность, прагматизм, стремление к личному успеху, индивидуализм и др.

Не меньшее значение в содержании классовой психологии имеет и такой элемент общественного сознания, как интересы. *Интересы класса*, являясь одной из важнейших его движущих сил, обусловлены положением класса в системе производственных отношений данного общества. Они могут различаться по степени зрелости, которая зависит главным образом от уровня развития объективных потребностей класса. Однако существуют и другие факторы, например субъективные, которые могут влиять на них. Например, на степень зрелости интересов класса оказывают воздействие специфические традиции общественно-политической жизни данной страны (например, наличие или отсутствие демократических ориентаций, сила религиозной веры и др.), а также целенаправленное идеологическое воздействие на общественную психологию класса со стороны других классов и межклассовых групп.

Следует иметь в виду, что классовые интересы нельзя сводить только к экономическим, какими бы важными и приоритетными они ни были (например, получение прибыли, монополизация производства у буржуазии). Направленность интересов класса гораздо шире — она затрагивает всю совокупность институтов, норм и ценностей, действующих в данном обществе. С особой остротой столкновение интересов различных классов проявляется в политической сфере, поскольку политические интересы — это обобщенное выражение всех прочих интересов, в том числе и экономических. Именно в них резюмируется отношение данного класса к политической власти в обществе. Все попытки какого-либо ущемления интересов класса, особенно со стороны государства, воспринимаются его представителями как покушение на их жизненные устои.

Социальная действительность показывает, что ни один класс, ни одна из межклассовых групп не поступает своими интересами добровольно, на основе нравственно-этических соображений или призывов к гуманизму, к учету интересов другой стороны, других классов или социальных групп. Конфликт классовых интересов обычно приводит к возникновению классовой борьбы. Заметим, что классовые интересы, как свидетельствует мировая история, очень редко выступают в чистом виде. Обычно они облекаются в те или иные идеологические, религиозные или нравственно-этические одежды, с помощью которых классовый интерес приобретает вид интереса общего или даже всеобщего.

В основе формирования и развития *ценностей класса* также лежат его потребности, определяющие прежде всего базовую значимость всей их системы — характер собственности на средства производства. Известно, что ценности объективно определяются экономическими условиями деятельности класса. У предпринимателей-собственников, вся жизнь которых проходит в жесткой конкурентной борьбе, ценностная система базируется на догмате святости и неприкосновенности частной собственности, являющейся залогом личного раскрепощения, един-

ственным средством достижения благополучия и независимости для себя и своих потомков. Если в основе «традиционных» ценностей буржуазии лежат собственность и прибыль, то в системе ценностей высших менеджеров упор делается на профессиональных качествах управляющего, его компетенции. При этом знания, компетентность, организационный талант рассматриваются ими в качестве основного источника власти.

Наряду с материальными ценностями, являющимися объектом направленных на них интересов, в качестве ценностей могут выступать и некоторые феномены общественного сознания, выражающие эти интересы в идеальной форме (принципы, идеалы, нормы и т. д.), т. е. духовные ценности. Для буржуа, например, таковыми являются индивидуальная свобода, личная независимость от регламентирующего воздействия кого бы то ни было. В связи с этим следует иметь в виду, что в общественном сознании данного класса собственность, личная свобода и хозяйственная власть отражаются как нечто единое, органически взаимосвязанное. За столкновением на идеологической арене различных, часто противоположных духовных ценностей классов необходимо видеть противостояние интересов классов и межклассовых групп, их социально-политических позиций.

В содержание классовой психологии входят не все потребности, интересы и ценности составляющих класс личностей, а лишь те из них, которые являются типичными для данного класса.

Важное место в содержании классовой психологии занимают *нормы поведения*, функционирующие в виде определенных требований, предписаний, пожеланий и ожиданий соответствующего поведения. Класс или межклассовая группа с помощью норм, выработанных ими, регулируют, контролируют, направляют и оценивают поведение своих представителей. Нормы поведения вырабатываются с учетом систем общественных отношений, интересов класса и представлений его о должном, допустимом, возможном, одобряемом, желательном, приемлемом или о нежелательном, неприемлемом и т. д. С помощью норм требования и установления класса переводятся в эталоны, модели, стандарты необходимого поведения и в такой форме адресуются личности. К нарушителям норм поведения класс применяет санкции, часто весьма жесткие (критика, насмешки, угрозы, бойкот, сплетни и т. п.). Усвоение и использование норм поведения, принятых в данной социально-классовой среде, является важным условием формирования человека как представителя класса. Принимая и реализуя в своем повседневном поведении и общении определенную систему норм и связанных с ними ценностей, человек оказывается включенным в группу лиц, разделяющих, принимающих указанную систему ценностей и практически реализующих ее. В противном случае личность может быть отвергнута представителями класса.

Помимо рассмотренных выше элементов классовая психология, по мнению ряда исследователей, включает еще и «психический склад», т. е. некоторый психический облик социального класса, проявляющийся в *социальном характере, традициях, правах, привычках* и т. д.

Анализируя социальный характер, например, мелкой буржуазии, исследователи отмечают, с одной стороны, ее индивидуализм, прагматизм и расчетливость, рационализм, консерватизм, а с другой — трудолюбие, преданность профессии и своему делу, ответственность и чувство долга, социальную ответственность. Для интеллигенции и управленческо-административного персонала (средних и низших менеджеров), относящихся к так называемым новым слоям, характерным яв-

ляется преданность своей работе, специальности, профессиональному долгу, организации, учреждению, склонность к коллективным действиям в защиту своих интересов в сочетании со специфическим, но довольно сильным индивидуализмом, определенная социальная активность. Что же касается традиций, обычаев, нравов и привычек, то они играют роль важных регуляторов поведения членов класса или межклассовой группы, а потому имеют большое значение в плане понимания особенностей классовой психологии.

Все составляющие классовой психологии находятся между собой в отношениях тесной взаимосвязи и взаимовлияния. Следовательно, изучение ее должно осуществляться с учетом этих взаимосвязей и взаимовлияний, что позволит глубже понять и объяснить ее своеобразие. Содержание классовой психологии класса в наиболее ярком виде проявляется в социально-психологических особенностях ее конкретных представителей.

Например, основными характеристиками психологии *рабочего класса* (индустриальных и сельскохозяйственных рабочих, средних и низших служащих) являются: трудолюбие; меньшая удовлетворенность (по сравнению с другими классами и социальными группами) своим социальным и материальным положением; слабый социальный конформизм; сильная мировоззренческая ориентированность; способность, а очень часто и настойчивое стремление к массовому выражению своих социальных и имущественных настроений и переживаний; большая подверженность влиянию идеологической (информационной, культурной, национальной и националистической) пропаганды и агитации; большая изолированность от близкого общения с представителями других классов и социальных групп; высокая степень внутриклассовой организованности и сплоченности и др. Следует иметь в виду, что существуют значительные психологические различия между промышленными и сельскохозяйственными рабочими, которые обусловлены неодинаковыми условиями жизни в городе и в деревне. Сельскохозяйственные рабочие в большей степени выдержанны, настойчивы, менее подвержены перепадам в настроениях и переживаниях и т. д.

К отличительным психологическим особенностям *класса буржуазии* (высшие и средние собственники, высшие наемные управляющие, представители власти, финансовые олигархи) обычно относят: рациональный образ мышления и деловой этики; самоотдачу и самоограничение в производственной деятельности; индивидуализм и себялюбие; ярко выраженную потребность выстоять в конкурентной борьбе; высокое стремление к получению максимальной производственной и финансовой прибыли; преданность своему делу, проявляющуюся в том числе и в непрерывной нацеленности на его расширение, постоянном вкладывании в производство все новых и новых денег, стремлении укрепить, расширить и усовершенствовать его, завоевать новые рынки сбыта продукции; высокую деловую (а часто и межличностную) агрессивность; стремление сохранить себя в составе привилегированного класса и др.

Средним слоям населения (мелкой буржуазии и мелким собственникам, интеллигенции и административному персоналу), как правило, присущи следующие особенности психологии: трудолюбие; преданность профессии и своему делу; высокая степень ответственности и чувства долга; высокий прагматизм и индивидуализм; компетентность и организационный талант; умение перспективно мыслить; наличие навыков эффективно организовывать свою деятельность и работу других людей; часто присутствие ощущения неустойчивости (эфемерности) сво-

его труда и своих усилий; периодическое присутствие чувства страха, бессилия, неспособности повлиять на ход событий и др. *Маргинальным слоям населения* (безработным, нищим, бомжам) обычно свойственны: неверие в свои силы; убеждение в безысходности своего положения; моральная и духовная деградация; социальный страх и др.

Сознание класса — а) форма духовного освоения им своего бытия, исторически обусловленный уровень осознания его членами своего положения в системе существующих общественных отношений, а также своих классовых потребностей и интересов; б) производное от его общественной психологии и идеологии.

Сознание класса является продуктом длительного социально-исторического развития, в основе которого лежит динамика потребностей людей, принадлежащих к данному классу, и возможностей их осуществления, а также связанных с этим представлений и практических социальных действий людей. Генетически сознание класса представляет собой феномен, производный от обыденной, повседневной классовой психологии от того непосредственного, стихийного, эмоционально окрашенного и во многом случайного психологического отражения социально-экономических, политических и других условий бытия класса, которое формируется как результат освоения индивидом совокупного опыта класса, личного жизненного опыта его представителей и их общения между собой.

Различающиеся условия бытия разных социальных классов порождают в первую очередь различные потребности, интересы и мотивы деятельности людей. В своей совокупности они складываются в специфические, частично осознаваемые, частично не осознаваемые психологические особенности, общие для большинства представителей класса. Эти особенности, трансформируясь определенным образом (в частности, приобретая более строгие и рациональные формы, например, в виде ценностных ориентаций, вырастающих на основе потребностей и мотивов действия), составляют содержание сознания класса.

Развитие сознания класса в более конкретном выражении, подразумевающим индивидов-представителей класса, объединенных в одну из составляющих класс реальных (малых) групп, включает три условно выделяемых уровня:

- *типологический*, при котором представители класса идентифицируют себя и друг друга по внешним признакам и фиксируют свою внешнюю схожесть, но отсутствует сознание единства и общности интересов;
- *идентификационный*, когда появляется групповое самосознание на уровне первичной общности, связанной общими условиями жизни и деятельности, а также потребностями и интересами;
- *уровень солидарности*, при котором возникает осознание единства интересов и ценностей большой общности и своей принадлежности к ней.

Продвижение по данным уровням связано с объективными и субъективными факторами. К *объективным* обычно относятся:

- соотношение между собой (в рамках социальной структуры общества) различных больших и малых групп, членом которых одновременно является представитель класса;
- интенсивность внутригрупповых, особенно межличностных, коммуникаций, их соотношения с межгрупповыми и надгрупповыми коммуникационными процессами;

- уровень социальной мобильности группы, возможность перехода из данной группы в другие.

К *субъективным* факторам прежде всего относятся:

- развитость групповой организации (наличие классовой партии, профсоюзов и т. п.);
- способность к созданию группой своей общности («закрытые», с сектантским типом сознания, и «открытые» группы);
- наличие и развитость групповой идеологии.

Соотношение понятий индивид, личность, субъект, индивидуальность — сложившиеся представления относительно правильного понимания роли и значения этих важнейших характеристик человека.

В понятии «индивид» выражаются два основных признака:

- это своеобразный представитель других живых существ, продукт фило- и онтогенетического развития, носитель видовых черт;
- это отдельный представитель человеческой общности — выходящее за рамки природной (биологической) ограниченности социальное существо, использующее орудия, знаки и через них овладевающее собственным поведением и психическими процессами.

Оба значения этого понятия взаимосвязаны и описывают человека как существо своеобразное.

Наиболее общими характеристиками индивида являются: целостность и своеобразие его психофизиологической организации, устойчивость во взаимодействии с окружающей средой, активность. В обыденной жизни под индивидом понимают конкретного человека со всеми присущими ему особенностями.

Личность — это конкретный человек, являющийся представителем определенного государства, общества и группы (социальной, этнической, религиозной, политической, половозрастной и т. д.), осознающий свое отношение к окружающим его людям и социальной действительности, включенный во все отношения последней и занимающийся своеобразным видом деятельности и наделенный специфическими индивидуальными и социально-психологическими особенностями. Личность вместе с тем всегда является *субъектом* (участником, исполнителем) исторического и общественного процесса в целом, субъектом конкретной деятельности, в частности источником познания и преобразования объективной действительности. Сама же деятельность при этом выступает формой активности человека, позволяющей ему совершенствовать окружающий мир и самого себя.

В свою очередь, в понятии *индивидуальность* отражается отнюдь не над- или сверхличностное. Когда говорят об индивидуальности, то имеют в виду оригинальность личности. Обычно словом «индивидуальность» определяют какую-либо главенствующую особенность личности, делающую ее не похожей на окружающих. Индивидуален каждый человек, но индивидуальность одних проявляется очень ярко, других — малозаметно. Индивидуальность может проявляться в интеллектуальной, эмоциональной, волевой сфере и сразу во всех видах психической деятельности. Индивидуальность характеризует личность конкретнее, детальнее и тем самым полнее. Она является постоянным объектом исследования при изучении каждой конкретной личности.

Сопrotивляемость внушению (контрсуггестия) — свойство человеческого сознания оказывать сопротивление внушению. Оно базируется на контрсуггестивном механизме, который включает проявление мировоззренческих (взгляды, убеждения, социальные ценности), мыслительных (сомнение, недоверие и т. д.), эмоциональных (страх, стыдливость и т. д.) и волевых (негативизм и т. д.) компонентов психики людей.

Сопrotивляемость внушению обычно проявляется в форме негативных словесных реплик, отрицательных эмоциональных реакций, негативных действий. Сопrotивляемость внушению подразделяется, во-первых, на намеренную и ненамеренную. Основой *ненамеренной* сопротивляемости внушению является свойственная людям некоторая степень сомнений, недоверия, а также проявление других качеств общей критичности. *Намеренная* сопротивляемость внушению действует на осознаваемом уровне психики: объект воздействия критически анализирует то, что ему пытаются внушить, сопоставляет содержание внушения со своими взглядами и убеждениями и т. п.

Во-вторых, различают также индивидуальную и групповую сопротивляемость внушению. *Индивидуальная* сопротивляемость представляет собой противодействие внушению со стороны одного человека. Установлена положительная зависимость этой разновидности сопротивляемости внушению от индивидуальных и возрастных особенностей психики личности (стойкости ее взглядов и убеждений, жизненного опыта, степени общей критичности, соотношения между рациональными и эмоциональными сторонами психики и т. п.).

Под *групповой* сопротивляемостью понимается сопротивление внушению со стороны целой группы. Практика показала зависимость этой разновидности сопротивляемости внушению от качественного и количественного состава социальных общностей, степени их сплоченности, единства целей и мотивов деятельности и других факторов. Установлено также, что чем менее развиты межгрупповые связи и отношения, тем слабее групповая сопротивляемость внушению.

В-третьих, различают общую и специальную сопротивляемость внушению. *Общая* — базируется на общей критичности людей в отношении внешних воздействий. Как правило, она отличается широтой своего действия и небольшой силой, хотя и разной у разных испытуемых. *Специальная* сопротивляемость внушению имеет более узкую сферу действия, вплоть до пределов одного человека или конкретной внушающей информации. Например, человек, воспитываемый на определенных принципах, не примет определенную информацию (предать Родину, отказаться от помощи близким и т. д.).

Сопrotивляемость внушению обладает определенной изменчивостью. Один и тот же объект воздействия обнаруживает разную степень сопротивляемости внушению в отношении разных субъектов внушения и в отношении разного содержания внушений. Это зависит от степени авторитетности субъекта, соответствия содержания внушения потребностям, взглядам и убеждениям объекта внушения.

Сопrotивляемость внушению характеризуется динамизмом. Величина реальной сопротивляемости внушению постоянно колеблется, меняется как в сторону понижения, так и в сторону повышения. При своем росте она может привести к пределу, когда внушающее воздействие перестает давать какой-либо эффект. Так, высокой сопротивляемостью внушению обладает человек, выполняющий знакомую для него деятельность. В этом случае какое-либо психологическое воздействие на него нецелесообразно.

Соревнование — взаимное стимулирование активности в процессе совместной деятельности.

Если взаимоотношения между ее участниками складываются на основе взаимопомощи и коллективизма, обмена опытом, соревнование может выразиться в увеличении результатов индивидуальных или общих действий. Но даже простой контакт в ходе группового взаимодействия вызывает у людей некоторый прилив жизненной энергии.

Сострадание — одна из форм проявления человеколюбия, участливого понимания психического состояния другого человека.

Тактично выраженное сострадание, готовность помочь смягчают тяжелые, неприятные чувства, возникшие у другого человека в случае неудачи, потери близких и т. п.

Чувство сострадания — это конкретный гуманизм межчеловеческих отношений. Оно подсказывает, как увидеть в другом себе подобного, как поставить себя на место того другого, понять значение моральной и психологической поддержки среди людей.

Социализация — это двусторонний процесс усвоения индивидом социального опыта того общества, к которому он принадлежит, с одной стороны, и активного воспроизводства и наращивания им систем социальных связей и отношений, в которых он развивается, — с другой.

С первых дней своего существования он окружен другими людьми и включен в социальное взаимодействие. Первые представления об общении человек приобретает еще до того, как научится говорить. В процессе взаимоотношений с другими людьми он получает определенный социальный опыт, который, будучи субъективно усвоенным, становится неотъемлемой частью его личности.

Человек не только воспринимает социальный опыт и овладевает им, но и активно преобразует его в собственные ценности, установки, позиции, ориентации, в собственное видение общественных отношений. При этом личность субъективно включается в разнообразные социальные связи, в исполнение различных ролевых функций, тем самым преобразуя и окружающий ее социальный мир, и себя.

Социализация не есть антипод индивидуализации. Процесс социализации не ведет к нивелированию личности, индивидуальности человека. Скорее наоборот, в этом процессе человек обретает свою индивидуальность, но чаще всего сложным и противоречивым образом. Усвоение социального опыта всегда субъективно. Одни и те же социальные ситуации по-разному воспринимаются и по-разному переживаются различными личностями. А потому они оставляют неодинаковый след в психике, в душе, в личности различных людей.

Социальный опыт, который выносится разными людьми из объективно одинаковых социальных ситуаций, может быть, следовательно, существенно различным. Таким образом, лежащее в основе процесса социализации усвоение социального опыта становится и источником индивидуализации личности, которая не только субъективно усваивает этот опыт, но и активно его перерабатывает.

Личность выступает в качестве активного субъекта социализации. Более того, процесс социальной адаптации личности следует рассматривать как активно развивающийся, а не только как активно-приспособительный. Социализация не завершается, когда человек становится взрослым. Она, образно говоря, относится по

типу к процессам «с неопределенным концом», хотя и с определенной целью. И продолжается этот процесс непрерывно на протяжении всего онтогенеза человека. Из этого следует, что социализация не только никогда не завершается, но и никогда не бывает полной (см. также: *Этапы социализации личности; Содержание социализации личности*).

К социализации близко понятие психологической (социально-психологической) адаптации, представляющей собой процессы близкие, взаимозависимые, взаимообусловленные, но не тождественные. Социализация личности — это формирование и становление личности через овладение социальным опытом. Психологическая же адаптация выступает одним из ведущих и определяющих механизмов социализации личности (см.: *Адаптация социально-психологическая; Структура социализации личности; Факторы социализации личности*).

Социализацию можно рассматривать как *типичный* и как *единичный* процесс. Типичность определяется социальными условиями и зависит от классовых, расовых, этнических и культурных различий. Социализация как типичный процесс означает похожесть ее протекания для представителей схожих социальных или возрастных групп — одинаковых религий, культуры, одних и тех же поколений. Социализация безработного типична для безработных и отличается от социализации преуспевающего бизнесмена. То же самое можно сказать о бродягах, бездомных, хронически больных, инвалидах. Совершенно по-особому, но все равно типично проходит социализация эмигрантов, связанная с вынужденной необходимостью адаптироваться к чужой языковой среде, культуре. Своеобразна социализация национальных меньшинств, маргиналов. Социализация как единичный процесс возникает за счет индивидуальной специфики: способностей, внешних данных, степени конформности, коммуникабельности личности, индивидуального уровня идентичности, т. е. стремления к развитию своих способностей, осознания своего жизненного пути как уникального и др.

Социальная депрессия — вид социального расстройства, снижение тонуса общественного настроения людей. Является производным от депрессии человека, когда он испытывает чувство огромной печали, вины и собственной бесполезности, когда жизнь кажется ему невыносимо тяжелой.

Формальный диагноз социальной депрессии требует наличия пяти из нижеперечисленных симптомов (включая либо подавленное настроение всего общества или отдельных его элементов, либо утрату многими людьми интереса к окружающей жизни):

- всеобщая печаль, угнетенное душевное состояние многих людей в обществе или конкретных его составляющих;
- потеря большинством людей интереса к обычным делам, смыслу жизни;
- резкие смены в уровне бытовой и политической активности всего населения — летаргия и апатия либо возбужденное состояние, охватившие большинство групп в обществе, живущих по своим собственным законам; спад общественной энергии, сильная усталость, проявляющаяся не только у отдельных людей и их групп, но и у политических и национальных лидеров;
- негативная самооценка людьми и различными группами общества социальной ситуации в государстве или регионе, чувство вины и собственной бесполезности, проявляющиеся повсеместно;

- замедленное мышление и нерешительность, царящие во всеобщем масштабе;
- навязчивые мысли о смерти или самоубийстве, проявляющиеся с нарастающей силой.

Социальная депрессия является наиболее широко распространенным психическим расстройством, поражающим примерно 15–20% населения, а иногда и намного больше. Средний возраст людей, подверженных воздействию этого феномена, колеблется между 40 и 50 годами. Женщины страдают чаще, чем мужчины. Социально зависимые или угнетенные элементы общества (классы, нации, профессии) поддаются социальной депрессии легче.

Социальная идентификация — психологический механизм познания личностью или группой других людей в ходе непосредственных или опосредованных контактов с ними, при котором осуществляется сравнение или сопоставление внутренних состояний или положения партнеров, а также образцов для подражания со своими психологическими и другими характеристиками.

Идентификация представляет собой процесс эмоционального и иного отождествления человека с другим человеком, группой, образцом. Это механизм социализации личности, осуществляющий «присвоение» индивидом своей человеческой сущности. В отличие от идентификации обособление — механизм индивидуализации личности, воплощенный в стремлении человека выделиться из числа других, закрыться, отстраниться. Частный случай обособления — отчуждение — характеризуется как эмоциональная холодность, лишение близости и доверия.

Идентификация имеет двойное воздействие на развитие личности: с одной стороны, формирует способность к установлению положительных отношений с людьми, ведет к развитию социально значимых качеств, с другой — может привести к растворению индивида в другом человеке, выхолащиванию индивидуального. Обособление, в свою очередь, дает возможность общающимся сохранить свою индивидуальность, чувство собственного достоинства. Через обособление развивается ответственность, самостоятельность. Вместе с тем обособление может привести к отчуждению (эмоциональной холодности).

Идентификация в противоположность нарциссизму играет огромную роль в поведении и духовной жизни человека. Ее психологический смысл заключается в расширении круга переживаний, в обогащении внутреннего опыта. Она известна как самое раннее появление эмоциональной привязанности к другому человеку. С другой стороны, идентификация часто выступает элементом психологической защиты людей от объектов и ситуаций, вызывающих страх, порождающих тревожные и напряженные состояния. Благодаря ей также достигается символическое обладание желаемым, но недостижимым объектом.

При расширительном толковании идентификация представляет собой неосознаваемое следование образцам и идеалам, позволяющее преодолеть собственную слабость и чувство неполноценности. Идентификация — феномен, который существует в сознании только одного индивида, пары людей или совокупного субъекта (группы, общности). Именно это ощущение (конкретно-чувственное отражение) выражает неразделимость общности людей. Ему не обязательно соответствует реальное сходство личностей. Между объективным и субъективным (представляемым) сходством, тождеством существуют разные зависимости.

В элементарной единице взаимодействия (паре индивидов) возможны следующие сочетания объективного и субъективного сходства, тождества личностей:

- объективное и субъективное сходство;
- объективное сходство и субъективное различие;
- объективное различие и субъективное сходство;
- объективное и субъективное различие.

Если на первых этапах общения субъективное (видимое в представлениях) сходство — отождествление более существенно, то по мере упрочения взаимоотношений объективное сходство становится решающим.

Идентификация может классифицироваться в соответствии с тем, кто или что является точкой отсчета: личность воспринимающего и оценивающего или личность другого человека. В первом случае собственные личностные качества отождествляются с качествами другого человека. При этом субъективное (в представлении) сближение качеств и оценок осуществляется через приписывание другому своих личностных особенностей. Во втором случае отождествление идет также через сравнение другой личности со своей, но сближение качеств и оценок в представлении осуществляется благодаря приписыванию себе личностных особенностей другого.

Такая дифференциация связана с типом доминирующей тенденции — идти в восприятии и оценках «от себя» или «от другого». Тенденция идти «от других» считается более плодотворной как в плане развития самой личности, так и всей системы межличностных отношений разнообразных общностей. Российские ученые называют идентификацию предпосылкой групповой сплоченности, ориентирующей людей на выработку единства мотивации, формирование бесконфликтных взаимоотношений на основе нравственных принципов. Наиболее полно это выражается в сочувствии и соучастии, когда каждый член эмоционально однородной группы активно откликается на удачу и неудачи других.

Проявление групповой идентификации может выражаться в:

- признании за другим, как и за собой, равных прав и обязанностей;
- оказании друг другу содействия и поддержки;
- требовательном отношении к себе, равно как и к товарищам.

Психологической основой такой идентификации выступает складывающаяся в совместной деятельности готовность каждого чувствовать, переживать и действовать в отношении другого так, как если бы им был он сам.

Социальная истерия — массовидное состояние, проявляющееся в их усиленной возбудимости и эмоциональности людей, их аффективных реакциях, индивидуальной и групповой внушаемости.

Для социальной истерии характерно несоответствие между глубиной переживаний и яркостью их внешних выражений: громкие крики, плач, мнимые обмороки, выразительные жесты по поводу незначительных событий, в действительности мало волнующих впавших в истерику людей.

Внешне истерия нередко проявляется в открытых нападках на общество в целом, другие социальные группы, приобретающие довольно острые, а порой и воинственные формы.

Социальная истерия развивается по механизму проявления массовидного поведения людей (см.: *Толпа; «Циркулярная реакция»*).

Социальная конгруэнция — подтверждение взаимных ролевых ожиданий, единый резонансный ритм, созвучность переживаний участников взаимодействия.

Конгруэнция предполагает минимум рассогласований в узловых моментах линий поведения участников контакта, следствием чего является снятие напряжения, возникновение доверия и симпатии на подсознательном уровне. Конгруэнция усиливается вызванными у партнера ощущением соучастия, интересом, поисковой взаимной активностью на основе его потребностей и жизненного опыта. Она может появиться с первых минут контакта между ранее незнакомыми партнерами, а может не возникнуть вообще.

Наличие конгруэнции говорит о повышении вероятности того, что взаимодействие будет продолжено. В этом смысле стремиться достигнуть конгруэнции следует с первых минут контакта. К основным факторам достижения конгруэнции обычно относятся:

- *переживание сопринадлежности*, которое возникает в случаях, когда цели субъектов взаимодействия связаны между собой и когда существует основа для межличностного сближения;
- принадлежность субъектов к одной социальной группе;
- *эмпатия*, которая легче реализуется как при установлении эмоционального контакта, так и при сходстве поведенческих и эмоциональных реакций партнеров, а также при наличии одинаковых чувств к какому-то предмету, когда привлекается внимание к чувствам партнеров (например, они просто описываются);
- *идентификация*, которая усиливается при живости, разнообразии поведенческих проявлений взаимодействующих сторон, когда человек видит в другом черты своего характера и когда партнеры как бы меняются местами и ведут обсуждение с позиций друг друга, а также при ссылаках на прежние случаи; при общности мыслей, интересов, социальных ролей и позиций.

Социальная психология как наука — отрасль психологической науки, изучающая закономерности возникновения и функционирования общественно-психологических явлений, которые выступают результатом взаимодействия людей (и их групп) как представителей различных общностей.

Следует различать понятия «общественная психология» как явление (нижний уровень) общественного сознания и «социальная психология» как наука, изучающая явления общественной психологии. На практике чаще употребляется термин «социально-психологические явления», а не термин «общественно-психологические явления».

Общественно-психологические феномены находятся в сфере пристального внимания многих наук — социологии, политологии, психологии и других, что и обуславливает различие во взглядах на их сущность и содержание. Однако совершенно очевидно, что представители различных отраслей знаний, по-разному изучая и интерпретируя социально-психологические явления, должны обязательно учитывать как социологические, так и психологические закономерности их формирования и проявления. Только в этом случае можно говорить об адекватном и

точном их исследовании и осмыслении. Социальная психология как наука как раз и делает это.

Социальная психология прочно и закономерно связана с другими отраслями научных знаний. С одной стороны, философия, социология и другие общественные науки предоставляют социальной психологии возможность методологически точно и теоретически правильно подходить к пониманию сущности социально-психологических явлений и процессов и специфики общественного сознания, их происхождения, особенностей развития и роли в жизни и деятельности людей. *Общая психология* позволяет социальной психологии более точно понять и методологически правильно осмыслить психологические особенности личности (индивида), являющегося субъектом общественных отношений и носителем социальной психики. *Исторические науки* показывают социальной психологии, как осуществляется развитие социальной психики и сознания людей на различных этапах становления общества и человеческих отношений. *Политические науки* помогают социальной психологии правильно понять, какие политические явления (процессы) и как влияют на общественное сознание людей, как изменяется социальная психика людей в условия политической деятельности или под ее влиянием. *Экономические науки* раскрывают социальным психологам сущность и своеобразие функционирования экономических процессов в обществе, показывают им, как они влияют на общественные отношения и на проявление в них социальной психики и общественного сознания людей. *Культурология, этнология*, исследуя особенности культурного и этнического развития различных этнических общностей, дают возможность социальной психологии адекватно и правильно интерпретировать влияние культуры и национальной принадлежности на специфику проявления социально-психологических феноменов. *Педагогические науки* предоставляют социальной психологии информацию об основных направлениях обучения и воспитания людей, позволяющую ей вырабатывать рекомендации по социально-психологическому психологическому обеспечению этих процессов.

С другой стороны, социальная психология, изучая условия и специфику формирования, развития и функционирования общественной психики и сознания людей, позволяет естественным и общественным наукам более правильно интерпретировать законы отражения общественным сознанием людей объективной действительности, экономических и социальных отношений.

Исследуя закономерности формирования и развития социально-психологических явлений и процессов в своеобразных общественно-исторических условиях, социальная психология оказывает определенную помощь и историческим, экономическим и политическим наукам. Особое значение имеет социальная психология для педагогических наук, так как знание закономерностей функционирования социально-психологических особенностей людей служит теоретическим обоснованием для выработки наиболее эффективных методов их обучения и воспитания.

Социальная психотерапия — одна из наиболее современных областей психотерапии и социальной психологии, выросшая из потребности в более позитивных взглядах на человеческую личность и ее социальное окружение, а также факторы, на них влияющие, чем это было предложено в теориях психоанализа или бихевиоризма.

Социальная психотерапия в настоящее время ориентирована на оказание психологической помощи людям, оказавшимся в трудных условиях жизни и деятель-

ности в обществе или его социальных группах, но не являющимся пациентами медицинских учреждений. Средствами социально-психологического тренинга и социальной психокоррекции психологи возвращают их к активной работе, выполнению своих профессиональных обязанностей.

Социальная рефлексия — механизм социального восприятия (социальной перцепции), в основе которого лежит способность человека представлять себе то, как он воспринимается партнером по общению. Это не просто знание или понимание партнера, а знание того, как партнер понимает меня, своеобразный удвоенный процесс зеркальных отношений друг с другом. Рефлексия — достаточно сложный феномен, в котором задействованы сложные взаимосвязи явлений, что и отражено в их классификации (см. таблицу).

Вид рефлексии	Базовые процессы	Содержание отношения
Эгоцентризм	Центрация, проекция	Все аспекты «другого Я»
Эмотивно-рефлексивная	Когнитивная эмпатия	Причины эмоциональных состояний и возможные эмоциональные реакции «другого Я»
Нормативно-ролевое рефлексирование	Принятие роли	Рольное поведение «другого Я», нормы и ожидания роли, оценка статусной позиции
Предметное рефлексирование	Децентрация	Отражение предмета совместной деятельности в сознании другого человека

Социальная роль — а) функция; б) нормативно одобренный образ поведения, ожидаемый от каждого человека, занимающего конкретное место в обществе. Эти ожидания, определяющие общие контуры социальной роли, не зависят от сознания и поведения конкретного индивида. Они даются ему как нечто внешнее, более или менее обязательное. Их субъектом является не индивид, а общество или какая-либо конкретная социальная группа. Именно то, насколько поведение лица соответствует ожиданиям, служит критерием оценки выполнения им данной социальной роли.

Социальная стереотипия — механизм социальной перцепции, под которым понимается процесс образования устойчивых образов или представлений о каких-либо явлениях или людях, формируемых под влиянием определенных условий восприятия или под воздействием представителей тех или иных социальных групп.

Стереотип есть «сокращенное», упрощенное и ценностно окрашенное представление о действительности, функционирующее в общественном сознании. Стереотип возникает в сознании члена данной социальной группы как результат многократно повторяемой связи определенных символов с определенной категорией явлений. Стереотип возникает на основе восприятия, не связанного с прямым опытом: «Нам говорят об окружающем мире до того, как мы его увидим и оце-

ним». Многие стереотипы возникают стихийно и спонтанно из-за неизбежной потребности экономии внимания в процессе усвоения опыта других людей и предшествующих поколений, опыта, закрепленного в виде привычных представлений.

Явление стереотипизации — характерная особенность переработки личностью внешнего воздействия. Она тесно связана со стремлением человека «рассортировать» полученную им информацию, «разложить ее по полочкам» в сознании. Естественно, что для подобной сортировки необходимы определенные критерии. На уровне обыденного сознания подобными критериями стали наиболее характерные, броские, «лежащие» на поверхности черты объекта, явления и т. п. Сознание человека неизменно стремится упрощать эти критерии с тем, чтобы расширить рамки категорий, в которые можно было бы вместить как можно больше явлений. Человеку вообще свойственно искать общее в разном, «суммировать» познание, обобщать.

Односторонность в подборе черт для определенного стереотипа обуславливается интересами той или иной социальной группы. Для каждой социальной группы социально-психологический стереотип представляет обобщение ее опыта в отношении социально значимых объектов, процессов, явлений, типов людей и т. д. Стереотипы способствуют закреплению традиций и привычек. В этом плане они выступают как средство защиты психического мира личности и как средство ее самоутверждения. Иначе говоря, стереотипы — это крепость, стоящая на страже собственных традиций, и под ее прикрытием мы можем чувствовать себя безопасно в том положении, которое мы занимаем. Стереотипы воздействуют на формирование нового опыта: они наполняют свежее видение старыми образами и накладываются на тот мир, который мы воскрешаем в своей памяти.

Следует в то же время помнить, что стереотипы — преимущественно неточные образы реальности: они могут быть основаны на «ошибке», на привычке принимать предвзятость за истину. Стереотип однозначен, он делит мир лишь на две категории: «знакомое» и «незнакомое». «Знакомое» становится синонимом «хорошего», а «незнакомое» — синонимом «плохого». Стереотипы выделяют объекты таким образом, что слегка знакомое видится как очень знакомое, а малознакомое воспринимается как остро враждебное. Следовательно, стереотип несет в себе оценочный элемент. Оценочный элемент выступает в виде установки, в виде эмоционального отношения к явлению. Причем, выражая чувства личности, ее систему ценностей, стереотип всегда соотносит их с групповыми чувствами и ценностями. И наконец, стереотип наиболее распространен при характеристике представителей различных социальных групп, прежде всего национальных и этнических (см. *Стереотип национальный*).

Для человека, усвоившего стереотипы своей группы, они выполняют функцию упрощения и сокращения процесса восприятия другого человека. Стереотипы представляют собой инструмент «грубой настройки», позволяющий человеку «экономить» психологические ресурсы. Они имеют свою «разрешенную» сферу социального применения. Например, стереотипы активно используются при оценке групповой национальной или профессиональной принадлежности человека.

Социально безопасный тип личности — человек, ориентированный на добро и способный к продуктивной деятельности по сохранению своего духовного и физического здоровья, защите окружающих людей и природы от внешних угроз на

уровне высокоразвитых духовных качеств, навыков и умений. Для социально безопасного типа личности характерны:

- поисковая активность;
- коллективистская мотивация;
- осознание единства всего живого, понимание своего места в обществе, коллективе, семье, чувство уверенности в собственных силах для решения возникающих проблем;
- навыки гармоничного общения;
- стремление помогать другим людям;
- готовность к сопереживанию;
- отсутствие страха смерти, страха перед мнимыми угрозами, страданий из-за мелочей и неудобств личной жизни.

Для формирования социально безопасного типа личности нужно вооружать людей подлинно научными знаниями, в том числе и о человеке как космопланетарном явлении, навыками положительного взаимодействия и саморазвития, социального психотренинга и биоэнергетического целительства, самореализации индивидуальных возможностей безопасного существования для себя и других людей.

Социальное восприятие (синоним: социальная перцепция) — сложный процесс: а) восприятия внешних признаков других людей; б) последующего соотнесения полученных результатов с их действительными личностными характеристиками; в) интерпретации и прогнозирования на этой основе возможных их поступков и поведения. В социальной перцепции всегда присутствует оценка другого человека и формирование отношения к нему в эмоциональном и поведенческом плане, в результате чего и осуществляется построение собственной стратегии деятельности людей.

В ходе социального восприятия формируются образы-представления о себе и партнерах, имеющие свои особенности. Во-первых, их содержательная структура соответствует многообразию свойств человека. В ней обязательно присутствуют компоненты внешнего облика, которые прочно связываются с характерными психологическими чертами его личности. Например: «умные глаза», «волевой подбородок», «добрая улыбка» и т. п. И это не случайно, так как путь к внутреннему миру партнера познающий его человек прокладывает через поведенческие сигналы о состояниях и свойствах воспринимаемого. Конституциональные признаки внешнего облика и своеобразие его оформления одеждой и косметикой играют роль эталонов и стереотипов социально-психологической интерпретации личности.

Другая особенность этих образов заключается в том, что взаимопознание направлено в первую очередь на понимание тех качеств партнера, которые наиболее значимы в данный момент для участников взаимодействия. Поэтому в образе-представлении о партнере обязательно выделяются доминирующие качества его личности.

Эталоны и стереотипы взаимного познания формируются через общение с непосредственным окружением человека в тех общностях, с которыми он связан жизнью. Прежде всего это семья и этнос, которые пользуются культурно-исторической спецификой деятельности и поведения людей. Вместе с этими шаблонами

поведения человек усваивает политико-экономические, социально-возрастные, эмоционально-эстетические, профессиональные и другие эталоны и стереотипы познания человека человеком.

Практическое назначение взаимных представлений партнеров состоит в том, что понимание психологического облика личности является исходной информацией для определения тактики поведения по отношению к участникам взаимодействия. Это означает, что эталоны и стереотипы взаимопознания выполняют функцию регуляции общения людей. Положительный или отрицательный образ партнера закрепляет отношение той же направленности, снимая или возводя психологические барьеры между участниками взаимодействия.

В расхождениях взаимных представлений с самооценками партнеров скрыты причины психологических конфликтов когнитивного плана, которые время от времени перерастают в конфликтные отношения взаимодействующих людей. От непосредственного образа партнера человек в процессе социальной перцепции поднимается к знанию о человеке вообще и возвращается к самооценке. Совершая эти круги взаимного познания, он уточняет информацию о себе и о том месте, которое может занимать в обществе (см. также: *Функции социального восприятия; Механизмы социального восприятия*).

Социальное паразитирование — склонность некоторых людей вкладывать меньше усилий в выполнение групповых задач, чем в том случае, если задачи выполняются индивидуально.

Социальное паразитирование особенно распространено при выполнении задач, где вклад каждого из членов коллектива в окончательный результат не поддается точной оценке. Если мы считаем, что другие отлынивают от работы, то сами начинаем поступать также.

Социальное познание — основа методологического подхода в социальной психологии. Представители последней изучают, в какой степени наши мысли зависят от непосредственного общественного контекста и, в свою очередь, влияют на наше поведение в обществе. Основные положения этого подхода сводятся к следующему:

- люди обладают ограниченными способностями для обработки информации об окружающем мире, поэтому они пользуются стереотипными обобщениями, чтобы максимально уменьшить нагрузку на мышление;
- мы разрабатываем схемы, отражающие наши знания о самих себе, других людях и наших общественных ролях. Когда эти схемы закрепляются, они определяют наш способ обработки информации и формирования суждений о себе и других;
- мы менее склонны опираться на эти схемы, если цена неверного суждения очень высока или если мы осознаем, что наша схематическая обработка может оказаться неточной;
- со временем схемы становятся все более сложными и упорядоченными и с трудом поддаются изменению;
- мы иногда принимаем решения, не имеющие смысла, если судить о них по критериям, заложенным в наших стереотипных восприятиях. Но эти решения отражают переживаемые нами особые эмоциональные состояния (счастье, гнев или печаль).

Социальное самочувствие — социально-психологический феномен, отражающий в интегрированном виде особенности социальной позиции человека как общественного существа, его место в структуре общества, характер включенности в социальные процессы, а также активность, направленную на обеспечение оптимальной самореализации и существования в социуме. Существует несколько подходов к изучению социального самочувствия.

Социологический подход рассматривает социальное самочувствие как показатель социально-психологического аспекта образа жизни, характеризует восприятие и оценку индивидом своего социального благополучия, уровня и качества жизни, степени удовлетворения потребностей и реализации жизненных планов. При этом важным аспектом его анализа выступает осмысление системы детерминант, определяющих данный феномен, в качестве которых рассматриваются внешние, собственно социальные факторы: социально-экономические и политические особенности жизнедеятельности людей (материальное положение, уровень благосостояния, миграция и безработица, формы социальной защиты, характер социальных отношений и т. д.). В итоге социальное самочувствие предстает в виде компонента общественного сознания и исследуется в контексте выявления изменения его состояния на фоне глобальных социальных, политических и идеологических преобразований, происходящих в обществе. В связи с этим ставится задача изучения того, как конкретный человек воспринимает и оценивает изменения, происходящие в жизни общества, как он относится к этим изменениям и каким образом они сказываются на его повседневной жизни, психическом состоянии и самочувствии.

Психологический подход в исследовании социального самочувствия предполагает рассмотрение его как индивидуального или группового феномена, как социально-психологического состояния, возникающего у человека или группы людей под влиянием объективных обстоятельств их жизнедеятельности и являющегося их целостным отражением. Естественно, в этом случае также учитывается специфика социального контекста, факторов макроуровневого характера. Но главной составляющей, центром и предметом анализа становится измерение переживания субъекта социального самочувствия, его чувственно-эмоциональной и когнитивной сфер, а также его социальной активности, опосредованной как объективными обстоятельствами жизнедеятельности, так и индивидуальными свойствами и характеристиками.

Обычно в структуре социального самочувствия выделяют несколько компонентов:

- *когнитивный* (знания и оценки человеком социальной ситуации и своего места в ней);
- *эмоциональный* (переживания и чувства человека, связанные с его взаимодействием с социальной действительностью);
- *поведенческий* (включающий готовность человека к определенным действиям, направленным на поддержание и создание социально-психологических условий и существующего субъективно-личностного состояния, обеспечивающих его оптимальную жизнь и деятельность в обществе).

При этом характер проявления поведенческой составляющей социального самочувствия может варьировать от пассивного принятия и переживания людьми

своего социального статуса до активного стремления привести его в соответствие с собственными представлениями о своем месте в социуме.

Социальное сравнение — один из принципов социальной психологии, который предполагает, что мы используем других людей как эталон для оценки наших собственных установок (отношений), эмоций и поведения.

Когда мы не уверены в том, как следует себя вести или что нужно думать в той или иной ситуации, то смотрим на других людей в попытке приспособить собственное поведение к существующим нормам. Люди могут пользоваться социальными сравнением по ряду причин, включая следующие:

- *оценка* (когда мы стараемся понять, как хорошо мы выглядим по сравнению с другими людьми, являются ли наши реакции уместными или желательными);
- *совершенствование* (при котором мы сравниваем себя с другими людьми, лучше владеющими конкретными навыками, что позволяет нам улучшать собственные навыки);
- *самооценка* (когда мы сравниваем себя с другими людьми, уступающими нам по тем или иным параметрам, чтобы убедиться в своей компетентности).

Социально-психологическая структура малой группы — определенная совокупность относительно устойчивых взаимосвязей между ее явлениями, процессами и членами. Особенности таких взаимосвязей обуславливают всю жизнедеятельность группы, включая продуктивность и удовлетворенность ее членов.

Эта структура есть производное от ее официальной (деловой) и неофициальной (неформальной, эмоциональной) структур. Она может определяться как внешними, так и внутренними факторами.

Социально-психологическая структура малой группы, как правило, включает следующие подструктуры: композиционную, межличностных предпочтений, коммуникативную, функциональных отношений.

Социально-психологическая характеристика личности — признаваемое всеми единство ее индивидуального и социального, проявляющееся в ее поступках и деятельности. Дать социально-психологическую характеристику личности — значит описать всю полноту ее содержания (см. *Полнота социально-психологического содержания личности*) и показать специфику взаимовлияния индивидуальных и социальных ее качеств, проявляющуюся в процессе общения, взаимодействия и взаимоотношений с другими людьми.

При этом следует иметь в виду своеобразие зарождения и развития психологических особенностей личности, формирующихся в процессе социализации. Это необходимо потому, что, с одной стороны, есть прямая связь между спецификой формирования определенных качеств человека и их функционированием в социальной среде, с другой — присутствует и определенная корреляционная зависимость собственно социально-психологических качеств личности от специфики функционирования его индивидуально-психологических особенностей.

Социально-психологическая характеристика личности как описание всего комплекса присущих ей характерных особенностей имеет свою иерархизированную внутреннюю структуру, основной фокус которой ориентирован на выделение

социально-психологических качеств через осмысление всех черт, имеющих как индивидуальное, так и социальное происхождение. При этом надо учитывать и общепсихологическую структуру личности, отражающую единство и проявление трех взаимосвязанных сторон.

Индивидуально-психологическая сторона личности отражает специфику функционирования ее психических процессов, свойств, состояний и образований. Психические процессы — это психические явления, обеспечивающие первичное отражение и осознание личностью воздействий окружающей действительности. Психические свойства — это наиболее устойчивые и постоянно проявляющиеся особенности личности, обеспечивающие определенный уровень поведения и деятельности, типичный для нее. Различают следующие свойства личности: направленность, темперамент, характер и способности. Психические состояния — это уровень работоспособности и качества функционирования психики личности в каждый данный момент времени. Психические образования — это психические явления, формирующиеся в процессе приобретения человеком жизненного и профессионального опыта, в содержание которых входит особое сочетание знаний, навыков и умений.

Мировоззренческая сторона личности отражает общественно значимые ее качества и особенности, позволяющие занимать достойное место в обществе. Мировоззрение личности определяет ее важнейшие жизненные цели и интересы, отношения, позиции. Моральный облик личности — это система ее представлений о морали, отражающая наличие у нее твердых устоев и определяющая ее действия и поведение в обществе. Нравственный облик личности — это устойчивая система ее взглядов на нормы отношений людей в обществе и их достойное взаимодействие.

Социально-психологическая сторона личности отражает основные качества и характеристики, позволяющие ей играть определенные роли в обществе, занимать определенное положение среди других людей. Отношение к другим людям — совокупность проявлений индивидуально- и социально-психологических качеств личности, отражающих типичное ее поведение в общении и взаимодействии с другими людьми. Социальные роли личности — типичные способы поведения личности, обуславливаемые ее индивидуально- и социально-психологическими особенностями, позволяющими завоевывать определенный авторитет и доверие со стороны других людей. Социальные позиции личности — взгляды, убеждения и представления личности, реализуемые и отстаиваемые ею в отношениях с другими людьми. Социальные установки личности — ее настроенность на определенное отношение к обществу и другим людям.

Социально-психологическая характеристика человека-актуализатора — социально-психологические особенности его личности, определяющие специфику действий и поведения.

Актуализатор — это личность, которой (в противовес манипулятору) свойственны такие социально-психологические качества, как честность и искренность во взаимоотношениях с другими людьми, устойчиво проявляемый интерес к последним, самостоятельность и открытость в выражении своих мнений, вера в свои собственные силы и в разум тех, с кем он вступает в общение.

Философия жизни актуализатора отмечена четырьмя противоположными манипуляторскими характеристиками: честностью, осознанностью, свободой и доверием (см. таблицу).

Основные характеристики манипуляторов и актуализаторов

Манипуляторы	Актуализаторы
<p><i>Ложь (фальшь, мошенничество)</i></p> <p>Манипулятор использует приемы, методы, маневры. Он ломает комедию и разыгрывает роли. Долженствующие произвести впечатление, выражаемые им чувства выбираются в зависимости от обстоятельств</p>	<p><i>Честность (прозрачность, искренность, застенчивость)</i></p> <p>Актуализатор способен к честному проявлению своих чувств, какими бы они ни были. Ему присущи чистосердечность, выразительность, он по-настоящему бывает самим собой</p>
<p><i>Неосознанность (апатия, скука)</i></p> <p>Манипулятор не осознает действительного значения жизни. Он видит и слышит лишь то, что хочет видеть и слышать</p>	<p><i>Осознание (жизненнаполненность, интерес)</i></p> <p>Актуализатор хорошо видит и слышит себя и других людей. Он восприимчив к искусству, музыке и другим проявлениям жизни</p>
<p><i>Контроль (закрытость, нарочитость)</i></p> <p>Для манипулятора жизнь подобна шахматной доске. Он кажется спокойным, однако держит себя под постоянным контролем и других тоже, скрывая от них свои мотивы</p>	<p><i>Свобода (спонтанность, открытость)</i></p> <p>Актуализатор спонтанен. Он способен к свободному выражений присущих ему возможностей. Он хозяин своей жизни — субъект, а не объект</p>
<p><i>Цинизм (безверие)</i></p> <p>Манипулятор не доверяет себе и другим, испытывает глубокое недоверие к человеческой природе как таковой. Он полагает, что в отношениях между людьми существуют только две возможности: управлять или быть управляемым</p>	<p><i>Доверие (вера, убежденность)</i></p> <p>Актуализатор обладает глубокой верой в себя и других, в возможность установить связь с жизнью и справиться с трудностями здесь и сейчас</p>

Социально-психологическая характеристика человека-манипулятора — социально-психологические особенности его личности, определяющие специфику действий и поведения.

Манипулятор — это человек, стремящийся жить за счет других людей и в ущерб им. Для него свойственны тщательно маскируемая фальшь при контактах с людьми; стремление фальсифицировать личные переживания при фактическом равнодушии к окружающим; намеренная расчетливость в подборе средств воздействия на последних; тщательно скрываемый цинизм по отношению к основным ценностям межличностного взаимодействия. Необходимо внимательно следить за таким человеком. Ему надо во что бы то ни стало владеть ситуацией: он способен навязать свою волю во всем, пытается манипулировать любой фразой, любой ситуацией.

Человек не рождается манипулятором. Он развивает способность манипулировать другими людьми, чтобы избегать неприятностей и добиваться желаемого, причем развивает эту способность бессознательно. Соккрытие своих истинных эмоций — таков удел манипулятора. Основную свою задачу он видит в том, чтобы

производить некоторое «должное впечатление». Наряду с потребностью управлять манипулятор испытывает потребность в руководстве свыше.

Манипуляция не является необходимым отношением к жизни и не приносит никакой действительной пользы. Слишком часто манипулятор использует свое знание психологии других людей в качестве рациональных объяснений для своего неблагоприятного поведения, оправдывая свои текущие несчастья ссылками на прошлый опыт и прошлые неудачи. Манипулятор — это личность, вставшая на путь самоуничтожения, которая использует или контролирует себя и других людей в качестве «вещей».

Различают несколько основных типов манипулятора.

- *Диктатор*. Это человек, который преувеличивает свою силу. Он доминирует, приказывает, цитирует авторитеты и делает все, чтобы управлять своими жертвами. Разновидности диктатора: настоятельница, настоятель (игумен), начальник, босс, младшие боссы.
- *Тряпка (слабак)*. Обычно он жертва диктатора, его полярная противоположность. Он развивает большое мастерство во взаимодействии с диктатором, преувеличивает свою чувствительность или старается сделать вид, что все забыл, не слышит. Разновидности тряпки: мнительный, глупый, «хамелеон», конформист, стеснительный, уступающий.
- *Вычислитель*. Это манипулятор, преувеличивающий свой контроль над другими людьми. Обычно он обманывает, увиливает, лжет, старается перехитрить и проверить других людей. Вариации вычислителя: делец, аферист, игрок, создатель рекламы, шантажист, человек, рассчитывающий все наперед.
- *Прилипала*. Он представляет собой полярную противоположность вычислителя, стремится казаться человеком, жаждущим быть ведомым и старающимся преувеличить свою зависимость. Разновидности прилипалы: паразит, нытик, вечный ребенок, ипохондрик, иждивенец, беспомощный.
- *Хулиган*. Это человек, преувеличивающий свою агрессивность, жестокость, недоброжелательность. Вариации хулигана: оскорбитель, ненавистник, гангстер, угрожающий. Женская вариация — сварливая баба («пила»).
- *Славный парень*. Это человек, как правило, слишком часто подчеркивающий свою заботливость, любовь. В некотором смысле столкновение с ним более вредно, чем с хулиганом. Он почти всегда остается в выигрыше. Разновидности славного парня: угодливый, доброжелательный, моралист, человек организации.
- *Судья*. Обычно такой человек преувеличивает свою критичность и никому не верит, преисполнен обвинениями в адрес других людей, негодует по поводу их поведения, с трудом их прощает. Разновидности судьи: всезнающий, обличитель, собиратель улик, судебный пристав, позорящий, оценщик, мститель, человек, заставляющий признать вину.
- *Защитник*. Это противоположность судье. Как правило, такой человек всегда чрезмерно подчеркивает свою поддержку и как бы снисходителен к их ошибкам. Таким своим отношением он портит других людей, сочувствуя им сверх всякой меры и не давая своим подзащитным встать на ноги и расти самостоятельно. Вариации защитника: наседка, утешитель, покровитель, ученик, помощник, самоотверженный.

В манипуляторе гипертрофирован какой-либо один из этих типов либо их комбинации. Если же мы являем собой один из типов манипулятора в наиболее выраженной степени, мы проецируем его противоположность на окружающих нас людей и делаем их своими целями. Например, жена-«тряпка» нередко выбирает мужа-«диктатора» и часто управляет им с помощью всякого рода методов воздействия.

Можно выделить четыре основных вида манипулятивных систем воздействия.

1. **Активная.** Манипулятор в этом случае пытается управлять другими с помощью активных методов. При этом он избегает демонстрировать свою слабость в отношениях, принимая роль полного сил. Обычно он использует в этом случае свое общественное положение (родитель, старший брат, учитель, начальник), а также играет роль «попирающего» достоинство других людей и достигает удовлетворения, обретая контроль над ними. Вместе с тем он зависим в своем удовлетворении от чувства бессилия других. Часто манипулятор применяет технику учреждения прав и обязанностей, табели о рангах, управляя людьми как марионетками.
2. **Пассивная.** В этом случае манипулятор являет собой противоположность активному типу. Он исходит из того, что, поскольку он не может полностью контролировать жизнь, лучше совсем отказаться от каких-либо усилий и позволить распоряжаться собой активному манипулятору. Для этого он прикидывается беспомощным и глупым и разыгрывает из себя «попираемого». В то же время пассивный манипулятор выигрывает за счет поражения других. Позволяя активному манипулятору думать и работать на него, он в определенном смысле побеждает «попирающего» своей вялостью и пассивностью.
3. **Соревновательная.** В этом случае манипулятор рассматривает жизнь как состояние, требующее постоянной бдительности, поскольку здесь можно или выиграть, или проиграть, третьего не дано. Для него жизнь — это битва, в которой все остальные люди — это реальные или потенциальные соперники (враги). В своих действиях и поступках он постоянно колеблется между ролями «попирающего» и «попираемого», и поэтому его можно рассматривать как нечто среднее между пассивным и активным манипулятором.
4. **Система безразличной манипуляции.** В этом случае манипулятор играет роль безразличного, ни на что не надеясь и пытаясь ускользнуть, устранившись от контакта с партнером. Его ключевая фраза при этом: «Мне наплевать». Он относится к другому человеку как к неживой кукле. Его методы также то пассивны, то активны, иногда он играет «скуку», иногда «мученика» или «беспомощного». Секрет же его при этом, безусловно, в том, что ему вовсе не наплевать, иначе бы он не продолжал свои манипуляции. Подобные отношения нередко существуют между мужьями и женами. Примером тому служит игра в «угрозу развода», когда манипулятор надеется подчинить себе партнера, а вовсе не разойтись с ним.

Поскольку манипулятор ведет себя с другим как с неодушевленным предметом, такое безразличное отношение исподволь возвращает качество неодушевленности в нем самом. Вот почему его отношение к окружающим называют самоуничтожающим. Таким образом, совершенно очевидно, что манипулятор относится сам к себе и к другим людям как к неодушевленным предметам.

Манипулятор никогда не бывает самим собой, он даже не может расслабиться, поскольку его система игр и маневров требует, чтобы он постоянно играл надлежущую роль. Стиль жизни манипулятора включает четыре основных характеристики: ложь, неосознанность, контроль и цинизм.

Социально-психологические особенности людей с различными видами темперамента — отличительные характеристики людей, обусловленные конкретным типом высшей нервной деятельности.

Своеобразие индивидуальной динамики протекания психических процессов личности, ее принадлежность к определенному типу высшей нервной деятельности — сангвиникам, флегматикам, холерикам, меланхоликам, накладывают отпечаток на ее поведение в обществе.

Сангвиники обычно находятся в приподнятом настроении, отличаются быстрым и эффективным мышлением, большой работоспособностью. Их среднее телосложение и средний рост, сильная, уравновешенная, подвижная нервная система обеспечивают быстрые и обдуманные реакции, постоянно хорошее настроение, прекрасную приспособляемость к людям, изменяющимся социальным ситуациям, изменчивости интересов, чувств, взглядов. Чувства у сангвиников легко возникают и сменяются. Их мимика богата, подвижна, выразительна. При отсутствии серьезных целей, глубоких мыслей, творческой деятельности у сангвиников могут вырабатываться поверхность и непостоянство.

Флегматикам, как правило, совершенно чужда тревога. Их обычные состояния — спокойствие, тихая удовлетворенность окружающим. По телосложению они широкоплечи, широкогруды, среднего или малого роста, обладают сильной, уравновешенной, инертной нервной системой, обеспечивающей устойчивые настроения, постоянство чувств, привязанностей, интересов, взглядов, выносливость, устойчивость к длительным невзгодам, медлительность, упорство в работе, и если в войны ввязываются сангвиники, воюют холерики, то восстанавливают города и села после войны флегматики. Новые формы поведения у флегматиков вырабатываются медленно, но являются стойкими. Обычно флегматики ровны и спокойны, редко выходят из себя, не склонны к аффектам. В зависимости от условий в одних случаях у флегматиков могут сформироваться положительные черты: выдержка, глубина мыслей и т. д., в других — вялость и безучастность к окружающему, лень и безволие.

Сангвиники и флегматики являются достаточно уравновешенными в отношениях с другими людьми, редко идут на межличностную конфронтацию, трезво оценивают свое место и роль в групповых и социальных процессах. Они добиваются личных целей посредством ровных и равных отношений с членами общности, к которой они принадлежат, а также за счет соблюдения своих формальных обязанностей. Правда, при этом сангвиники, как правило, стараются управлять своими действиями и поступками с помощью интеллекта и способности глубоко и правильно разбираться в сложившейся межличностной обстановке, в то время как флегматики стремятся достигать социального согласия и бесконфликтности посредством эмоционально спокойного, а порой и безразличного отношения к фактам межличностных противоречий и конфликтов, из-за них возникающих.

Действия *холериков* обычно отличаются резкостью, порывистостью. У них ослаблен инстинкт самосохранения и главенствуют инстинкты доминирования, сохра-

нения достоинства и исследовательский. Самой природой они предназначены быть воинами, первопроходцами, исследователями, лидерами, а в целом — героями и рыцарями. Холерики по телосложению сухощавы, жилисты, выносливы, обладают сильной, неуравновешенной («безудержной») нервной системой, поэтому бывают опрометчиво поспешны в словах и действиях, конфликтно несдержанны, с перепадами настроений и работоспособности. Они отличаются повышенной впечатлительностью, возбудимостью, большой эмоциональностью. Часто выглядят самонадеянными, высокомерными. Без труда дающееся сангвиникам чувство душевного равновесия холерикам совершенно незнакомо: они обретают покой только в самой напряженной деятельности. Проявление холерического темперамента в значительной мере зависит от направленности личности. У людей с общественными интересами он находит выражение в инициативности, энергии, принципиальности. Там, где нет богатства духовной жизни, холерический темперамент часто проявляется отрицательно: в раздражительности, аффективности.

Меланхолики отличаются стесненностью в движениях, колебания и осторожность в решениях. По телосложению они чаще астеники — хрупкие, изящные, с плоской грудной клеткой, узкими плечами, удлиненными и худыми конечностями, обладают слабой нервной системой, которая в напряженных стрессовых ситуациях (экзамен, соревнования, конфликт, опасность) часто приводит в состояние растерянности, замедленности, ухудшения результатов деятельности или ее прекращения, стопа. Их реакция часто не соответствует силе раздражителя, особенно активно у них внешнее торможение. Им трудно долго на чем-то сосредоточиться. Сильные воздействия часто вызывают у меланхоликов продолжительную тормозную реакцию. В нормальных условиях жизни они — люди глубокие и содержательные. При неблагоприятных условиях меланхолики могут превращаться в замкнутых, боязливых, тревожных людей.

Холерики являются наиболее конфликтными личностями, вечно выясняющими отношения с другими людьми. Они не терпят никакого группового или авторитарного давления со стороны, хотя и проявляют в то же время достаточно большую общительность и социальную активность. Меланхолики же малообщительны. Им свойственны боязнь расширения контактов, болезненное восприятие неудач в социальном общении и взаимодействии.

В зависимости от типа высшей нервной деятельности люди изначально предрасположены к доминированию определенных эмоций: одни склонны к интересу, радости, удивлению (сангвиники), другие — к гневу, отвращению, враждебности (холерики), третьи — к грусти (меланхолики).

Знание возможной реакции человека позволяет опираться на его положительные черты и преодолевать отрицательные. Так, на порывистость холерика нужно реагировать тактичностью и сдержанностью, инертности флегматика лучше противопоставить активность, эмоциональность, печаль меланхолика можно нейтрализовать оптимизмом.

Социально-психологические процессы в малой группе — социально-психологические изменения, происходящие в ней под воздействием как внешних, так и внутренних условий.

Малая группа постоянно пребывает в непрерывной динамике. Характер изменений в ней определяют такие социально-психологические процессы, как: ее об-

разование и развитие; руководство и принятие решений; сплочение; групповое давление (см. *Давление в малой группе*); конфликты.

Социально-психологические типы политической активности — категории людей, отличающихся разным отношением к политике и проявляющих большую или меньшую готовность (а часто и нежелание) к участию в борьбе за власть. Основанием для выделения таких типов служат не только социально-психологические качества индивидов, объективные характеристики их участия в политике, но и субъективное восприятие борьбы за власть человеком, его понимание собственной роли в ней.

Во-первых, различают *людей, активных во всех областях жизни, в том числе и в политике*. Они отличаются большой энергией, высоким мнением о собственных возможностях и сильными личными устремлениями, весьма настойчиво участвуют в разнообразных видах деятельности и часто, хотя и не всегда, проявляют высокую идеологическую и психологическую стойкость.

Ко второму социально-психологическому типу относятся *люди, активные в каких-либо сферах деятельности, но пассивные в политике* и, следовательно, лишенные склонностей, свойственных политикам и необходимых для политической борьбы, либо относящиеся индифферентно к проблемам политики ввиду достаточно продуктивного участия в других областях. Сюда можно отнести и тех, кто по тем или иным причинам не одобряет существующей политической системы и поэтому не включается активно в ее функционирование. В то же время они не борются за ее ликвидацию.

Третий социально-психологический тип составляют *индивиды, проявляющие слабый интерес к неполитическим областям жизни, но весьма активные политически*. Это своеобразная категория людей, с определенными интеллектуальными и эмоционально-экспрессивными характеристиками, ориентирующими на достаточно упрощенное понимание политической деятельности.

К четвертому социально-психологическому типу обычно относят *полностью пассивных* (как в политике, так и вне ее) *людей* (чаще всего совершенно неэнергичных, не всегда верящих в себя, робких по своей натуре). В этом случае отсутствие ориентации на политическую активность можно объяснить слабостью и неустойчивостью их жизненной позиции (см. также: *Классификация людей по их отношению к власти*).

Социально-психологический дискомфорт — совокупность морально-нравственных и психологических неудобств, неблагоприятных для нормального взаимодействия и взаимоотношений людей.

Социально-психологический дискомфорт порождает неприятие другого человека, преимущественно отрицательные эмоциональные состояния и настроения в процессе общения. Это бывает в непривычной социальной обстановке, при нарушении общепринятых норм взаимоотношений другими индивидами или группами (в основном представителями другой национальной или конфессиональной принадлежности), при выполнении задач в плохую погоду, при недостатке информации.

Степень переживания социально-психологического дискомфорта зависит не только от объективных социальных условий, но и от индивидуальных особенно-

стей человека, его темперамента, мотивов поведения, волевых качеств, умения управлять собой и регулировать свои психические состояния. Поэтому социально-психологический дискомфорт влияет на разных людей неодинаково.

Социально-психологический климат — а) качественная сторона межличностных отношений, проявляющаяся в виде совокупности психологических условий, способствующих или препятствующих продуктивной совместной деятельности и всестороннему развитию людей в группе; б) такое психическое состояние группы, которое обусловлено особенностями ее жизнедеятельности. Это своеобразный сплав эмоционального и интеллектуального: установок, отношений, настроений, чувств, мнений членов группы.

Социально-психологический климат проявляется всегда как отраженное, субъективное образование в отличие от отражаемого — объективной жизнедеятельности данной группы и условий, в которых она протекает. Конечно, отражаемое и отраженное в сфере общественной жизни диалектически взаимосвязаны, но в то же время они не тождественны.

Важнейшими признаками благоприятного социально-психологического климата обычно являются:

- доверие и высокая требовательность членов группы друг к другу;
- доброжелательная и деловая критика;
- свободное выражение собственного мнения при обсуждении вопросов, касающихся всей группы;
- отсутствие давления руководителей на подчиненных и признание за ними права принимать значимые для группы решения;
- достаточная информированность членов группы о ее задачах и о состоянии дел;
- удовлетворенность принадлежностью к группе;
- высокая степень эмоциональной включенности и взаимопомощи в ситуациях, вызывающих фрустрацию у кого-либо из членов группы;
- принятие на себя ответственности за состояние дел в группе каждым из ее членов;
- высокая сплоченность всех членов группы.

Социально-психологический статус личности — характеристика положения, занимаемого индивидом как в функционально-ролевых, так и в межличностных отношениях внутри группы.

Обычно он определяется теми ролями (см. *Социальная роль*), которые играет личность в группе или в обществе, а также ее социально-психологическими качествами. Переходя в другую группу, человек продолжает играть привычные роли или по крайней мере его типичную социальную роль демонстрируют бессознательные элементы поведения. Члены группы улавливают предлагаемый им образ и начинают подыгрывать новичку.

Вместе с тем с точки зрения развития личности человеку целесообразно периодически «менять» свой статус, что позволяет приобретать большую социальную гибкость, тем самым вырабатывая более приспособленные к реальности межличностных отношений и более разнообразные формы социального поведения, что обеспечивает меньшую степень его конфликтности в малой группе.

Первично о социально-психологическом статусе личности свидетельствует ее социометрический статус.

Социально-психологический тренинг — совокупность методик развития коммуникативных качеств и рефлексивных способностей, умения анализировать поведение членов группы и свое, анализировать социальные ситуации и себя в них, умения адекватно воспринимать себя и окружающих. С помощью социально-психологического тренинга корректируется личностное взаимодействие и общение.

В числе методик социально-психологического тренинга — ролевые игры и групповые дискуссии.

Социально-психологический тренинг может использоваться для предупреждения и преодоления конфликтов, создания благоприятного психологического климата в группах, обучения руководителей и специалистов, работающих с людьми.

Социальные ожидания — ожидания чего-либо в межличностных взаимоотношениях, например оценки действий индивида со стороны других людей.

Социальные ожидания обусловлены индивидуальными особенностями личности, общественной деятельностью и организационной структурой группы, групповыми нормами, эталонами совокупных перспектив развития жизни в обществе.

Будучи внутренне принятыми личностью социальные ожидания составляют часть ее ценностных ориентаций. Межличностное общение придает им социально значимый смысл — выступает как мотив поведения человека.

Социальный инстинкт — это фиксированная в генетическом коде программа приспособления, самосохранения и продолжения рода, отношения к себе и другим. Инстинкты как генетическая программа приспособления есть и у животных, но инстинкты человека — качественно иная, чем у животных, программа адаптации.

Инстинкт самосохранения и инстинкт продолжения рода — базовые, они обеспечивают физическое выживание человека и человеческого вида. Специфические человеческие инстинкты — исследовательский инстинкт и инстинкт свободы — служат первичной специализации человека, а инстинкт доминирования и сохранения достоинства — самоутверждению, самосохранению человека в обществе. Инстинкт альтруизма социализирует приспособительную сущность всех остальных инстинктов.

Обычно у человека один или несколько инстинктов доминируют, а остальные выражены слабее. Из доминирования того или иного инстинкта вытекает первичное различие людей.

Можно выделить 7 типов людей по доминированию того или иного инстинкта.

1. **Эгофильный тип.** Доминирует самосохранение. С раннего детства наблюдается склонность к повышенной осторожности, к обостренной биотической связи с матерью (ребенок не отпускает от себя мать ни на миг), склонность к мнительности, нетерпимость к боли, тревожность в отношении всего неизвестного, эгоцентричность. Кредо — «Безопасность и здоровье превыше всего». Эволюционная целесообразность наличия такого типа людей заключается в том, что, сохраняя себя, они являются и хранителями генофонда рода. Но эгофильный тип может быть одной из причин формирования такого варианта «тяжелого

характера», которому присущи чрезмерный эгоизм, подозрительность, мнительность, истеричность, трусость.

2. **Генофильный тип.** Доминирует инстинкт продолжения рода. Уже в детстве интересы фиксированы на семье, и такой ребенок спокоен только тогда, когда вся семья в сборе, все здоровы и у всех хорошее настроение. Их кредо: «Интересы семьи превыше всего», «Мой дом — моя крепость». Ради детей и семьи готовы жертвовать собой.
3. **Альтруистический тип.** Доминирует инстинкт альтруизма. С детства проявляется доброта, заботливость к близким, способность отдать другим последнее, даже то, что необходимо самому. Самоотверженные люди, посвятившие жизнь общественным интересам, защите слабых, помощи больным, инвалидам, — это люди-альтруисты. Кредо: «Доброта спасет мир, доброта превыше всего». Эволюционно такой тип необходим, они хранители доброты, жизни, человечества.
4. **Исследовательский тип.** Доминирует инстинкт исследования. С детства наблюдается повышенная любознательность, стремление во всем добраться до сути, бесконечные вопросы «Почему?». Такие дети не довольствуются поверхностными ответами, много читают, делают эксперименты. В конце концов из них, чем бы они ни увлекались, вырастают творческие личности. Великие путешественники, изобретатели, ученые — люди этого типа. Кредо: «Творчество и прогресс превыше всего». Эволюционная целесообразность такого типа очевидна.
5. **Доминантный тип.** Преобладает инстинкт доминирования. С детства проявляется умение организовать игру, поставить цель и сфокусировать волю для ее достижения, разбираться в людях и вести их за собой, деловитость. Позднее — как приоритет статусных потребностей (карьеризм), усиление потребности контроля над другими, склонность учитывать потребности всего коллектива при пренебрежении интересами одного, конкретного человека. Кредо: «Дело и порядок превыше всего; будет хорошо всем — будет хорошо каждому». Лидеры, руководители, политики, организаторы, но и «тяжелые характеры» самодуров, тиранов вырастают на основе этого типа.
6. **Либертофильный тип.** Доминирует инстинкт свободы. Уже в колыбели дитя этого типа протестует, когда его пеленают; склонность к протесту против любого ограничения его свободы растет вместе с ним. Преобладающие качества — стремление к самостоятельности, упрямство, терпимость к боли, лишениям, предрасположенность к риску, нетерпимость к рутине, бюрократизму. Подавлены инстинкты самосохранения, продолжения рода, что проявляется в склонности к уходу из семьи. Кредо: «Свобода превыше всего». Такие люди естественно ограничивают тенденции доминантного типа. Они — хранители свободы, интересов, индивидуальности каждого, а с этим — и хранители жизни.
7. **Дигнитофильный тип.** Доминирует инстинкт сохранения достоинства. Уже с детства такой ребенок способен уловить иронию, насмешку и абсолютно нетерпим к любой форме унижения. Это тот случай, когда с ребенком можно договориться, только убедив его, и только с лаской. Такой человек готов во имя сохранения чести и достоинства поступиться своей жизнью, свободой, карьерой, профессиональными интересами, семьей. Кредо: «В нашем роду не было

трусов и подлецов! Честь превыше всего!». Эволюционная целесообразность наличия такого типа заключается в том, что они — хранители чести и достоинства личности, а с этим — жизни, достойной человека.

Социограмма — графическое выражение математической обработки результатов социометрического теста (см.: *Метод социометрии в социальной психологии; Социометрический статус личности*) при исследовании межличностных отношений между членами малой группы.

При составлении социограммы людей просят ответить на ряд вопросов наподобие: «С кем бы вы предпочли провести свободное от работы время?» На основе ответов, полученных от всех членов группы, составляется диаграмма связей, указывающих на дружеские отношения, высокостатусных «звезд» (часто выбираемых людей) и «низкостатусных» (тех, кого выбирают редко или вообще не выбирают).

Социометрический статус личности — характеристика, отражающая реальную роль каждого члена малой группы, а также дающая определенное представление об общих его индивидуально- и социально-психологических особенностях.

Статус вычисляется с использованием метода социометрии по результатам суммы положительных и отрицательных выборов, получаемых членом группы в ходе проводимого опроса, и имеет определенный «вес», отражающий место человека в социально-психологической иерархии группы. Как правило, в группе выделяют:

- социометрических «звезд», которыми являются наиболее предпочитаемые члены группы, стоящие на вершине иерархии;
- высокостатусных, среднестатусных и низкостатусных индивидов, определяемых по числу положительных выборов и не имеющих большого числа выборов отрицательных;
- изолированных членов группы, у которых отсутствуют любые выборы (как положительные, так и отрицательные);
- членов группы, которыми пренебрегают, имеющих большое количество отрицательных выборов и малое число выборов положительных;
- отверженных членов группы («изгоев»), имеющих по результатам социометрии только отрицательные выборы.

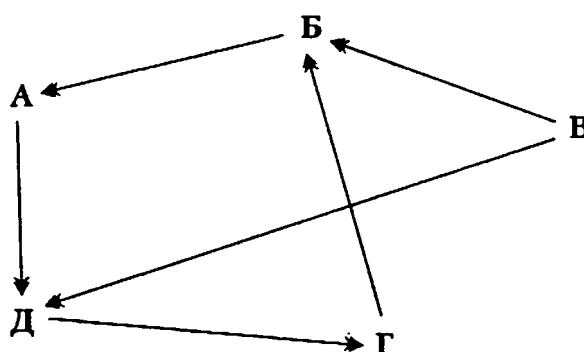
Социометрический статус члена группы — величина достаточно устойчивая. Он не только имеет тенденцию сохраняться в данной конкретной группе, но и очень часто «переходит» с человеком в другую группу. Объясняется это тем, что статус — категория групповая и вне группы не существует, человек привыкает выполнять роли, предписываемые ему его постоянным статусным положением (см. также: *Социально-психологический статус личности*).

Социометрия — метод, предложенный Дж. Морено, позволяющий выразить количественно и графически структуру межличностных отношений в группе, исходя из числа и характера взаимных выборов ее членов по определенному социометрическому критерию. Он включает, во-первых, социометрический тест, позволяющий фиксировать определенные характеристики группы как целостного образования.

Социометрический тест:

- предназначен для диагностики эмоциональных связей, т. е. взаимных симпатий и антипатий между членами группы; используется для изучения социально-психологической структуры взаимоотношений в малых группах;
- позволяет быстро выявить социометрический статус (см. *Социометрический статус личности*) каждого члена малой группы, который отражает его реальную роль внутри нее, а также дает определенное представление об общем статусе его личности;
- используется для измерения не только личностных, но и групповых свойств;
- применяется для выявления «лидеров» и «отвергнутых», различных микрогрупп.

Основным условием эффективности применения социометрического теста выступает наличие достаточного опыта взаимного общения между членами изучаемой группы, что позволяет зафиксировать установку члена группы на взаимодействие с другими в той ситуации, в которую его ставит исследователь. Эта установка фиксируется в виде положительного или отрицательного выбора. Результаты выборов заносятся в матрицу.



Типичная социограмма: Б является «звездой»,
а В — «низкостатусным» членом группы

Во-вторых, метод социометрии кроме социометрического теста и его статистической обработки включает составление социограммы и вычисление по определенным формулам различных индексов (например, индекса сплоченности членов группы).

Соционика — наука, черпающая методологию из социологии, информатики и психологии и ориентированная на совершенствование общества, в котором для каждого индивида, относящегося к определенному психологическому типу, находится место в социально полезной деятельности.

Согласно положениям этой науки, различные формы взаимодействия между людьми, находящимися в одних и тех же социальных условиях, могут объясняться лишь психологическими структурами контактирующих личностей. Структуры эти могут быть врожденными или приобретенными, но обязательно достаточно устойчивыми. С их помощью можно объяснить, почему с одними людьми складываются одни, а с другими иные отношения.

Соционика помогает определить и правильно идентифицировать тип личности человека, строить с ним взаимодействие и общение, формировать семейные, производственные и другие коллективы.

Сочувствие — а) проявление отзывчивого, участливого отношения к отрицательным переживаниям другого человека. б) понимание его настроения, интересов, мыслей, неприятных чувств может выразиться в готовности оказать ему помощь в трудный для него период жизни.

Развитие сочувствия у разных людей идет по-разному. Большинство людей эмоционально делит людей на друзей и врагов, сочувствуя первым, но не вторым. Некоторые находят удовольствие в том, что причиняют страдания: другие же считают, что они не могут быть полностью счастливы до тех пор, пока какое-нибудь живое существо страдает.

Сплочение малой группы — процесс формирования такого типа связей и отношений между ее членами, которые позволяют достигать ценностно-ориентационного единства, наилучших результатов в совместной деятельности, избегать конфликтов и конфронтации.

Сплоченность, как черта психологии группы, выражающая степень единомыслия и единодействия ее членов, является обобщенным показателем их духовной общности и единства (см. *Психологическая сплоченность членов группы*). Для членов малой группы сама по себе сплоченность — привлекательная цель и ценность, групповое состояние, к которому надо стремиться.

Процесс сплочения членов малой группы осуществляется на всех этапах ее развития и проходит три уровня. Сначала члены группы воспринимают друг друга в соответствии с общечеловеческими нормами поведения и, как правило, по внешним, поверхностным и несущественным признакам. В ходе общения (в основном эмоционального) складываются симпатии или антипатии, доверие или недоверие и т. п. Таким образом осуществляется так называемая первичная психологическая дифференциация группы и интеграция неформальных микрогрупп в ней. Затем, по мере осознания и внутреннего принятия людьми целей и задач совместной деятельности, понимания ими своей роли и ответственности за их достижение, складывается новый характер отношений между членами малой группы. Новые системы ценностей и возникающие на их основе взаимоотношения как бы накладываются на уже существующие, а их согласование и адаптация проходят уже безболезненно. И наконец, в процессе дальнейшей совместной деятельности продолжается упрочение системы ценностно-ориентационного взаимодействия, а деловое и эмоциональное единство членов малой группы становится фактором развития психологии малой группы.

Способы и приемы внушающего воздействия — особенности его содержания и организации.

Различают следующие основные приемы специфического внушения:

- **«приклеивание ярлыков»** — используется для того, чтобы опорочить идею, личность или предмет в глазах объекта воздействия посредством оскорбительных эпитетов или метафор, вызывающих негативное отношение;
- **«сияющее обобщение»** — заключается в обозначении конкретной идеи или личности обобщающим родовым именем, имеющим положительную эмоциональную окраску, и позволяет скрывать возможные отрицательные стороны или отрицательный эффект самого содержания внушающего воздействия и тем самым не вызывать у объекта нежелательных ассоциаций (цель — побудить объект воздействия принять и одобрить преподносимое понятие или суждение);

- *«перенос» (трансфер)* — используется с целью вызвать у объекта воздействия через преподносимое понятие определенные ассоциации с чем-либо или кем-либо, имеющим в его глазах бесспорную престижную ценность, чтобы сделать содержание воздействия приемлемым (например, ссылаются при этом на религиозные и политические авторитеты, знакомых и близких людей и т. д.; часто используется также негативный «перенос» через побуждение объектов психологического воздействия к ассоциациям с явно отрицательными понятиями или эмоциями);
- *«свидетельство»* — заключается в приведении высказывания личности, которую уважает или, наоборот, ненавидит объект воздействия (высказывание, как правило, содержит положительную оценку преподносимой идеи или суждения и имеет цель побудить объект воздействия к принятию навязываемого положительного или отрицательного мнения, обычно используется как элемент манипулирования сознанием населения);
- *«игра в протонародность»* — основан на побуждении объекта внушающего воздействия к ассоциации личности субъекта и преподносимых им понятий с позитивными ценностями из-за «народности» этих понятий или принадлежности источника информации к «простым людям»;
- *«перетасовка фактов»* — заключается в отборе и тенденциозном преподнесении объекту воздействия только положительных или только отрицательных фактов действительности для доказательства справедливости позитивной или негативной оценки какой-то идеи или суждения, навязываемых ему (объекту воздействия специалистами психологического воздействия преподносятся такие факты, осмысление которых ведет к выводам, инспирированным источником информации);
- *«общая платформа»* — в основе его лежит побуждение объекта воздействия принять преподносимую в информации ценность, поскольку все представители данной социальной группы или воинского подразделения якобы разделяют ее (его использование рассчитано на некритическое усвоение излагаемой в сообщении оценки, точки зрения и ориентировано на присущее объекту воздействия такое психологическое качество, как конформность).

Различают также следующие способы неспецифического воздействия:

- *устрашение*, т. е. формирование у объекта психологического воздействия состояний страха;
- *эмоциональное подавление*, используемое в целях формирования у людей астенических состояний тревоги, депрессии, апатии и, в конечном счете, снижения их психологического комфорта;
- *иницирование агрессивных эмоциональных состояний* — предназначено для формирования у людей следующих агрессивных эмоциональных состояний (по отношению к определенному объекту) — гнева, враждебности, ненависти, подозрительности — и применяется для внесения разногласий в определенную социальную среду, инициирования взаимной враждебности и т. д.

Стадии развития религиозности — этапы, которые проходит верующий в своем религиозном становлении. Всего таких этапов пять.

Начальная стадия характеризуется слабо осмысленным стремлением людей к поиску защиты от трудностей жизни в потустороннем мире. На *второй* стадии у человека начинает проявляться интерес к существу божественного. На *третьей* стадии он уже испытывает серьезную потребность в поддержке религиозного авторитета, у него формируется приоритетное предпочтение «преимуществ» загробной жизни. На *четвертой* стадии у верующих появляются навыки управления своими религиозными чувствами и переживаниями. На *пятой* стадии у верующего уже преобладают устойчивые религиозные ценностные ориентации, формируется способность к правильному восприятию представлений о других религиозных традициях.

Стадии социализации личности — главные этапы ее развития. Существуют различные подходы к выделению стадий социализации.

Социологический подход акцентирует внимание на процессе усвоения человеком репертуаров социальных ролей, завоевания положения в той или иной общности, овладения ценностями, нормами, культурой и выделяет в социализации три стадии: дотрудовую, трудовую и послетрудовую.

Психоаналитический подход противоположен социологическому. Он увязывает стадии социализации с проявлением биологических влечений, инстинктов и подсознательных мотивов человека. Влияние бессознательного на процесс социализации очевидно. Тем не менее более реальным подходом к рассмотрению стадий социализации является компромиссный, учитывающий как социологические, так и психоаналитические взгляды. Вот почему можно выделить следующие стадии: первичную; маргинальную; устойчивую; адаптационную в стадии новой ситуации, например в связи с выходом человека на пенсию и некоторыми другими обстоятельствами.

Первичная стадия социализации ребенка, согласно утверждениям Фрейда, делится на:

- оральную (от рождения до 2 лет), во время которой мир ребенка сосредоточен вокруг рта;
- анальную (от 2 до 3 лет), на протяжении которой ребенку прививают навыки туалета;
- фаллическую (от 4 до 5 лет), когда у детей впервые появляется симпатия к родителю противоположного пола.

Связанные с этими чувствами конфликты Фрейд назвал эдиповым комплексом (у мальчиков) и комплексом Электры (у девочек). Дети, успешно преодолевшие данную стадию, начинают идентифицировать себя с родителями.

Фрейд утверждал, что основные личностные характеристики формирует именно первичная социализация. В то же время нельзя абсолютизировать роль бессознательного в процессе социализации личности (патологические случаи не следует распространять на здоровых людей). Решающее значение здесь имеют процессы познания ребенком социальных ролей и овладения ими в игровой деятельности, упражнения его в самоидентификации, возникающая и закрепляющаяся у него система ожиданий и характер их удовлетворения.

Маргинальная (промежуточная, или псевдоустойчивая) социализация — социализация подростка. Подростковый возраст является ступенью полового созре-

вания и продолжается до того момента, когда человек становится взрослым. Это переходный возраст от детскости к взрослости связан главным образом с самоутверждением личности, групповой идентичностью.

Устойчивая социализация совпадает с освоением личностью определенными статусов, широкого спектра социальных ролей. Она связана со стабильным положением человека в обществе или в какой-либо общности, что свидетельствует о социально-психологической адаптированности личности, ее социальной идентичности.

Последняя стадия социализации сопряжена с утратой статуса, ряда ролей после выхода человека на пенсию. В это время человек дезадаптируется и, как правило, тяжело переживает положение, в котором оказался. Переживания пожилых людей нередко вызываются утратой близких, смысла жизни, необратимыми процессами старения организма, чувством одиночества и ненужности. Но эти переживания во многом компенсируются за счет любви к внукам, которая придает жизни смысл, создает ощущение полезности, повторения прожитого.

Социализацию можно рассматривать как *типичный* и как *единичный* процесс. Типичность определяется социальными условиями и зависит от классовых, расовых, этнических и культурных различий. Социализация как типичный процесс означает похожесть ее протекания для представителей схожих социальных или возрастных групп — одинаковых религий, культуры, одних и тех же поколений. Социализация безработного типична для безработных и отличается от социализации преуспевающего бизнесмена. То же самое можно сказать о бродягах, бездомных, хронически больных, инвалидах. Совершенно по-особому, но все равно типично проходит социализация эмигрантов, связанная с вынужденной необходимостью адаптироваться к чужой языковой среде, культуре. Своеобразна социализация национальных меньшинств, маргиналов.

Стандартное этнопсихологическое исследование — изучение национально-психологических особенностей людей, не предполагающее в ходе его осуществления межкультурного сравнения.

Объектом стандартного этнопсихологического исследования выступает национальное сознание или самосознание, национальные ценности и ориентации, потребности и мотивы, национально-психологические особенности, традиции, привычки и обычаи, специфика авто- и гетеростереотипов, этнических установок и своеобразие поведения представителей конкретных наций и народов.

Для проведения стандартного этнопсихологического исследования необходимо создание оригинальных, специально разработанных методик исследования, адекватных его целям и задачам, либо адаптированная к конкретной общности модификация существующих в психологии методик изучения сознания личности, ее психических процессов, состояний и образований.

В настоящее время разработана специальная программа стандартного этнопсихологического исследования, предполагающая использование для изучения национально-психологических особенностей представителей той или иной этнической общности набора из 24 стандартизированных методик, включающих: этнопсихологический опросник; методику исследования самоотношения; методику измерения локуса контроля; цветовой тест отношений; методику исследования направленности интересов, ценностных ориентаций и социальных установок; ме-

тодику измерений ценностных ориентаций; личностный ориентационный опросник; опросник измерения потребности в достижениях; тест для измерения художественно-эстетических потребностей; вопросник оценки мотивации одобрения; вопросник для оценки мотивации к достижению цели; методику выявления импульсивности—целеустремленности; методику исследования нормативных предпочтений группы; методику оценки восприятия индивидом группы и др.

Эта программа опробована на изучении национально-психологических особенностей балкарцев, бурятов, калмыков, кабардинцев, таджиков, якутов и может широко использоваться. Кроме того, наиболее разработанными в области применения стандартного этнопсихологического исследования являются методики изучения этнических стереотипов, достаточно хорошо представленные в отечественной и зарубежной психологической литературе.

На Западе широко распространены также методики изучения поведения и непосредственных реакций по отношению к представителям чужих этнических групп, которые применяются в условиях осуществления естественного эксперимента.

Статус этнический — а) составная часть социально-психологического статуса; б) место индивида, группы, общности в структуре межэтнических отношений. Этнический статус является неотъемлемой составляющей положения этнической группы в обществе.

Индивид обладает конкретным этническим статусом в силу своей принадлежности к этнической группе. Этнический статус отражается в этническом сознании и является своего рода результатом сравнительного анализа, осуществляемого людьми в процессе взаимодействия с представителями других национальных общностей. Представления об этническом статусе индивид получает в процессе социализации и общения с представителями других общностей.

Наличие предпочтительных характеристик в содержании этнического статуса способствует высокой самооценке индивида, его уравновешенному и защищенному состоянию. Преобладание более низких характеристик, напротив, ведет к формированию невысоких в социальном отношении представлений индивида о себе, своей этнической группе, общности.

Этнический статус имеет *показатели*, как общие с социально-психологическим статусом человека в целом, элементом которого он является, так и собственно этнические, в которых отражается степень преимущества этнической культуры, длительность исторического развития, степень распространенности национального языка, международный престиж этноса, уровень самоидентификации со своей этнической общностью. Показателем этнического статуса является также уровень этнической сплоченности.

Важной характеристикой этнического статуса выступает и отношение к бракам с представителями других национальностей. Этнический статус находится в постоянной динамике. На оценку этнического статуса оказывает влияние наличие или отсутствие этнических конфликтов.

Стереотип национальный (этнический) — схематизированный образ представителя какой-либо этнической общности, являющийся обычно упрощенным, иногда односторонним или неточным (искаженным) знанием о психологических особенностях и поведении людей другой национальности.

В основе национального стереотипа часто лежат предубеждения, сформировавшиеся на базе ограниченной информации об отдельных представителях какой-либо нации или народа. Исходя из них, люди могут делать предвзятые выводы и неверно вести себя по отношению к представителям данной национальной общности. Например, в ходе специального исследования, проведенного в Ленинграде, были зафиксированы не всегда верные национальные стереотипы восприятия членов конкретных национальных групп: «Русский — добрый, трудолюбивый, патриот, безалаберный. Украинец — веселый, трудолюбивый, хитрый, скупой, гостеприимный. Татарин — хитрый, злой, скрытный, жестокий, националист. Американец — деловой, общительный, практичный, энергичный, запрограммированный. Поляк — националист, гордый, ленивый, замкнутый, хитрый».

Стереотип социальный — формируемые под влиянием определенных условий восприятия или под воздействием представителей тех или иных общностей и распространяемые посредством культуры и языка в определенных социальных группах схематизированные устойчивые образы и представления о фактах действительности, приводящие к весьма упрощенным и преувеличенным оценкам и суждениям со стороны индивидов (см. *Социальная стереотипия*).

Социальный стереотип охватывает зачастую не существенные, а наиболее бросающиеся в глаза черты явления или события. Оценка их, соответствующая стереотипу, зачастую принимается без доказательств и считается наиболее правильной, а всякая другая — подвергается сомнению.

Стереотипы национального (этнического) поведения — устойчивые схематизированные модели поведения, являющиеся результатом национально осмысленного опыта и свойственные для действий и поступков всех представителей данной этнической общности.

Стереотипы национального поведения позволяют ускорить процесс познания окружающей действительности и принятия решений. С их помощью осуществляются типологизация ситуаций и выбор ответных реакций.

Знание стереотипов национального поведения дает возможность прогнозировать действия, реакции индивидов, принадлежащих к конкретной этнической группе, общности. Вместе с тем реакция в соответствии со стереотипами национального поведения может стать малоэффективной в условиях неоднозначности и усложненности ситуации, что ведет к деформации процесса межличностного взаимодействия, усугублению возникшего непонимания в ходе общения между индивидами.

Стереотипы национального поведения в повседневной жизни находятся в тесной взаимосвязи с правилами и нормами национального этикета. Стереотипы национального поведения в экстремальных ситуациях облегчают поведение и деятельность, позволяют экономить время и усилия, снимать напряженность и переживания.

Стереотипы национального поведения проявляются как на внутригрупповом, так и межгрупповом уровнях. Последний определяет само содержание стереотипов национального поведения.

В зависимости от состояния межэтнических отношений стереотипы национального поведения могут приобретать *позитивный* либо *негативный* характер.

Стереотипы национального поведения включены в общую систему межгрупповых механизмов социального восприятия. Изучение стереотипов национального поведения осуществляется следующими методами:

- свободного описания;
- прямого опроса;
- различными вариантами проективных методик;
- психосемантическими методами.

Стиль взаимодействия — важнейший его компонент, указывающий на то, как человек взаимодействует с окружающими его людьми. Можно говорить о продуктивном и непродуктивном стилях взаимодействия.

Продуктивный стиль представляет собой плодотворный способ контакта партнеров, способствующий установлению и продлению отношений взаимного доверия, раскрытию личностных потенциалов и достижению эффективных результатов в совместной деятельности. Известно, что такой стиль взаимодействия не существует между людьми изначально. Он устанавливается ими. При этом достаточно часто участники взаимодействия из-за личностных особенностей не могут приспособиться друг к другу, прийти к согласию, преодолеть барьеры, установить доверительные отношения.

В других случаях, исчерпав доступные им ресурсы адаптации, добившись некоторого равновесия и доверия на первых этапах развития взаимодействия, люди не могут сохранять эффективных взаимоотношений. В обоих случаях говорят о *непродуктивном* стиле взаимодействия — непродуктивном способе контакта партнеров, блокирующем реализацию личностных потенциалов и достижение оптимальных результатов совместной деятельности. Реальным проявлением *непродуктивности* стиля взаимодействия становится ситуация, воспринимаемая человеком как «конфликтная», «тупиковая», а также переживаемые при этом тревога, напряженность, негативные взаимоотношения и эмоции. При этом люди реагируют на проблемную ситуацию во взаимодействии по-разному: одни решают ее самостоятельно, другие нуждаются в опоре и психологической помощи.

Обычно выделяют пять основных критериев, позволяющих правильно понять стиль взаимодействия.

1. Характер активности в позиции партнеров (в продуктивном стиле — «рядом с партнером», т. е. активная позиция обоих партнеров как соучастников деятельности, в непродуктивном — «над партнером», т. е. активная позиция ведущего партнера и дополняющая ее пассивная позиция подчинения ведомого).
2. Специфика выдвигаемых целей (в продуктивном стиле партнеры совместно разрабатывают как близкие, так и дальние цели; в непродуктивном — доминирующий партнер выдвигает только близкие цели, не обсуждая их с партнером).
3. Степень ответственности (в продуктивном стиле за результаты деятельности ответственны все участники взаимодействия; в непродуктивном — вся ответственность отнесена к доминирующему партнеру).
4. Характер отношений, возникающих между партнерами (в продуктивном стиле — доброжелательность и доверие; в непродуктивном — агрессия, обида, раздражение).

5. Особенности функционирования механизма идентификации—обособления (идентификация и обособление в продуктивном стиле; крайние формы идентификации и отчуждения в непродуктивном стиле).

Стиль общения руководителя — выражает его управленческие способности и профессиональную компетентность, ведущие мотивы и ценностные ориентации, свойства интеллектуальной и коммуникативных сторон личности, общую культуру, нравственность и психологический такт.

Будучи формой передачи руководящих воздействий, стиль общения руководителя воплощает его властные полномочия по отношению к подчиненным. Успешность руководства, взаимоотношения в коллективе, авторитет руководителя находятся в прямой зависимости от эффективности его стиля общения.

К уровням стиля общения руководителя относятся личностный и ситуативный. *Личностный уровень* обусловлен устойчивыми коммуникативными чертами характера; *ситуативный* — детерминирует возможности выбора способов общения, нетипичных для руководителя, однако личностный уровень является ведущим.

Различаются *форма* стиля общения и его *структура*. Под формой понимается совокупность особенностей поведения в ситуации. Структура стиля — это устойчивая, закономерная взаимосвязь внутренних и внешних компонентов, задающих качественную определенность и индивидуально-типологическое своеобразие стиля.

Стиль управления — устойчивая совокупность личностных и социально-психологических характеристик руководителя, посредством которых реализуются те или иные методы воздействия на группу (коллектив).

В практике и теории управленческой деятельности стили руководства различают по признаку преобладания личных или групповых способов влияния на людей, входящих в организацию, подразделение, учреждение. Это — *авторитарное* управление: руководитель сам определяет групповые стили, сам принимает решения, на подчиненных воздействует, главным образом, приказом, распоряжениями, которые не подлежат обсуждению. *Демократичное* управление — руководитель активизирует группу на общую разработку решений и коллективную их реализацию, организует систематический обмен информацией, мнениями, на подчиненных влияет убеждением, советами, доказательствами. *Либеральное* (пассивное) управление — низкий уровень требований к подчиненным, при котором главными способами влияния на них выступают просьба, информация.

Демократический стиль управления, справедливое отношение к подчиненным способствуют формированию у них доброжелательности, готовности к сопереживанию и взаимной поддержке. Авторитарный стиль, грубость, пренебрежение достоинством людей порождают безразличие, безнравственность, жестокость.

Стороны общения — конкретные его характеристики, показывающие его единство и многообразие.

Общение обычно проявляется в единстве пяти его сторон: межличностной, когнитивной, коммуникативно-информационной, эмотивной и конативной.

Межличностная сторона общения отражает взаимодействие человека с непосредственным окружением: с другими людьми и теми общностями, с которыми он связан своей жизнью. Прежде всего это семья и профессиональная группа, кото-

рые пользуются сложившимися культурно-историческими и профессиональными шаблонами поведения. Вместе с этими шаблонами поведения человек усваивает национально-этнические, социально-возрастные, эмоционально-эстетические и другие эталоны и стереотипы общения.

Когнитивная сторона общения позволяет ответить на вопросы о том, кто собеседник, что он за человек, чего от него можно ожидать, и многие другие, связанные с личностью партнера. Она охватывает не только познание другого человека, но и самопознание. В результате в процессе общения формируются образы-представления о себе и партнерах, которые регулируют сам этот процесс.

Коммуникативно-информационная сторона общения представляет собой обмен между людьми различными представлениями, идеями, интересами, настроениями, чувствами, установками и т. п. Если все это рассматривать как информацию, то процесс коммуникации может быть понят как процесс обмена информацией. Но такой подход к человеческому общению является очень упрощенным, ибо в условиях общения информация не только передается, но и формируется, уточняется, развивается.

Эмотивная сторона общения связана с функционированием эмоций и чувств, настроения в личных контактах партнеров. Они проявляются в выразительных движениях субъектов общения, их действиях, поступках, поведении. Через них проступают взаимные отношения, которые становятся своеобразным социально-психологическим фоном взаимодействия, предопределяя больший или меньший успех совместной деятельности.

Конативная (поведенческая) сторона общения служит целям согласования внутренних и внешних противоречий в позициях партнеров. Она обеспечивает управляющее воздействие на личность во всех процессах жизнедеятельности, раскрывает стремление человека к тем или иным ценностям, выражает побудительные силы человека, регулирует взаимоотношения партнеров в совместной деятельности.

Страдание — отрицательное эмоциональное состояние (сильная боль, скорбь, печаль, недовольство собой, обида, разочарование и т. д.).

Причинами страдания могут быть длительное неудовлетворение субъективно значимых потребностей, одиночество, неудача, унижение, ошибка, обман, смерть родственников, разлука с любимым человеком, несправедливое осуждение со стороны других людей и т. д. Страдание может быть вызвано воспоминанием или предвидением условий, при которых оно возникало прежде или должно возникнуть.

Страдание хотя и является крайне неприятным эмоциональным состоянием, но оно побуждает человека предпринимать определенные действия, сделать то, что необходимо для его уменьшения (например, устранить его причину или изменить свое отношение к объекту, служащему причиной).

Уместное и тактичное сопереживание и сочувствие других людей может уменьшить остроту страдания. В религиозных учениях обосновывается своего рода культ страдания, доказывается непреодолимость, необходимость, благодатность, спасительность последнего. Причины страдания усматриваются не в объективных условиях жизни людей, а в самом человеке, в его желаниях (буддизм) или

греховности (иудаизм, христианство, ислам). Страдание — средство избавления от греха, нравственное совершенствование и спасение, т. е. благо.

Страх — психическое состояние, связанное с выраженным проявлением чувств тревоги, беспокойства в ситуациях угрозы биологическому или социальному существованию индивида и направленное на источник действительной или воображаемой опасности.

По степени реальности угрозы различается страх перед *реальной* и *вымышленной* опасностью. Страх перед *реальной* опасностью (допустим, перед угрозой смерти или быть искалеченным) глубже, так как базируется на определенном жизненном опыте. Чем выше степень осознанности надвигающейся опасности, тем больше возможностей для локализации чувства страха и подготовки к противодействию угрозе.

Наибольший страх испытывается перед неопределенной или неведомой опасностью, с которой объект воздействия ранее не сталкивался или не имеет представления, какие последствия она может вызвать.

Структура национальной психологии — совокупность национально-психологических явлений, составляющая ее содержание. Структура национальной психологии включает системообразующие (см. *Системообразующие компоненты психологии нации*) и динамические (см. *Динамические компоненты психологии нации*) элементы.

К *системообразующим элементам* относятся национальное самосознание, национальный характер, национальный темперамент, национальный склад ума, национальные чувства и настроения, национальные интересы и ценностные ориентации, национальные обычаи и традиции, а к *динамическим* — национально-психологические особенности.

Системообразующие компоненты национальной психологии показывают то общее, что присуще психике представителей конкретной этнической общности, являющееся результатом длительного исторического и культурного развития. Динамические же компоненты отражают изменяющиеся формы проявления этого общего.

Структура социализации личности — это ее: а) содержание (с этой точки зрения говорят о социализации и асоциализации как приспособлении к негативному опыту); б) широта, т. е. количество сфер, в которых смогла приспособиться личность.

Содержание социализации не является прямым результатом того, что человек видит и слышит. Человек может видеть одно, слышать другое, говорить третье, думать четвертое. Содержание социализации определяется, с одной стороны, всей совокупностью социальных влияний (политических программ и доктрин, средств массовой информации, культуры), с другой — отношением индивида ко всему этому. Причем эти отношения зависят не только от особенностей самой личности, но и от социальной ситуации, в которой она оказалась: материальных условий или, скажем, соображений, связанных с карьерой.

Человек может только внешне демонстрировать законопослушание, лояльность к политическим и правовым институтам, зная, что в области политики су-

ществуют двойные стандарты, а за отклонение от правил игры, предписываемых норм придется «платить». Иными словами, о содержании социализации нельзя судить только по вербальному поведению.

Истинный смысл социализации заключается в актуализации «я», раскрытии потенциалов личности, ее перспектив, природы. Однако это возможно только в условиях настоящей демократии. В тоталитарном же государстве все обстоит совершенно иначе. С точки зрения Э. Фромма, в этих условиях наблюдаются такие способы социализации, как мазохизм, садизм, деструкция и конформизм. *Мазохизм* — это стремление к подчинению, отказ от «я», слияние его с кем-нибудь или чем-нибудь, иначе говоря, — это бегство от одиночества, свободы. Социализация в виде *садизма* осуществляется путем:

- постановки других людей в зависимое от себя положение и приобретения над ними неограниченной власти;
- эксплуатации других;
- запугивания окружающих.

Деструкция как способ социализации заключается в избавлении человека от собственного бессилия посредством разрушения окружающего мира. *Конформизм* в его крайнем выражении означает отказ от собственного «я» и превращение человека в робота, подмену подлинной личности псевдоличностью.

В результате жесткой социализации в условиях тоталитарного общества формируется «массовый» человек, человек «организации», «извне ориентированная личность», «автоматически ориентированная личность», «автоматически конформная личность». Таким людям свойственно некритическое отношение к действительности, к поведенческим и пропагандистским стереотипам, отсутствие индивидуальности, манипулируемость, консерватизм, искаженное видение мира, сугубо потребительская ориентация, унификация «я».

Вместе с тем очевидно, что и основной смысл социализации — достижение того результата, при котором человек становится высшей ценностью в обществе, — еще трудно претворяется в жизнь. Человек в то же время всегда нуждается в признании, он не может вынести постоянных порицаний, принуждения, ограничения его собственного «я». В этом смысле показательна социализация подростка в нормальном обществе, показывающая, что и в нем нужно правильно формировать человека и следить за его по вседневным развитием. В условиях, когда самооценка подростка не находит опоры в социуме, когда его оценка другими постоянно низка в сравнении с самооценкой, когда постоянно блокируется реализация одной из фундаментальных потребностей — потребность в уважении, развивается резкое ощущение личностного дискомфорта. Личность не может пребывать постоянно в состоянии острого дискомфорта и дистресса, подросток не может не искать выхода из сложившейся ситуации. Его самооценка должна найти адекватную опору в социальном пространстве.

Одним из распространенных путей решения этой проблемы является переход подростка в группу, в которой оценка окружающими личности подростка является адекватной самооценке или даже превосходит ее. В данной группе подростка ценят (это подтверждается постоянно вербально и невербально), что приводит к удовлетворению потребности в уважении, а следовательно, и к состоянию удовлетворенности, комфорта от принадлежности к группе. Самооценка подростка, та-

ким образом, наконец получает адекватную опору в пространстве внешних социальных оценок личности. Группа, в которую переходит подросток, может иметь различную ориентацию, различные ценности.

К сожалению, зачастую в новой неформальной группе, в которой подросток находит необходимую социальную опору, доминирующими являются анти- или псевдообщественные ценности, часто ориентирующие на конфронтацию с другими людьми, на безответственность в отношениях с ними. Все это в окончательном итоге определяет *широту* социализации. Она оценивается прежде всего по тому, насколько социально зрелой и развитой является личность. А это, в свою очередь, зависит от большого количества факторов: социальных ролей индивида, его социального опыта, типа индивидуальной акцентуации социального поведения личности, ее интернальности и экстернальности (см. *Локус контроля*).

Структура убеждающего воздействия — сложное сочетание усилий, предпринимаемых для его осуществления, и условий, в которых оно ведется. Структура убеждающего воздействия включает: воздействие источника информации, воздействие содержания убеждающего воздействия, воздействие ситуации убеждающего воздействия.

Источник информации. Практика психологического воздействия свидетельствует о том, что эффективность убеждения зависит от того, как его объект относится к источнику информации. В роли источников информации могут выступать правительство, официальные органы, средства массовой информации, а также лица, пользующиеся доверием у объектов убеждающего воздействия. Чем авторитетнее источник информации, тем легче воспринимаются сведения, навязываемые от его имени. К числу приемов достижения доверия к источнику информации в настоящее время относят: создание имиджа «особой осведомленности» о событиях, которые могут замалчиваться официальными источниками информации в силу различных причин, что достигается передачей достоверных сведений, точность которых известна или может быть легко проверена; формирование имиджа «объективности, независимости и альтернативности», что достигается цитированием документов, оценок экспертов, мнений очевидцев событий и т. д.

Требования к содержанию убеждающего воздействия. Действенность содержания убеждающего воздействия зависит от многих факторов. Во-первых, она во многом определяется степенью доказательности и убедительности преподносимой информации. Доказательность основывается на логичности, научности, правдивости и непротиворечивости изложенного материала. Убедительность зависит в большей степени от учета присущих объекту воздействия установок, убеждений, интересов и потребностей, его образа мышления и своеобразия языка. Доказательность не предполагает автоматическую убедительность. Только правильно выбранное логическое, эмоциональное и психологическое соотношение между ними может гарантировать эффективность воздействия того или иного информационного материала или всей пропаганды в целом. Ценность доказательности и убедительности измеряется тем, как изложенное содержание убеждающего воздействия воспринимается адресатами. Оно должно быть хорошо продумано и подготовлено логически, в соответствии с законами диалектической и формальной логики. Конкретное в содержании убеждающего воздействия усваивается лучше, чем абстрактное. Чем динамичнее сообщение, чем ярче и убедительнее

предлагаемые для восприятия мысли, чем разнообразнее и убедительнее аргументация, тем легче, быстрее осмысливается и запоминается содержание убеждающего воздействия. Быстрее воспринимается та информация, которая лучше знакома объектам психологического воздействия. Эффективнее воздействуют на людей те аргументы и та информация, которые имеют для них субъективную значимость, основаны на бесспорных истинах, общем опыте и интересах. Лучше и быстрее впитывается то, что преподносится небольшими смысловыми частями. Эффективнее усваивается то, что эмоционально прочувствовано людьми, вызывает у них длительные положительные переживания. Продуктивнее запоминается тот материал, который преподносят и излагают в соответствии с национальными традициями восприятия людей. При осуществлении убеждающего воздействия имеет значение даже тембр голоса, и предпочтение отдается тембру голоса средних тонов.

Во-вторых, воздействие содержания убеждающего воздействия во многом зависит от того, как подобрана, построена и подана его аргументация. Убеждение ни в коем случае не может сводиться только к простому изложению информации и к последующему приведению доводов и доказательств в ее подтверждение, как этого требуют правила формальной логики.

Чтобы убедить кого-либо, обычно используют три основные категории аргументов.

1. Истинные факты (помещенная в содержание убеждающего воздействия неопровержимая информация либо подводит людей к правильной оценке, либо позволяет сделать такой же вывод самостоятельно).
2. Аргументы, содержащие «позитивную» апелляцию к психологической удовлетворенности, которую дает принятие предлагаемой информации (характерным примером могут быть, например, рекламные материалы, гарантирующие качественное медицинское обслуживание и т. д.).
3. Аргументы, в которых заключена негативная апелляция, привлекающая внимание к отрицательным последствиям, которые могут возникнуть у адресата из-за неприятия предназначаемой для него информации (например, если вас убеждают во вредности конкретных отрицательных привычек).

На *результативность усвоения содержания* убеждающего воздействия немаловажное влияние оказывает очередность изложения аргументов. В частности, целесообразно располагать информацию, непосредственно ориентированную на изменение установки («сильные аргументы»), перед любой другой, не связанной с решением этой задачи. Наиболее действенным способом является расположение «сильных аргументов» в середине содержания убеждающего воздействия (так называемая «пирамидальная модель» воздействия). А эффективность текстов с «сильными аргументами» в начале и в конце сообщения зависит от установок объекта психологического воздействия. Если он проявляет сильный интерес к теме сообщения, т. е. у него имеются по этому вопросу положительные установки, то более эффективным для воздействия на него является содержание убеждающего воздействия, в котором «сильные аргументы» содержатся в конце сообщения (так называемая «кульминационная модель» воздействия). Если же объект убеждающего воздействия относится к теме сообщения незаинтересованно, то более эффективным является расположение «сильных аргументов» в начале сообщения (так называемая «антикульминационная модель»), что обеспечивает его необходимый интерес.

В-третьих, воздействие содержания убеждающего воздействия также зависит от того, какие призывы и лозунги в нем подобраны и как они подаются. Обычно используют:

- а) *прямые призывы*, которые содержат сильные прямые аргументы и используются, когда объекты психологического воздействия проявляют к ним интерес (прямые призывы способны эффективнее влиять на поведение людей, так как содержащиеся в них требования высказываются ясно, недвусмысленно и обычно правильно понимаются объектом воздействия);
- б) *косвенные призывы*, представляющие собой убеждения, которые основаны на применении намеков или обещаний и которые склоняют к одобрению без раздумий (они используются в тех случаях, когда на людей влияют случайные или благоприятствующие обстановке факторы и вызывают лишь кратковременную симпатию и одобрение);
- в) *призывы на основе конкретных примеров*, обычно представляющие собой популяризацию или пропаганду конкретных действий других людей, которые уже последовали призывам (в этом случае сам призыв скрывается за показом тех преимуществ, которые получили лица, совершившие те или иные действия);
- г) *неопределенные призывы*, побуждающие объект убеждающего воздействия самостоятельно задуматься над выводами, вытекающими из аргументации предназначенных для них информационно-пропагандистских материалов, хотя в их содержании и не содержится конкретных предложений предпринять те или иные действия.

Наконец, в-четвертых, эффективность убеждающего воздействия во многом зависит от правильно выбранной формы. Выбор последней (устная, печатная, радио-, теле-, кино- и видеопропаганда) обуславливается целями и задачами психологического воздействия, конкретными условиями его осуществления и некоторыми другими факторами. Теле- и радиовещание гарантируют высокую оперативность, легкость восприятия информации, что способствует эффективности убеждающего воздействия, однако возможности хранения такой информации крайне ограничены, и, следовательно, ее адресат не может вернуться к содержанию сообщения. Продукцию печатной пропаганды можно хранить длительное время, неоднократно изучать (что способствует лучшему запоминанию), передавать из рук в руки. Однако она значительно уступает в оперативности и является недоступной для неграмотных.

Характеристика ситуации убеждающего воздействия. Под ситуацией убеждающего воздействия обычно понимаются условия, в которых оно осуществляется, а также характер реакции объекта на восприятие его содержания. Ситуацию убеждающего воздействия делят на индивидуальную и массовую.

Индивидуальная ситуация складывается тогда, когда убеждающее воздействие удастся осуществить на какую-либо конкретную аудиторию, психологические характеристики которой удастся учитывать. Наличие или создание индивидуальной ситуации убеждающего воздействия, по мнению специалистов психологического воздействия, предполагает меньше формальностей, так как легче найти общий приемлемый стиль изложения информации, легче строить аргументацию, легче подобрать необходимую лексику и т. д.

Массовая ситуация имеет место тогда, когда убеждающее воздействие осуществляется одномоментно на многочисленные и разнообразные аудитории. В этом случае достичь высокой степени адресности убеждающего воздействия очень сложно. При этом приходится принимать во внимание следующие социально-психологические закономерности восприятия:

- если ориентация слушателей совпадает с ориентацией убеждающего воздействия, то эффективность последнего выше; чем больше сходство позиций субъекта и объекта убеждающего воздействия, тем весомее и его результаты;
- убеждающее воздействие, содержащее сильные аргументы против какого-либо мнения, которого придерживается адресат, более эффективно тогда, когда внимание объекта чем-нибудь отвлечено (иллюстрациями в листовке, музыкальным сопровождением и различными шумами в радиопередаче или видеорядом в телепрограмме);
- убеждающее воздействие становится максимально действенным, если его содержание и форма соответствуют социальным, возрастным и национальным особенностям людей.

При этом специалисты психологического воздействия считают необходимым учитывать и своеобразие проявления эффектов «контрастной оценки далеко отстоящих позиций» и «ассимилятивной оценки далеко отстоящих взглядов». В первом случае, если содержание убеждающего воздействия резко отличается от позиций его объекта, то появляются дополнительные трудности для его усвоения. Оно кажется совершенно неприемлемым для восприятия. Во втором случае, если содержание убеждающего воздействия незначительно отличается от взглядов адресата, то последний в силу закона ассимиляции часто отождествляет собственные позиции с содержанием убеждающего воздействия.

Стыд — эмоциональное осуждение своего поведения, неудовлетворенность собой, сожаление о совершенном поступке.

Он возникает у человека вследствие противоречия реальных действий усвоенным им этическим нормам и правилам поведения, а также отрицательной оценки его действий авторитетными для него людьми. Стыд предупреждает совершение аморальных поступков, нарушение норм человеческого общежития. Различные люди имеют свои пороги стыда, обусловленные ценностными ориентациями, направленностью каждой личности и чувствительностью к мнениям, оценкам окружающих.

Стыд способствует развитию самосознания, самоконтроля, самокритичности.

Субъекты межэтнического конфликта — индивиды различной национальной принадлежности, этнические группы, этнические общности, являющиеся участниками конфликта и осуществляющие действия по достижению целей, направленных на приоритетное использование ресурсов либо их перераспределение.

Субъекты межэтнического конфликта стремятся к пересмотру сложившейся системы распределения ресурсов в обществе между индивидами различной этнической принадлежности, этническими группами, общностями и соответственно к удовлетворению их потребностей, созданию новых возможностей, расширению и созданию новых материальных, духовных, социальных, политических ресурсов.

На уровне индивидов, малых групп речь идет об удовлетворении материальных и духовных потребностей, на уровне общностей, больших групп возникает необходимость в определении их общих интересов. Нередко ограниченные ресурсы являются предметом межэтнического конфликта (см. *Межэтнические конфликты*).

В социальной структуре любого типа могут возникать конфликты между отдельными индивидами, группами, общностями по поводу дефицита ресурсов, участия в укреплении политической власти, по вопросам собственности, позиций статуса и престижа и т. д. Субъекты межэтнического конфликта отличаются друг от друга способами и формами выражения своих интересов и притязаний, уровнем терпимости, склонности к согласию, компромиссам. Поведение субъектов межэтнического конфликта в период обострения противоречий может быть конструктивным и деструктивным. Наиболее деструктивное поведение субъектов межэтнического конфликта наблюдается в жестких, ригидных социальных системах, в отличие от гибких демократических правовых структур, предусматривающих возможные варианты выхода из межэтнического конфликта. Прежде чем вступать в конфликтные отношения, субъекты обосновывают мотивы своих действий. Тем самым межэтнический конфликт может быть результатом сознательного выбора субъектов межэтнического конфликта.

Реакция и поведение субъектов межэтнического конфликта зависят от уровня их социально-равового, политического развития, от культурных традиций и норм, от уровня притязаний и значимости целей. Субъекты межэтнического конфликта обычно выдвигают жизненно важные, особо значимые для этноса, этнической группы цели. Значимость цели рождает непримиримость, мобилизует усилия субъектов межэтнического конфликта, ожесточает их сопротивление при возникновении препятствий, нередко вызывает отрицательную реакцию на предложение о компромиссном решении межэтнического конфликта.

Субэтническая группа — общность людей, составляющая часть этноса, занимающая компактную территорию и обладающая в силу этого общей культурной и языковой спецификой и элементами общего этнического самосознания.

Субэтническая группа образуется вследствие неполной консолидации этноса (например, в нашей стране эрзя и мокша в составе мордвы) или в результате естественного деления в процессе миграции части этноса (например, русские поморы). Ее обособление может сопровождаться изменением хозяйственной деятельности (например, в нашей стране у поморов), социального статуса (казаки) и т. п.

В ходе консолидации этноса субэтническая группа может утратить свое самосознание или превратиться в этнографическую группу и в дальнейшем исчезнуть, как, например, большинство родоплеменных образований у сибирских народов, либо обособиться в самостоятельный этнос (например, в нашей стране к таким относится группа юкагиров).

Суверенность личности — ее психологическая независимость и самостоятельность. Суверенность личности предполагает глубокое познание действительности, освоение социальной среды.

Предпосылкой осознания личностью своей суверенности является кристаллизация «Я», зрелость эмоционально-психологического отношения к миру, развитие самосознания.

Супер-Эго — один из компонентов структуры личности в теории З. Фрейда.

Кроме того, З. Фрейд выделял в структуре личности Эго и Ид. Эго и Супер-Эго выполняют функции восприятия и контроля. Супер-Эго не только контролирует проникновение бессознательного Ид, но и препятствует его распространению в сознании. Соппротивление цензуре (Эго и Супер-Эго) приводит к тому, что Ид вынуждено облачаться или в символические образы сновидений, или проявляться в оговорках, описках и т. д.

По мнению З. Фрейда, именно бессознательное Ид является истинным стержнем личности. Он утверждал, что если заняться самоанализом, то всегда можно обнаружить причину, побуждающую нас поступать так или иначе. Основные причины наших действий подсознательны.

З. Фрейд придавал особое значение раннему детству. Он считал, что все детские привычки хотя и ушли в прошлое, но нисколько не угасли. Сила этих желаний, ставших теперь подсознательными, зависит от того, насколько жестокой или доброй была к нам жизнь. Супер-Эго является носителем традиций и ценностей, передающихся из поколения в поколение, и мало изменяется.

Сущность взаимоотношений — главные проявления его содержания. В любом акте взаимодействия людей всегда присутствует их отношение друг к другу. Отношение как бы эмоционально окрашивает любые связи индивида с внешним миром и другими людьми. Даже безразличие к кому-либо, чему-либо является отношением. Иначе говоря, отношение — атрибут любой связи человека: непосредственной и опосредованной, физической и идеальной.

Понятие «отношение» выступает базовой категорией психологической науки. Оно находит конкретное воплощение в любых контактах, взаимодействиях человека с человеком, материальными и идеальными вещами и явлениями. Через отношение определяется система потребностей, мотивов, влечений человека. В этом случае отношение выступает индикатором и средством выражения, объективизации всех действий человека. Отношение, таким образом, — это социализированная связь внутреннего и внешнего содержания психики человека, его связь с окружающей действительностью и сознанием.

Категория «отношения» может рассматриваться и как готовность к определенному взаимодействию, и как реально действующая связь в рамках «субъект—объект», «субъект—субъект». В первом случае понятие «отношение» сливается с понятием установки как готовности к определенной активности, возникновение которой зависит от наличия следующих условий: от потребности, актуально проявляющейся у человека, и от объективной ситуации удовлетворения этой потребности. Готовность в этом случае понимается только как возможность раскрытия связи. Отношения же человека представляют целостную систему индивидуальных, избирательных, сознательных связей личности с различными сторонами объективной действительности. Эта система вытекает из всей истории развития человека, она выражает его личностный опыт и внутренне определяет его действия и переживания.

Отношения в рамках «субъект—объект» и «субъект—субъект» не являются идентичными. Так, общим для одной и другой связи выступает, например, активность (или выраженность) отношения, модальность (положительная, отрицательная, нейтральная), широта, устойчивость и т. д. Вместе с тем существенным раз-

личием отношений в рамках субъект—объектной и субъект—субъектной связи являются однонаправленность и взаимность отношений.

Только при условии наличия взаимности отношений возможно образование «совокупного фонда» общего и нового межсубъектного образования (мыслей, чувств, действий). Когда трудно сказать, где свое, а где чужое, и то и другое становится нашим.

Субъект—субъектные отношения характеризуются как постоянной взаимностью, так и изменчивостью, что обуславливается активностью не только одной из сторон, как это имеет место при субъект—объектных отношениях, где устойчивость больше зависит от субъекта, чем от объекта (см. также: *Межличностные отношения (взаимоотношения) людей; Виды межличностных отношений*).

Сущность общения — описание процесса взаимодействия человека с человеком, осуществляемого с помощью средств речевого и неречевого воздействия и преследующего цель достижения изменений в познавательной, мотивационной, эмоциональной и поведенческой сферах участвующих в общении лиц.

В ходе общения его участники обмениваются не только своими физическими действиями или продуктами, результатами труда, но и мыслями, намерениями, идеями, переживаниями и т. д. Каждая общность людей располагает своими средствами воздействия, которые используются в разнообразных формах коллективной жизни. В них концентрируется социально-психологическое содержание образа жизни. Все это проявляется в обычаях, традициях, обрядах, ритуалах, праздниках, танцах, песнях, сказаниях, мифах, в изобразительном, театральном и музыкальном искусстве, в художественной литературе, кино, радио и телевидении. Такие своеобразные массовые формы общения обладают мощным потенциалом взаимовлияния людей. Они служат средствами воспитания, включения человека через общение в духовную атмосферу жизни.

Человек как существо социальное находится в центре влияния всей совокупности проявлений содержания общения. Однако увлечение при этом лишь инструментальной стороной общения может нивелировать духовную сущность людей и привести к упрощенной трактовке общения как информационно-коммуникативной деятельности. Такая трактовка общения недопустима. В этом случае проблема человека уходит на дальний план и потом редко возвращается на должное место либо решается по непродуктивным сценариям. Поэтому при неизбежном научно-аналитическом расчленении общения на коммуникативную сферу и сферу взаимоотношений важно не потерять в них человека как духовную и активную силу, преобразующую в этом процессе себя и других. Вот почему общение по своему содержанию является сложнейшей психологической деятельностью партнеров (см. также: *Виды общения; Стороны общения; Функции общения*).

Т

Теоретико-аналитический подход в этнопсихологии — ориентация исследователей на изучение прежде всего системообразующих компонентов психологии нации (см. *Системообразующие компоненты психологии нации*), т. е. методологический анализ того, что последние представляют собой как явление общественного сознания и что входит в их структуру и содержание.

Такой подход, которого придерживаются большинство философов, социологов и историков, правомерен, но он не обеспечивает максимальных возможностей для выявления всего своеобразия психологии представителей различных этнических общностей и тем самым не предоставляет ученым обоснованных данных для изучения закономерностей проявления национально-психологических феноменов, специфики их функционирования.

В отличие от теоретико-аналитического существует еще и функционально-исследовательский подход (см. *Функционально-исследовательский подход в этнопсихологии*).

Теория «козла отпущения» — объяснение феномена дискриминации, основанное на идее подавленной агрессии (см. *Теория подавленной агрессии*).

Когда мы стремимся к достижению личных целей, это приводит к активации психической энергии. Если на пути к достижению цели возникает преграда, психическая энергия остается активной, и мы оказываемся в неравновесном состоянии, которое можно изменить лишь через агрессию. Поскольку закономерные объекты нашей агрессии обычно недоступны (учителя, начальство, террористы и т. д.), мы перемещаем всю порожденную фрустрацией агрессию на удобную альтернативу. Это может быть человек, группа людей, животное или даже неодушевленный объект.

В истории можно найти немало примеров, когда во времена экономического спада агрессия в форме активной дискриминации направлялась на тех, кто рассматривался в качестве «законной» мишени. На волне антисемитизма в Германии 1930-х гг. евреев обвиняли в упадке немецкой экономики. На юге Америки негры когда-то служили «козлами отпущения» в неурожайные годы. Чем хуже был урожай хлопка, тем больше негров подвергалось линчеванию.

Теория национального характера — концепция, которую начала разрабатывать американская этнопсихологическая школа, обосновывающая наличие у каждого

народа специфического национального характера, проявлением которого является функционирование в его психике определенного набора черт, влияющих на сознание, мотивы поведения и деятельность людей.

По мнению американских ученых, в национальном характере каждого народа соединены общие для всех его представителей национальные черты личности и коммуникативного поведения. На этой основе была выработана точка зрения о том, что национальный характер формируется главным образом под воздействием культурных институтов в процессе обучения и воспитания ребенка, под влиянием системы ценностей и поведения взрослых. Вместе с тем исследования показывают, что в зависимости от набора параметров и характеристик черт личности, используемых учеными при изучении национального характера того или иного народа, могут существенно различаться его выводы и результаты. Значительное влияние на последние могут оказывать восприятие исследователем чужой культуры, его кругозор, уровень профессионализма и компетентности, просчеты и ошибки в выбранных методиках исследования, недостаточность данных и др.

В начале 50-х гг. XX в. теория национального характера подвергалась серьезной критике, вследствие чего ее авторитет был значительно подорван. Однако это не значит, что она сегодня потеряла свое значение и актуальность. Вместе с тем в ней следует полнее учитывать не только общие черты национальной культуры, но и специфические характеристики и особенности психологии этнической общности, группы, а также их индивидуально-личностные проявления в процессе развития национального самопознания, экономического, политического и культурного обмена и связей между людьми.

Теория подавленной агрессии — одно из объяснений агрессии, гласящее, что, если человек сталкивается с препятствиями при достижении своей цели (фрустрация), это приводит к агрессии.

Первоначально эта теория основана на следующих предпосылках:

- фрустрация всегда приводит к некой форме агрессии;
- агрессия всегда является следствием фрустрации.

В позднейших уточнениях к этой теории утверждается, что агрессия, вызванная фрустрацией, не обязательно бывает направлена на ее причину (несмотря на веские основания для этого), но может быть перенесена на другой объект. В представлениях о внешних стимулах агрессивного поведения предполагается, что оно как результат фрустрации зависит от условий окружающей среды.

В качестве объяснения причин агрессии теория обладает определенной привлекательностью, но лишь в том случае, если мы можем отбросить другие возможные причины агрессивного поведения. Например, человек помнит, как опоздал на важную встречу из-за поломки автомашины, на которой он ехал. Хотя он очень рассердился, это не было следствием фрустрации; скорее, он сердился на самого себя за то, что не поехал на метро.

Теория социального воздействия — концепция, предложенная американским психологом Б. Летэном, согласно которой воздействие зрителей на нашу производительность при выполнении задачи зависит от количества людей, их близости и общественного положения.

Воздействие усиливается, когда людей становится больше (количество), когда они находятся ближе к нам (близость) и когда они занимают высокое общественное положение.

Теория социальной идентификации — основа представлений западных социальных психологов, согласно которым, разделяя людей на категории, мы вырабатываем концепции о консолидации людей и разделении их на «своих» и «чужих». Это приводит к социальному сравнению с другими и, в силу нашей потребности создавать позитивное впечатление о себе, к неизбежному развитию социального соперничества. Оно скорее воображаемое, чем реальное, поскольку мы редко соперничаем за одни и те же ресурсы.

При изучении различных групп было установлено, что люди быстро начинают считать себя «лучше других» в силу одной лишь принадлежности к данной группе. Такая оценка помогает человеку считать свою группу (студентов, футбольных болельщиков или представителей той или иной нации) превосходящей все остальные и укрепляет его самооценку. При этом члены группы могут вырабатывать стереотипы, унижительные для других групп, что в свою очередь приводит к дискриминации по различным признакам.

Во время конфликта на Фолклендских островах в 1982 г. средства массовой информации уделяли большое внимание различиям между аргентинцами и жителями Великобритании, так что национальная гордость и антиаргентинская пропаганда шли рука об руку. Теория социальной идентификации привела к экспериментальным исследованиям всевозможных видов общественного поведения, основанных на социальной категоризации.

Терпение — социально-психологическая черта человека, показатель мужества, внутренней силы, условие такта в общении.

Нетерпеливость как противоположная черта личности — признак неуравновешенности и неумения владеть собой.

Терпимость — социально-психологическая черта, способность личности или общества относиться непредвзято к мнению группы, отличающемуся от распространенных стереотипов.

При этом следует отличать терпимость *внутригрупповую*, когда нетрадиционное мнение высказано субъектом, принадлежащим к группе, и *экстрагрупповую*, когда мнение высказано «посторонним».

Терпимость способствует достижению взаимопонимания и согласованности в действиях без применения давления, принуждения. Терпимость не только смягчает противоречия, но и выражает надежду на улучшение отношений между людьми.

Тесты, свободные от влияния культуры, — идеализированное представление о тестах на умственное развитие, свободных от любых предубеждений по отношению к членам другой культуры, расы или вероисповедания.

Многие хорошо известные тесты (например, тест Стэнфорд—Бине и тест Векслера) критиковались за англоцентризм (позитивное предубеждение по отношению к англоязычным народам). Другие тесты критикуются за позитивное пред-

убеждение по отношению к белым англосаксонцам протестантского вероисповедания. Вызывает сомнение возможность создать тесты, полностью свободные от культурного воздействия. Значительное большинство таких тестов измеряет те навыки и знания, которые были приобретены в определенном культурном контексте.

Типология взаимодействия людей — классификация взаимодействия по его направленности. Обычно за основу типологии взаимодействия берутся разные критерии.

Наиболее распространенным является дихотомическое деление: *кооперация* и *конкуренция* (согласие и конфликт, приспособление и оппозиция). В этом случае как сам тип взаимодействия (сотрудничество или соперничество), так и степень выраженности этого взаимодействия (успешное или менее успешное сотрудничество) определяют характер межличностных отношений между людьми.

В процессе этих типов взаимодействия, как правило, проявляются следующие ведущие стратегии поведения во взаимодействии:

- *сотрудничество*, направленное на полное удовлетворение участниками взаимодействия своих потребностей (реализуется либо мотив кооперации, либо мотив конкуренции);
- *противодействие*, предполагающее ориентацию на свои цели без учета целей партнеров по общению (индивидуализм);
- *компромисс*, реализующийся в частном достижении целей партнеров ради условного равенства;
- *уступчивость*, предполагающая жертву собственных интересов для достижения целей партнера (альтруизм);
- *избегание*, которое представляет собой уход от контакта, потерю собственных целей для исключения выигрыша другого.

В основу деления на типы могут быть положены намерения и действия людей, отражающие понимание ими ситуации общения. Тогда выделяют три типа взаимодействий: *дополнительное*, *пересекающееся* и *скрытое*. Дополнительным называется такое взаимодействие, при котором партнеры адекватно воспринимают позицию друг друга. В процессе пересекающегося взаимодействия партнеры, с одной стороны, демонстрируют неадекватность понимания позиций и действий друг друга, а с другой — ярко проявляют свои собственные намерения и действия. Скрытое взаимодействие включает в себя одновременно два уровня: явный, выраженный словесно, и скрытый, подразумеваемый. Оно предполагает либо глубокое знание партнера, либо большую чувствительность к невербальным средствам общения — тону голоса, интонации, мимике и жестам, поскольку именно они передают скрытое содержание.

Типы индивидуальной акцентуации социального поведения людей — достаточно точная классификация социально-психологических черт личности по эмоциональным, коммуникативным и другим характеристикам.

Демонстративный тип, для носителей которого характерно конфронтационное поведение, проявление таких социально-психологических качеств, как подозрительность, излишняя межличностная агрессивность и т. п., являющихся при-

чиной их вечного противостояния по отношению к другим людям и вызывающих ярко выраженную нелюбовь со стороны последних. Представители этого типа людей стремятся быть в центре внимания и добиваются своих целей любой ценой: скандалами, имитацией болезней, хвастовством, необычными увлечениями, ложью. Они легко забывают о своих неблагоприятных поступках. Для них свойственна высокая приспособляемость к людям.

Педантичный тип отличается повышенной социальной ригидностью, постоянной направленностью личных пристрастий и ориентаций, слабой способностью корректировать свое общественное поведение, добросовестностью, аккуратностью, серьезностью, надежностью в делах и в проявлении чувств. Для окружающих представители данного типа привлекательны своими добросовестностью, аккуратностью, серьезностью, надежностью в делах и отношениях. Но таким людям присущи и отталкивающие черты: формализм, «крюкотворство», «занудливость», стремление переложить принятие важного решения на других, навязчивость.

Для *«застревающего»* типа людей свойственны чрезмерная стойкость сильных эмоциональных переживаний и склонность к формированию сверхценных идей, завышенной самооценки своей личности по сравнению с другими. Они не могут забыть обид и «сводят счеты» со своими обидчиками. У них наблюдается служебная и бытовая несговорчивость, склонность к затяжным склокам. В конфликте они чаще всего бывают активной стороной и четко определяют для себя круг врагов и друзей. Собеседникам нравится их стремление добиться высоких показателей в любом деле, проявление высоких требований к себе, жажда справедливости, принципиальность, крепкие, устойчивые взгляды. Но в то же время у людей такого типа есть черты, которые отталкивают от них окружающих: обидчивость, подозрительность, мстительность, честолюбие, самонадеянность, ревнивость, раздутое до фанатизма чувство справедливости.

Характерными чертами *возбудимого* типа людей являются повышенная социальная импульсивность, ослабленный контроль за своими эмоциями, побуждениями и действиями, которые приводят в окончательном итоге к конфликтам и трудностям в общении с другими людьми. У представителей этого типа проявляются повышенная раздражительность, несдержанность, угрюмость, занудливость, но возможны и льстивость с услужливостью (как маскировка). Они активно и часто конфликтуют, не избегают ссор с начальством, неуживчивы в коллективе, в семье деспотичны и жестоки. Окружающим не нравится их раздражительность, вспыльчивость, неадекватные вспышки гнева и жестокости, ослабленный контроль за своим поведением.

Представители *интровертированного* типа характеризуются малой общительностью и замкнутостью. Они обычно держатся в стороне от всех и вступают в общение с другими людьми в случае необходимости. Чаще всего они погружены в себя, свои собственные мысли. Им свойственна повышенная ранимость, но они ничего о себе не рассказывают и не делятся своими переживаниями. Даже к своим близким людям они относятся холодно и сдержанно. Эти люди любят одиночество и предпочитают находиться скорее в уединении, чем в шумной компании. В конфликты вступают редко, только при попытке других людей вторгнуться в их внутренний мир. У них сильно выражена эмоциональная холодность и слабая привязанность к близким. Окружающим людям они нравятся сдержанностью, степенностью, обдуманностью поступков, наличием твердых убеждений и прин-

ципиальностью. Но упорное отстаивание своих нереальных интересов, взглядов и наличие своей точки зрения, резко отличающейся от мнения большинства, отталкивают от них людей. Навязчивость, бесцеремонность и грубость окружающих усиливают замкнутость представителей этого типа.

У представителей *дистимичного* типа людей наблюдается постоянно пониженное настроение, грусть, замкнутость, немногословие, пессимистичность. Эти люди тяготеют шумными обществами, с сослуживцами близко не сходятся. В конфликты вступают редко, чаще являются в них пассивной стороной. Они очень ценят тех людей, которые дружат с ними и склонны им подчиняться. Окружающим нравится в этих людях серьезность, высокая нравственность, добросовестность и справедливость. Но такие черты, как пассивность, пессимизм, грусть, замедленность мышления, «отрыв от коллектива», отталкивают окружающих от знакомства и дружбы с ними. Конфликты наблюдаются у них в ситуациях, которые требуют бурной деятельности. На этих людей смена привычного образа жизни оказывает отрицательное влияние.

Среди носителей *тревожно боязливого* типа людей постоянно встречаются индивиды, обычно слишком переоценивающие вероятность появления опасности со стороны социального окружения, имеющие склонность к излишним социальным переживаниям, робости и пугливости. Люди этого типа отличаются пониженным фоном настроения, робостью, неуверенностью в себе. Они постоянно опасаются за себя, своих близких, долго переживают неудачу и сомневаются в правильности своих действий. В конфликты вступают редко и играют в них пассивную роль. Окружающим нравятся их дружелюбие, самокритичность и исполнительность. Но боязливость, мнительность вследствие незащитности этих людей часто превращают их в объект для шуток.

Для людей *циклотимического* типа свойственны циклически сменяющиеся периоды подъема и спада настроения, утомляющие их, делающие их поведение малопредсказуемым, противоречивым, приводящим к авантюрам. В период подъема настроения циклотимики настойчивы, энергичны. В период спада обостренно воспринимают неприятности, вплоть до самоубийства. Частые смены душевных состояний утомляют таких людей, делают их поведение неустойчивым, не поддающимся прогнозированию.

Гиперактивный тип характерен для людей со своеобразно акцентированным переживанием тревоги и счастья, частой сменой настроений (их быстрым переходом из одного в другое, из положительных в отрицательные), преувеличенным восприятием различного рода событий (например, проявлением восторга в связи с радостными событиями и отчаяния в случае неприятностей). Представители этого типа очень энергичны, самостоятельны, стремятся к лидерству, риску, авантюрам. Они не реагируют на замечания, у них отсутствует самокритичность. Окружающим людям в них не нравятся легкомыслие, склонность к аморальным поступкам, несерьезное отношение к возложенным на них обязанностям, излишняя раздражительность.

Эмотивный тип свойствен чувствительным и впечатлительным людям, чье настроение отличается особой глубиной проявления, «тонкостью» протекания эмоций и чувств, а социальные интересы акцентируются прежде всего на повышенном внимании к духовным сторонам общественной жизни. Представители этого типа чрезмерно ранимы и глубоко переживают малейшие неприятности. Они из-

лишние чувствительны к замечаниям, неудачам, предпочитают узкий круг друзей и близких им людей и единомышленников. Обиды они не выплескивают наружу, а скрывают их в себе. Окружающим нравится их альтруизм, сострадание, жалость, выражение радости по поводу чужих удач. Эти люди очень исполнительны и имеют высокое чувство долга.

Для представителей *экзальтированного* типа свойственны очень изменчивое настроение, словоохотливость, повышенная отвлекаемость на внешние события. Их эмоции ярко выражены и находят свое отражение во влюбчивости. Такие черты, как альтруизм, чувство сострадания, художественный вкус, артистическое дарование, яркость чувств и привязанность к друзьям, нравятся собеседникам. Но чрезмерная впечатлительность, патетичность, паникерство, подверженность отчаянию являются не лучшими их качествами.

Люди *конформного* типа обладают высокой общительностью, словоохотливостью до болтливости. Обычно они не имеют своего мнения и очень несамостоятельны, стремятся быть как все и не выделяться «из толпы». Эти люди неорганизованны и предпочитают подчиняться, в общении с друзьями и в семье уступают лидерство другим. Окружающим в этих людях нравится их готовность выслушать «исповедь» другого, исполнительность. Но в то же время это люди «без царя в голове», подвержены чужому влиянию. Они не обдумывают своих поступков и имеют большую страсть к развлечениям. Конфликты возможны в ситуации вынужденного одиночества, бесконтрольности (см. также *Акцентуация характера*).

Типы национальной психики человека — а) условное отнесение людей к группам представителей конкретных наций, народностей, объединенных общностью черт национальной психики; б) относительно устойчивая форма проявления национально-психологических особенностей в поведении конкретных людей; в) относительно однородная совокупность признаков проявлений национальной психологии людей, позволяющая их классифицировать. Типы национальной психики человека могут быть выделены по различным формально-логическим основаниям.

По *степени устойчивости проявления* — личности с устойчивыми, самодовлеющими, постоянно проявляющимися национально-психологическими особенностями; личности с ситуативно проявляющимися национально-психическими особенностями; личности без выраженных национально-психологических особенностей.

По *степени принятия этнической культуры*, влияния других наций и народностей — лица, открыто и интенсивно выступающие против влияния других национальных культур, которые якобы разрушают национальную самобытность данного народа (данный этнический тип нередок среди малых народов — латыши, литовцы и др.); лица, выступающие за интеграцию с другими национальными культурами; промежуточный тип.

По *степени активности в распространении своей национальной культуры на другие нации и народности* — лица, стремящиеся распространить свою национальную культуру на другие нации и народности (нередко данный тип характерен для американцев, евреев и др.); лица, не стремящиеся распространить свою национальную культуру на другие нации и народности (нередко это представители малых народностей); промежуточный тип.

Типы политического сознания — его виды, характеризующиеся в зависимости от условий, в которых осуществляются властные отношения. Эти типы — тоталитарный, авторитарный, либеральный и демократический — различаются по пяти основным признакам.

Первым из них является *характер и мера осуществления власти*. В тоталитарном обществе это всеобщий, не знающий границ контроль и насилие; в авторитарном обществе возникают анклавов, недоступные контролю; в либеральном власть ведет диалог с независимыми группами в этих анклавах и сама определяет его результаты; в демократическом обществе власть осуществляется представителями граждан, избранными в соответствии с законом.

Второй признак — *отношение людей к власти* по принципу: не «за» или «против» конкретной власти, а в соответствии с общей характеристикой взаимодействия общества с нею. Для тоталитарного сознания характерно слияние с властью, для авторитарного — отчуждение от власти, для либерального — влияние на нее, и для демократического — выбор конкретных носителей власти.

Третьим признаком, различающим конкретные типы организации власти, выступает *статус горизонтальных социальных структур*. Тоталитарный режим разрушает любые горизонтальные структуры. Авторитарный допускает их в той мере, в какой они носят неполитический характер. Либеральный разрешает любые организации, кроме тех, которые претендуют на власть. При демократическом строе структура общественных организаций становится основой политической системы.

В любом обществе есть своя сфера допустимого и запретного, и *характер этих запретов* является четвертым дифференциальным признаком. В тоталитарном обществе разрешено то, что приказано властью, все остальное запрещено. В авторитарном обществе разрешено то, что не имеет отношения к политике. В либеральном обществе разрешено все, кроме смены власти. В демократическом обществе разрешено все, кроме того, что запрещено законом.

Пятым признаком является *характер идеалов политического поведения*. Он определяет тот тип личности, который наиболее соответствует целям власти, и тот тип власти, который наиболее соответствует ценностям общества. В тоталитарном обществе от власти требуется всемогущество, от людей — энтузиазм и скромность. В авторитарном обществе от власти требуется компетентность, от людей — профессионализм и послушание. В либеральном обществе от власти требуется нравственность, от людей — активность и безответственность. В демократическом обществе от власти и от граждан требуется одно — соблюдение законов.

Типы религиозных личностей — носители религиозного опыта, отличающиеся своеобразным отношением к самой религии и ее ценностям. К ним относят: мистиков, пророков, священнослужителей, реформаторов, монахов, отшельников, святых, теологов, основоположников религии.

Мистик — тип верующего, стремящегося отвлечься от окружающего мира и его влияния, чаще всего индивидуалист-одиночка, избегающий общения с людьми, чтобы не нарушить своей внутренней сосредоточенности на созерцании сверхъестественного.

Пророк — личность, имеющая нерегулярный, но очень интенсивный религиозный опыт. Пророк в отличие от мистика все время с людьми. Он чувствует себя

призванным быть глашатаем религиозных истин перед членами общины и всем человечеством, рассматривая свой опыт как послание от Бога, позволяющее оценивать прошлое и предвидеть будущее. Пример — библейские пророки.

Священнослужитель — посредник между человеком и божеством. Его основная функция состоит в том, чтобы правильно выстраивать порядок богослужения по религиозным канонам. В отличие от пророка, чей религиозный опыт обычно бывает спонтанным, священнослужитель приобретает свой авторитет в религиозной организации благодаря специальному образованию и подготовке, выступая в качестве профессионального хранителя религиозных традиций. Он выполняет обязанности духовного наставника и советчика верующих, а также выступает в роли церковного администратора.

Реформатор — личность, находящаяся в рамках той или иной религиозной традиции, стремящаяся преобразовать эту традицию в соответствии с собственным религиозным опытом. Преобразования могут иметь характер моральных, интеллектуальных, церковно-административных изменений — в зависимости от психологии реформатора и требований времени. Для всех реформаторов общим является убеждение в том, что наиболее важные и ценные черты представляемой ими традиции искажены или утрачены, но их можно восстановить при условии очищения религии от посторонних наслоений. Реформатор — активная личность, способная к решительным действиям, он деятельно участвует в практическом осуществлении реформ. Примеры — Лютер, патриарх Никон, Савонарола.

Монах — член религиозного ордена, удалившийся от светской жизни в особое уединенное или уже освященное религией место, поскольку там больше, чем в миру, возможностей вести традиционно-религиозный образ жизни и придерживаться высоких моральных и обрядовых требований. Существуют различные монашеские ордена, порядок членства и требования в которых различны. Это различие обусловлено многообразием типов религиозного опыта и типов психики людей. Уставы орденов и монастырей ориентированы на различные аспекты религиозного опыта. Так, существуют ордена, где во главу угла поставлен аскетизм и жесткая самодисциплина. В других главной задачей является изучение и дальнейшее развитие теологии. Некоторые ордена функционируют как миссионерские, пропагандируя религию в ближних и дальних странах, занимаясь благотворительностью, уходом за больными и т. д. Пример — мать Мария.

Отшельник — человек, для которого необходимо уединенное проживание в диких, безлюдных местах с суровой природой, чтобы добиться очищения души и интенсивного религиозного опыта. Стадию отшельничества различной продолжительности проходили также и многие представители других типов, например: Иоанн Креститель, Серафим Саровский и т. д.

Святой — личность, воплощающая в глазах религиозной общности идеал совершенства в той или иной его форме. Это может быть мученик, доказавший совершенство своей веры страданиями и гибелью; чудотворец, обладающий особыми способностями в плане религиозного опыта, исцеляющий больных и предсказывающий будущее; праведник, достигший особой моральной и духовной высоты благодаря безупречной жизни. Статус святого обладает высокой социальной значимостью, так как формальный институт канонизации позволяет Церкви официально объявить святыми людей, весьма косвенно связанных с религиозным

опытом, но оказавших серьезные услуги государству и культуре. Например, среди святых Русской православной церкви можно встретить и Сергия Радонежского, и княгиню Ольгу, и Феофана Затворника, и Дмитрия Донского.

Теолог — тип интеллектуала-теоретика, задача которого состоит в том, чтобы выразить верования данной религиозной общности в концептуально-рациональной форме. Содержание своей мыслительной деятельности он черпает в материале традиции, преломляя его сквозь призму собственного религиозного опыта, осмысливая с точки зрения запросов времени. Теолог — это прежде всего интерпретатор религиозного опыта. Примеры — Фома Аквинский, В. Лосский.

Основоположник религии — фигура, по своему масштабу намного превосходящая все остальные типы религиозных личностей. Его религиозный опыт настолько уникален и интенсивен, что становится основой новой религии. Авторитет основоположника религии сохраняется в течение многих веков. Как правило, основоположник окружает себя группой учеников и ближайших последователей, которые затем распространяют его религиозный опыт. Возникновение новых религий есть результат воздействия этих незаурядных личностей и их опыта на ближнее и дальнее окружение. Примеры — Христос, Будда, Мухаммед.

Типы религиозных личностей выступают моделью для подражания простых верующих. В исламе уникальной моделью является Мухаммед, завершающий собой цепь откровений, образец космического и человеческого совершенства, которому все стремятся подражать, но с которым никто не может сравниться. Подражание пророку пропитывает всю религиозную жизнь мусульманина, от вершин метафизической теории до мелочей быта — одежды, пищи, молитвы и духовной тренировки. Главные требования имитации модели — это дисциплина и самоотречение, затем бедность — не только отсутствие собственности, но отсутствие желания ее иметь. Буддизм сосредоточен в личности Будды, как христианство — в Христе. Жизнь Будды олицетворяет модель перехода из состояния сансары в состояние нирваны и является прототипом для всех буддистов, желающих достичь просветления. Особенно ярко выражено подражание Будде в образе жизни монахов, пытающихся добиться нирваны: отказ от собственности и всех прочих благ; отказ от семейных привязанностей и крова; половое воздержание и подавление других страстей; обязательная бедность, нищенство и бездомность и т. д.

Толпа — относительно кратковременное, слаборганизованное и бесструктурное скопление (сборище) множества людей, связанное между собой общим эмоциональным состоянием, объектом внимания, осознаваемой или неосознаваемой целью и обладающее огромной (несоизмеримой с индивидуальной) силой воздействия на общество и его жизнь, способной в один миг дезорганизовать их поведение и деятельность.

Этот феномен известен давно. Со времен образования первых совместных поселений люди начали жить скученно, на ограниченном пространстве, в результате чего во времена социальных потрясений и стихийных бедствий, нашествий врагов, а также в периоды, переходные от одного состояния общества к другому, они часто превращались в толпу — чрезвычайно контактную общность возбужденных индивидов, способную в один миг все разрушить, сотворить или уничтожить, возвысить человека или превратить его в ничтожество. Состояния неблагополучия и

тревоги, переживания несправедливости и боязни за свою жизнь вместе с решимостью устранить причины создавшегося положения заставляли людей различных профессий, пола, возраста, образования, вероисповедания и национальности экстренным образом самостоятельно мобилизоваться, чтобы выступить навстречу приближающейся опасности или конкретным виновникам зла. Толпой пытались управлять и для того, чтобы справиться с ее гневом, и для того, чтобы направить эту все сметающую на своем пути силу на предмет ненависти. На всем протяжении истории человечества толпы боялись или восхищались ее мощью, ее противопоставляли личности или организованной группе. В то же время специалисты всегда пытались изучать и принимать во внимание присущие ей характеристики. Отличительными особенностями толпы являются:

- наличие определенной физической непосредственной близости между людьми;
- присутствие временных случайных связей между ними; доминирование бессознательных мотивов в действиях и поступках;
- снижение интеллектуальной и резкое повышение эмоциональной активности индивидов;
- отсутствие способности самостоятельно и рационально оценивать происходящее вокруг;
- появление чрезвычайно высокой степени всеобщей заразительности поведения и внушаемости;
- проявление групповой эйфории.

Основным механизмом, определяющим поведение людей в толпе, выступает «циркулярная реакция», знание особенностей функционирования которой позволяет более точно прогнозировать развитие событий в ней (см. также: *Виды толпы*).

Традиции — элементы социального или культурного наследия, передающиеся от поколения к поколению и сохраняющиеся в социальных группах в течение длительного времени. В качестве традиции выступают определенные общественные установления, нормы и правила поведения, отношение к конкретным моральным и нравственным ценностям, обычаи, обряды.

Традиции различаются по содержанию (идеи, нормы и т. п.), по функциям (существо традиций — обычаи и их форма — обряды или ритуалы), по характеру бытования (устные и письменные традиции), с оценочной точки зрения (традиции положительные, нейтральные и отрицательные), в социально-историческом плане (традиции народные и элитарные) и т. д.

Традиции являются наиболее устойчивой стереотипной частью культуры, противопоставляясь в этом отношении новшествам — новациям или инновациям. Однако это противопоставление относительно. В процессе взаимодействия традиций и новаций многие традиции не только отмирают, но и видоизменяются, принимая вид новаций, а многие новации становятся традициями. Выделяют четыре стадии такого взаимодействия:

- традиции сопротивляются новациям;
- те и другие сосуществуют;

- традиции и новации смешиваются, образуя компромиссные формы — паллиации;
- новации превращаются в традиции.

Таким образом, относительна и устойчивость традиций, но все же именно они являются наиболее стабильной частью культуры, обеспечивающей ее преемственность.

В этнологии и культурологии нет единого мнения об относительной роли традиций в разные исторические эпохи, тем не менее, видимо, правильнее считать, что нормативная роль традиций в ходе исторического процесса постепенно уменьшается, оставляя больше места свободе собственного выбора индивида или группы. Примером может служить отношение к этикету, нарушение которого долгое время каралось, а затем стало только порицаться.

Традиционное сознание этноса — отражение в общественном сознании представителей конкретной этнической общности наиболее общих представлений об окружающем их мире и социальной действительности, своей роли во взаимоотношениях с другими народами.

Традиционному сознанию этноса присущи следующие характеристики:

- наличие целостной этнической картины мира;
- его «правильная» передача из поколения в поколение в процессе нормально выработанной данной этнической общностью социализации;
- детерминирование им всего целостного и многосложного восприятия жизни этнической общности — общественных институтов; системы личностных и групповых (в том числе и межпрофессиональных) отношений, обрядов и ритуалов, идеологии, искусства и фольклора; автостереотипов (т. е. образа представителей своей нации), обуславливающих внутреннюю политику этноса; гетеростереотипов (т. е. образа соседей); системы межэтнических (в частности, и межгосударственных) отношений, т. е. парадигм «внешней политики» этнической общности (правил поведения с «чужими» людьми) и т. д.;
- его корреляция с поведенческими стереотипами, свойственными членам данного этноса;
- его соответствие социальным условиям жизни этнической общности, стадии ее общественного развития, структуре жизнеобеспечения (материальной базе), а также соотношение этнической картины мира с нормами и ценностями, доминирующими у других народов, что может выражаться как включение себя в некоторое межэтническое культурное единство либо как обособление, противопоставление себя другим народам.

Транскультурация — навязывание, передача культуры. Понятие, используемое главным образом в современной культурологии. Транскультурация проявляется тогда, когда конкретная этническая общность, в силу добровольной миграции или насильственного переселения, перемещается в другой, иногда весьма отдаленный район обитания, где полностью отсутствует культурная среда другой этнической общности или она представлена весьма незначительно.

Транскультурацией можно считать заселение и освоение белыми колонистами земель Северной Америки или Австралии, где племена аборигенов, несмотря на

их отчаянное военное и духовное сопротивление, не смогли оказать заметного влияния на культуру завоевателей. К транскulturации отчасти можно отнести и насильственное переселение народов СССР.

Трансфер — одно из важных понятий социальной психотерапии, обозначающее перенос на психотерапевта отношения пациента к значимым для него людям прежнего опыта их восприятия (как любимых, уважаемых или же неприятных, отвратительных и т. д.). Трансфер может исключать всякую новую информацию и определять взаимодействие между терапевтом и пациентом еще до начала самого лечения.

Тревога — эмоциональное состояние, возникающее в ситуациях опасности, неуверенности в завтрашнем дне, в победе и т. д. и проявляющееся в ожидании неблагоприятного развития событий.

Тревога может проявляться как ощущение беспомощности, неуверенности в себе, бессилия перед внешними факторами, преувеличения их могущества и угрожающего характера. Поведенческие проявления тревоги заключаются в общей дезорганизации деятельности, нарушающей ее направленность и продуктивность.

Тренинг кросскультурных умений — совокупность способов, приемов и методик активного обучения людей навыкам познания и осмысления этнопсихологических и этнокультурных особенностей представителей других национальных общностей, в ходе которого используются специальные социально-психологические средства самопознания, мониторинг и программирование межличностного поведения в иной культурной среде.

Трудности межнационального общения — внешние и внутренние (психологические) препятствия и противоречия, возникающие в процессе формирования и развития этнических связей, контактов и общения между людьми.

На уровне межгосударственных и межнациональных связей и отношений такого рода трудности в общении людей возникают чаще всего в связи с исторически сложившимися противоречиями экономического, политического, религиозного или социокультурного характера. В значительной мере они также могут быть связаны с потерей независимости, территориальной целостности или являться результатом искусственно созданных трудностей на пути контактов и связей, в обмене информацией, достижениями науки, культуры, игнорирования национальных традиций, обрядов, обычаев, отсутствия взаимопонимания и доверия между людьми, наличия подозрительности, языковых барьеров. Внутренние барьеры на пути межнационального общения — это препятствия психологического характера (неуверенность, страх, враждебность, подозрительность и т. д.), которые часто возникают в деловых, семейно-бытовых и личных взаимоотношениях людей.

Поскольку трудности межнационального общения по своему характеру имеют экономическую, политическую, социокультурную или психологическую природу, то в зависимости от этого их устранение или локализация требуют различного подхода и исследовательских методов. В интересах нации, представителей ее отдельных этнических общностей и групп необходимо вовремя выявлять, прогнозировать и устранять возникающие противоречия и трудности в их взаимоотноше-

ниях, достигать взаимопонимания и согласия мирными средствами, не доводя дело до межнациональных конфликтов и войн.

Трудности общения — проблемы, возникающие в его процессе.

Они часто препятствуют достижению индивидом целей в общении и могут меняться в зависимости от обстоятельств. Например, неразговорчивость человека может мешать ему в установлении первого контакта при знакомстве, но на более поздних этапах воспринимается как проявление его индивидуальности, не мешающее, не препятствующее взаимопониманию.

Со стороны личности трудности общения могут возникать в связи с мотивами общения. Если человек испытывает потребность в самоутверждении, то отсутствие со стороны другого реакции, признающей его первенство, будет раздражать и создавать препятствия в виде появления состояния определенной напряженности, возникающей между партнерами. Это зависит и от их ролевого положения. Например, известно, что руководители больше ориентируются на нормативы, стандарты, директивные указания, в то время как подчиненные больше ориентированы на взаимопонимание. Несовпадение этих ориентаций приводит к неудовлетворенности в общении.

Особую группу трудностей общения составляют нарушения стратегий, заранее разработанных участниками. Так, неожиданная форма контакта, несовпадение ожидаемого поведения с реальными действиями партнера по общению могут привести к полной растерянности. Недостаточная ориентировка в условиях и содержании общения может приводить и к психическому перенапряжению, в результате чего взаимодействие сторон рискует окончиться конфликтом. Эту же группу трудностей составляют проблемы социальной перцепции.

Стереотипы восприятия, предвзятость и предубеждения, негативные установки партнеров по отношению друг к другу, несовпадение ценностных ориентаций на уровне базовых социальных установок, смысловых пластов сознания и формальное подведение образа другого под категории (плохой—хороший, надежный—ненадежный и т. п.) существенно искажают представление людей друг о друге и вызывают негативные реакции во время встреч, бесед, переговоров, возбуждают недоверие и снижают эффективность установления отношений.

Тщеславие — социально-психологическое качество личности, в котором выражаются высокомерие, переоценка своих возможностей, стремление к почитанию и славе. Тщеславие проявляется и преувеличенном самолюбии, и в желании казаться лучше других людей. Тщеславный человек может совершать неблагоприятные поступки ради получения незаслуженных наград и привлечения внимания к своей особе.

У

Убеждение как метод психологического воздействия — логически аргументированное воздействие на рациональную сферу сознания людей. Убеждение прежде всего ориентировано на интеллектуально-познавательную сферу психики людей и их групп.

Целью убеждения является создание, усиление или изменение взглядов, мнений, оценок, установок у объекта воздействия с тем, чтобы последний принял точку зрения убеждающего и следовал ей в своей деятельности и поведении.

Важной особенностью убеждения является то, что степень убеждающего воздействия в значительной мере зависит от степени заинтересованности в этом человека или группы, на которых оно направлено. Иными словами, убедить людей в чем-либо можно лишь в том случае, если они стремятся понять и осознать адресуемую им информацию, взвесить и оценить соответствие аргументов выводам, а выводов — своему жизненному опыту и при достаточном или очевидном их соответствии согласиться с ними.

Чтобы быть максимально действенным, убеждение должно иметь следующие особенности:

- быть максимально объективным;
- убеждающий должен верить в истинность того, в чем убеждает другого;
- убеждающий должен стараться не допускать лжи (она отталкивает);
- содержание и форма убеждения должны отвечать уровню развития сознания личности и группы, т. е. быть доступными для понимания;
- убеждение должно строиться с учетом индивидуально- и социально-психологических особенностей личности и группы;
- убеждать надо последовательно, логично и доказательно; убеждения должны содержать как обобщенные положения (принципы, правила), так и конкретные факты, примеры (на фактах легче убедить, особенно тех, у кого недостает широкого кругозора и достаточно развитого абстрактного мышления);
- при убеждении необходимо анализировать факты, известные объектам воздействия;
- убеждающее воздействие должно быть эмоционально-действенным и побуждать к различным переживаниям и поступкам.

Убеждающее воздействие должно соответствовать определенным требованиям:

- его целесообразно использовать лишь тогда, когда люди в состоянии проанализировать полученную информацию;

- убеждение возможно лишь в том случае, если объект воздействия стремится понять адресуемую ему информацию, взвесить соответствие выводов системе аргументации и при достаточном соответствии согласиться с навязываемой ему точкой зрения (важность правильного выбора объекта психологического воздействия имеет первостепенную значимость — он должен быть предрасположен к восприятию пропагандистского материала);
- убеждение оказывается возможным при наличии у объекта воздействия способности к сопоставлению различных точек зрения, анализу системы аргументации (убеждающее воздействие эффективно лишь при условии того, что его объект обладает определенным образовательным уровнем и, следовательно, наделен способностью объективно оценить то, что ему преподносится);
- убеждение осуществимо лишь при сходном понимании аргументов и выводов субъектом и объектом психологического воздействия (в противном случае трудно прогнозировать его результат);
- убеждение может применяться только тогда, когда это позволяют временные рамки (см. также: *Структура убеждающего воздействия; Организация и осуществление убеждающего воздействия*).

Убеждения — осмысленные, устойчивые, прочувствованные мотивы и отношения людей, имеющие идеологическую и психологическую основу и проявляющиеся в их действиях, поступках и поведении. Например, у представителей любой страны обычно сформированы так называемые «вечные человеческие ценности» — мужество, сознательность, повиновение, доверие к другим людям, гордость за свою страну, свою местность, уверенность в своих силах и помощи других людей и т. д.

Это и есть убеждения. Их предназначение — существенно стабилизировать морально-политический и психологический потенциал личности. Усиленное культивирование этих качеств приносит свои плоды. Зачастую относительно высокие результаты в любых видах деятельности, готовность к действию в экстремальных условиях у многих людей базируются преимущественно на этих характеристиках, а также на личном тщеславии, чувстве долга, гордости, достоинстве и стремлении проявить свои возможности.

Однако вера в устоявшиеся убеждения подвержена колебанию. Оказание же психологического воздействия ведет или к их полной нейтрализации, или к появлению противоположных взглядов. Происходит своего рода наложение внешней информации на внутреннюю, в результате чего постепенно изменяются сложившиеся ранее взгляды, представления и, в окончательном итоге, убеждения.

Убежденность — а) твердая уверенность в истинности определенных идей и представлений, в реальности усвоенных понятий, образов и их связей с действительностью; б) критерий результативности убеждающего воздействия.

Убежденность позволяет принимать однозначные решения и осуществлять их без колебаний, занимать твердую позицию относительно оценок определенных фактов и явлений. Благодаря убежденности вырабатываются установки личности и группы, которые определяют их поведение в конкретных ситуациях.

Важнейшей характеристикой убежденности выступает ее *глубина*, которая основывается на прямом или косвенном (через социальную среду или СМИ) опыте

человека или группы людей, на многократности оценок и решений, принимаемых ими относительно каких-либо событий или явлений окружающей действительности.

Глубокая убежденность характеризуется большой устойчивостью. Чтобы ее поколебать, недостаточно лишь тщательно продуманной аргументации, необходимо нейтрализовать установки и ценностные ориентации людей или их трансформировать и сформировать новые.

Удовлетворенность — эмоционально окрашенное психическое состояние человека, возникающее на основе соответствия его намерений, установок, надежд, потребностей с последствиями и результатами деятельности, взаимодействия с социальным и природным окружением.

Удовлетворенность касается прежде всего наиболее значимых для личности сфер ее жизнедеятельности — труда, взаимоотношений, общения. Удовлетворенность выступает как предпосылка продуктивной работы, особенно у людей, склонных к теоретическому выполнению своих функций. Наличие положительной перспективы, добрых взаимоотношений в трудовом или учебном коллективе, в семье является фактором, содействующим формированию удовлетворенности.

Управление — комплекс необходимых мер влияния на группу, общество или его отдельные звенья с целью их упорядочения, сохранения качественной специфики, усовершенствования и развития.

Процессы управления имеют место там, где осуществляется общая деятельность людей для достижения определенных результатов. Управление осуществляется по общим законам во всех сложных динамических *системах управления* — социальных, биологических, технических, экономических и др. — и основано на получении, обработке и передаче информации.

Научная организация управления требует применения исследователем и руководителем системного анализа ситуации, построения (в виде умственных представлений или материализованных схем, планов) модели управляемого объекта и его возможных изменений, моделирования процессов профессиональной деятельности (построение профессиограмм) и поведения личности (психограмм людей), группы.

Цель управления — желаемый результат, который должен быть получен после осуществления действий управления. Основной целью управления является заранее обозначенное, запрограммированное состояние системы, достижение которого в процессе управления позволяет решить нужную задачу. Процесс целеполагания является определяющим условием эффективности управленческой деятельности руководителей и руководящих структур. Наличие и содержание цели детерминируют существование системы управления, которая функционально организуется (самоорганизуется) именно для достижения определенных целей. Отсутствие общей цели препятствует формированию системы управления, или она функционирует какое-то время вхолостую, побуждаемая какими-либо неадекватными задачами.

Задачами управления выступает постановка конкретных вопросов, подлежащих решению и последовательно приводящих к достижению основной цели управления.

Управление в социальных системах — управление теми общностями людей, в которых присутствуют «субъект—субъектные» («человек—человек») отношения. Оно имеет свои специфические особенности, выражающиеся в использовании гибкости человеческого ума, разнообразных знаний людей, своеобразия их памяти и волевых качеств, специфики межличностных отношений.

Субъектом (управляющей подсистемой) такого управления выступают структурнообозначенные объединения людей и руководители на персональном уровне, наделенные управленческими полномочиями и осуществляющие управленческую деятельность.

Объектом (управляемой подсистемой) управления при этом являются отдельные люди или группы, на которых направлены организованные, систематические, планомерные воздействия субъекта управления.

Управление обеспечивается выполнением ряда функций. Под ними обычно понимают конкретные направления деятельности, подразделяемые на:

- *целевые*, назначение которых состоит в направленности к определенной цели системы (они могут охватывать отрасль, регион, учреждения и т. д.);
- *организационные*, назначение которых состоит в использовании оптимальных методов объединения специалистов, сотрудников для реализации целей существования системы управления, обеспечения жизнедеятельности всех ее подструктур;
- функцию *материально-технического обеспечения*, посредством которой руководитель определяет действительные потребности системы и ее подсистем в материальных ресурсах;
- *экономико-финансовую* функцию, позволяющую руководителю своевременно определять реальную стоимость работ в его организации при осуществлении поставленной задачи и понесенные ею затраты по жизнеобеспечению своих подразделений;
- функцию *учета и контроля*, которая состоит в обеспечении сбора, передачи, сохранения и обработки данных учета, т. е. количественной обработке, регистрации и систематизации информации о деятельности системы, о выполнении управленческих решений, о количественном наличии финансов и материальных ресурсов;
- *социальную* функцию, направленную на то, чтобы способствовать эффективному разрешению возникающих в обществе противоречий, которые обусловлены такими социальными явлениями, как разнородность труда и его оплаты, социальное неравенство людей, наличие граждан, утративших способность к производственному труду и требующих социальной защиты;
- функцию *мотивации*, направленную на обеспечение добросовестного выполнения подчиненными их обязанностей.

В процессе осуществления функций управления сотрудники вступают в определенные управленческие отношения, которые выступают как процесс общественных действий участников управления, в ходе которого удовлетворяются как их общие, так и особые интересы.

Кроме того, необходимо принимать во внимание *общие принципы* управления, т. е. главные правила, нормы, руководящие установки, на основе которых органи-

зуется процесс управления, научно обоснованная организация управленческих функций, выбор адекватных методов и приемов управленческих воздействий. К наиболее общим из них относятся следующие принципы:

- *социальной направленности*, отражающий необходимость для органов управления в процессе выработки и реализации управленческих решений учитывать интересы общества, отрасли, конкретных организаций и социально-профессиональных групп;
- *законности*, состоящий в том, что организация и деятельность органов управления и сотрудников регулируются нормами права, а все акты управления (приказы, инструкции, распоряжения) опираются на требования закона;
- *объективности*, требующий знания и учета объективных закономерностей взаимодействия субъекта и объекта управления, учета имеющихся возможностей, реального состояния общественных процессов;
- *системности*, предполагающий, что субъект управления при выборе способов, методов и форм воздействия на объект должен учитывать все те изменения, которые осуществляются в окружении, в пределах которого функционирует и развивается данная система управления;
- *комплексности*, заключающийся в том, что в каждом сложном акте управления необходимо учитывать все его аспекты: технологические, экономические, социальные, идеологические, психологические, организационные, политические;
- *гласности*, обеспечивающую доступность обсуждения и компетентного участия всех представителей управленческих отношений в принятии решений на основе широкой информированности и учета общественного мнения и включающую в себя правдивую, своевременную и широкую информацию о действительном положении дел в организации;
- *соединения единоначалия и коллегиальности*, отражающий в процессе управления взаимодействие двух форм проявления властных полномочий (единоначалие прямо связано с персональной ответственностью руководителя за результаты принятых решений, а коллегиальность выступает как фактор коллективной разработки проектов решений и тем самым повышает степень их обоснованности).

Управление межэтническим конфликтом — процесс воздействия на развитие межэтнического конфликта. В зависимости от видов межэтнических конфликтов могут применяться и соответствующие методы управления ими.

Латентный (скрытый) межэтнический конфликт и открытый имеют различный характер проявления, и, соответственно, действия его субъектов (см. *Субъекты межэтнического конфликта*) отличаются своими методами и формами. По динамике развития межэтнические конфликты классифицируются на умеренный и интенсивный. Умеренная конфронтация в большей степени поддается управлению, так как противоборствующие стороны не достигли наивысшего уровня, как при интенсивной конфронтации, когда стороны перешли к полному отрицанию интересов друг друга. Значительное количество межэтнических конфликтов приобретает глубоко укоренившийся характер, для которого свойствен периодиче-

ский переход из латентного состояния в открытое. Межэтнические конфликты подобного вида требуют продуманного и тщательного регулирования процесса межэтнических отношений с целью своевременного предупреждения возникновения открытой формы конфронтации. Обычно выделяют следующие основные модели управления межэтническим конфликтом:

- сотрудничество;
- избегание уступок;
- компромисс;
- соревнование.

Каждая из перечисленных моделей управления межэтническим конфликтом является эффективной при использовании в определенной конкретной ситуации. Управление межэтническим конфликтом предполагает осмысление характера развития межэтнического конфликта, прогнозирование вариантов его развития, выбор и экспериментальную апробацию желаемой модели завершения конфликта, определение методов и средств по удовлетворению интересов конфликтующих сторон с целью завершения межэтнического конфликта.

Управление межэтническим конфликтом должно осуществляться как каждым из конфликтующих субъектов, часто действующих в своих интересах и планирующих уступки другой стороны, так и третьей стороной, не принимающей непосредственно участия в противоборстве, но преследующей свой интерес. Третьей стороной может быть посредник (см. *Посредничество в межэтническом конфликте*), а также и другие государства, стремящиеся осуществлять управление межэтническим конфликтом в своих интересах. Многонациональные государства осуществляют управление процессом взаимоотношений между нациями посредством национальной политики.

Наряду с управлением межэтническим конфликтом можно выделить регулирование, оптимизацию, манипулирование межэтническим конфликтом.

Управление формированием личности — оперативное регулирование ее становления и развития посредством системы мер и способов воздействия на ее психику, поведение и деятельность. Это воздействие осуществляется в целях выработки определенных качеств, потребностей, мотивов, отношения к действительности, мировоззрения, самосознания, профессионализма.

Управление предполагает также рациональную организацию профессиональной деятельности, создание положительного морально-психологического климата в коллективах, группах, семье. Реальное развитие личности не должно быть стихийным, неуправляемым процессом. Например, повышение роли воспитания в развитии личности требует такого управления, которое обеспечивает единство двух сторон: а) вооружение личности системой знаний, умений, навыков (обучение), б) выработка определенных привычек поведения, нравственных, умственных и волевых качеств, способностей, характера, мировоззрения (воспитание).

Психологическими условиями успеха управления развитием личности обычно являются:

- ясность и четкость целей формирования личности;
- планирование формирования личности в конкретных условиях и т. д.

Управленческое общение — служебное общение руководителя с подчиненными. Его цель — отдать распоряжение, посоветовать, получить информацию о выполнении задания, дать оценку исполненному.

Управленческое общение имеет следующие особенности:

- оно исходит из определенных целей и побуждений (необходимость ставить задачи, выдавать распорядительную информацию, предъявлять требования и т. д.);
- включает то или иное поведение (речь, мимика, жесты и т. п.), эмоции и чувства (симпатии, антипатии, удовлетворенность, огорчение и т. д.), познание (восприятие руководимых, мышление, воображение, представление), волю (выдержка, самообладание, саморегулирование), анализ результатов состоявшегося общения.

Эти особенности в той или иной мере проявляются в групповом и индивидуальном управленческом общении руководителя. Вне общения невозможно организовать общую деятельность, обмениваться необходимой для ее успеха информацией. В процессе общения выражается отношение руководителя к руководимым, устанавливается взаимопонимание и эмоциональное единство, передаются по механизму внушения и подражания его психические состояния, готовность к сотворчеству.

Инициатива в общении дает возможность руководителю влиять на решение ряда ближайших и отдаленных задач, обеспечивать соответствие своих воздействий как целям общей деятельности, так и настроениям, чувствам, ожиданиям подчиненных, создавать нужный морально-психологический климат, мобилизовывать их на активную и творческую деятельность, преодолевать неуверенность, пассивность, учитывать индивидуальные и другие особенности, воздействовать на взаимоотношения и развитие личности и коллектива, предупреждать конфликты.

Уровень притязаний — стремление личности на основе самооценки своих возможностей и благодаря результатам деятельности занять определенное место в коллективе, определить удовлетворяющую ее степень выполнения тех или иных задач.

Уровень притязаний отражает меру требовательности к себе, оценку своих способностей к достижению ожидаемых результатов в будущей деятельности.

Уровни однородности–разнородности (степени сходства–различия) участников взаимодействия — показатели, характеризующие возможности эффективной совместной деятельности людей.

Первый (или нижний) уровень — соотношение индивидуальных (природных) и личностных параметров (темперамента, интеллекта, характера, мотивации, интересов, ценностных ориентаций) людей. Особое значение в межличностном взаимодействии имеют возрастные и половые различия партнеров.

Второй (верхний) уровень однородности–разнородности (степени подобия–контраста участников межличностного взаимодействия) — соотношение в группе (сходство–различие) мнений, отношений (в том числе симпатий–антипатий)

к себе, партнерам или другим людям и к предметному миру (в том числе к совместной деятельности). Второй уровень подразделяется на подуровни: первичный (или исходный) и вторичный (или результативный). *Первичный подуровень* есть исходное, данное до межличностного взаимодействия соотношение мнений (о мире предметов и себе подобных). *Вторичный подуровень* есть соотношение (сходство–различие) мнений и отношений, как следствие межличностного взаимодействия, обмена мыслями и чувствами между участниками совместной деятельности.

Уровни психического развития личности — степень и показатели психического развития человека в процессе и на различных этапах формирования его личности.

Уровень актуального развития личности — показатель, характеризующий способность человека выполнять различные самостоятельные задания. Он свидетельствует о том, каковы обученность, навыки и умения личности, какие ее качества и как они развиты. Современное состояние развития психологии и ее экспериментальных прикладных исследований дает возможность постоянно замерять и определять с помощью конкретной аппаратуры эти важнейшие характеристики.

Уровень ближайшего развития личности — показатель того, что человек не может выполнить самостоятельно, но с чем он справляется при небольшой помощи других.

Установка — состояние готовности, основанное на прошлом опыте, которое направляет, искажает или иным образом воздействует на поведение людей.

Возникновение установки обычно предшествует осознанию людьми определенной потребности и условий, в которых эта потребность может быть удовлетворена. Если внешние условия среды, факторы существования людей не соответствуют их внутренним потребностям, установка не может возникнуть и целесообразное поведение человека не может осуществиться.

Установки обычно включают три компонента. *Когнитивный компонент* представляет собой наше мнение об объекте, *эмоциональный* — наши чувства по отношению к объекту, а *поведенческий* — наше фактическое поведение по отношению к объекту. Не имея определенных установок, мы больше полагаемся на эмоциональный компонент и высказываем свое отношение в простых терминах типа «нравится» или «не нравится».

Установки выполняют несколько функций:

- *защитная функция* оберегает нас от негативных чувств по отношению к самим себе, когда мы проецируем негативные чувства на других людей;
- *оценочно-экспрессивные функции* установки отражают способность людей выражать отношение к тем предметам и явлениям, которые имеют для нас важное значение;
- *инструментальные функции* установок показывают, что мы, принимая определенные установки и выражая их как свое отношение, тем самым стремимся добиться признания или избежать неодобрения окружающих;
- *функции познания* установки помогают нам упорядочивать окружающий мир в сравнительных терминах (например «нравится» и «не нравится») и позволяют предсказывать некоторые события.

Установка национальная (этническая) — определенное состояние внутренней готовности (настроенности) индивида и групп людей как представителей конкретной этнической общности на специфическое для нее проявление чувств, интеллектуально-познавательной и волевой активности, динамику и характер взаимодействия, общения и взаимоотношений, соответствующих сложившимся национальным традициям и опыту. Термин «национальная установка» употребляется в различных значениях:

- определенная организация элементов поведения;
- предрасположенность к конкретной форме реагирования;
- внутренне мотивированная константная особенность активности людей (в отличие от ее изменчивых признаков).

Национальная установка закрепляется в ходе исторического развития нации. В результате образуются целые системы национальных установок, которые постоянно актуализируются и инициируют своеобразное протекание психических процессов, характер поведения, взаимодействия и общения представителей конкретных этнических общностей, обеспечивая внутреннюю их предрасположенность к определенным формам реагирования на стандартные ситуации.

Системы этих национальных установок обеспечивают внутреннюю цельность поведения индивида и групп людей как представителей одной этнической общности, выступают его регулятором, облегчают выбор и принятие решений, придают специфику мотивации и целеполаганию людей, способам и приемам их деятельности. В них аккумулируются национальный опыт, представления о действиях людей в сходных условиях.

Национальная установка тесно связана с национальными (этническими) стереотипами, которые она инициирует, заставляя проявляться в поведении и деятельности людей.

Установка религиозная — предрасположенность верующего к определенной оценке тех или иных социальных явлений и готовность к соответствующим действиям, обусловленным этой оценкой.

Религиозные установки оказывают большое влияние на социально-политические ориентации и социальную активность верующих. Они также играют роль фильтра по отношению ко всей информации, поступающей к верующим, т. е. нерелигиозная информация усваивается «избирательно», в соответствии со сложившимися установками. Не соответствующая же этим установкам информация верующими не воспринимается.

У подавляющего большинства глубоковерующих, как правило, существует прочная позитивная установка по отношению к служителям культа и религиозным проповедникам. Столь же прочна и позитивная установка в отношении единоверцев — «братьев» и «сестер». При этом верующий может долго не замечать тех или иных качеств, действий, поступков последних, которые не согласуются с его представлениями об облике «подлинного верующего». И напротив, все положительное, что он видит у «братьев» и «сестер», обычно приписывается благодетельному влиянию веры и религии.

Что касается характера установки по отношению к неверующим, то она также не столь однозначна. Такие верующие, у которых эту установку можно назвать

прочной, составляют незначительное меньшинство. В несколько раз больше число таких, у кого она отсутствует или почти отсутствует. Но самую большую группу составляют те, у которых она присутствует, но в ослабленном виде, что позволяет им поддерживать дружественные отношения с неверующими.

Установка социальная — это общая ориентация человека на тот или другой социальный объект, предшествующая действию, и выражающая предрасположенность действовать определенным образом относительно данного объекта. Знание социальных установок людей позволяет с известной степенью достоверности прогнозировать их поведение в некоторых ситуациях.

Социальная установка опосредует влияние внешних воздействий и уравнивает личность со средой. Социально ценные установки формируются в ходе активной практической деятельности, в результате усвоения знаний, взаимодействия и общения с другими людьми.

Ф

Факторы психического развития личности — это то объективно существующее, что с необходимостью определяет ее жизнедеятельность в самом широком смысле этого слова.

Факторы психического развития личности могут быть внешними и внутренними. *Внешними* факторами выступают окружающая среда и общество, в которых развивается человек, *внутренними* — биогенетические и физиологические особенности человека и его психики.

Факторы социализации личности — это то, под влиянием чего осуществляется социализация.

В самом общем виде факторы социализации личности могут быть представлены в виде двух больших групп: в первую входят социальные факторы, отражающие социально-культурный аспект социализации и затрагивающие проблемы ее групповой, исторической, культурной и этнической специфики, во вторую — индивидуально-личностные факторы, в значительной мере определяемые своеобразием жизненного пути личности.

К *социальным факторам* обычно относят макро-, меза- и микрофакторы, отражающие социально-политические, экономические, исторические, национальные и т. д. особенности развития личности, в том числе и качество жизни, экологическую обстановку, возникновение экстремальных и других социальных обстоятельств.

Макрофакторы — это социальные и природные детерминанты социализации и развития личности, обусловленные ее проживанием в составе больших социальных общностей. «*Страна*», «*государство*» (в обыденном понимании синонимы) — понятия, принятые для выделения людей, проживающих в определенных территориально-административных границах и объединенных между собой в силу исторических, социально-экономических, политических и психологических причин. Специфика развития страны, государства определяет важнейшие особенности социализации населения, особенно молодежи. *Культура* — система духовных форм обеспечения жизнедеятельности и социализации людей. Она охватывает все стороны жизни человека — биологическую (еда, сон, отдых, половой акт и т. д.), производственную (создание средств материального жизнеобеспечения — орудий труда, пищи, одежды, жилищ), духовную (язык и речевая деятельность, мировоззрение, эстетическая деятельность и др.), социальную (коммуникация, социальные отношения).

Мезофакторы — это детерминанты социализации личности, обусловленные ее проживанием в составе общностей средней величины. *Этнос (нация)* — исторически сложившаяся на определенной территории устойчивая совокупность людей, обладающая единым языком, общими, относительно стабильными особенностями культуры и психики, а также общим самосознанием (сознанием своего единства и отличия от всех других подобных образований), зафиксированным в самоназвании. Принадлежность к той или иной нации, ее традициям во многом определяет специфику социализации личности. *Региональные условия* — условия, характерные для социализации людей, проживающих в той или иной части страны, государства, имеющей свои отличительные особенности (единую социально-экономическую систему, общее историческое прошлое, культурное и социальное своеобразие). *Тип поселения* — село, поселок, город, область, в силу определенных причин придающие своеобразие социализации людей в них проживающих. *Средства массовой коммуникации* — технические средства (печать, радио, кинематограф, телевидение), с помощью которых осуществляется распространение информации (знаний, духовных ценностей, моральных и правовых норм и т. п.) на количественно большие аудитории.

Микрофакторы — это детерминанты социализации личности, относящиеся к воспитанию и обучению людей в малых группах (семье, трудовом коллективе, религиозной организации или учебном заведении).

Особое значение в социализации личности играет историческое развитие государства, общности, групп людей, к которым она принадлежит. Каждый период и этап развития человеческого общества предъявляет и определенные требования к личности. В стабильные периоды общественного развития более социально адаптированными к окружающей действительности оказались люди с преобладанием ориентаций на групповые ценности, в то время как в переломные кризисные моменты истории активизировались разные типы личности: с одной стороны, те, у которых одновременно преобладают и общечеловеческие и индивидуально-личностные притязания; а с другой — люди, спасающиеся от общественных бурь с помощью привычных стереотипов ориентации на групповые нормы, присущие стабильному этапу развития социума. В условиях общественного кризиса доминирование последнего из указанных типов личностей ведет к поискам «внешних» врагов, предпочтению «своей» (национальной, профессиональной, возрастной, территориальной и т. п.) группы.

Индивидуально-личностные факторы социализации личности не менее значимы. С точки зрения психологии социализация не может рассматриваться как простое, механическое отражение личностью непосредственно испытанного или полученного в результате наблюдения социального опыта. Усвоение этого опыта субъективно. Одни и те же социальные ситуации по-разному воспринимаются, по-разному переживаются различными личностями. А потому разные личности могут выносить из объективно одинаковых социальных ситуаций различный социальный опыт. Многое зависит и от того, в каких условиях развиваются и проходят социализацию конкретные личности. У холериков она одна, у сангвиников — другая. Отличается социализация взрослых и детей и т. д.

Факторы социального развития личности — это все то, что оказывает влияние на ее формирование. К ним обычно относят: своеобразие физиологии высшей

нервной деятельности, анатомо-физиологические особенности, окружающую среду и общество, общественно-полезную деятельность.

От того, насколько мы их знаем и учитываем специфику их проявления, зависит эффективность понимания всех индивидуальных и социальных действий и поступков человека.

Своеобразие физиологии высшей нервной деятельности личности — это специфика функционирования ее нервной системы, выражающаяся в самых разнообразных характеристиках: соотношении процессов возбуждения и торможения в коре головного мозга, проявлении темперамента, эмоций и чувств в поведении и поступках и т. д.

Анатомо-физиологические особенности личности — это такие ее характеристики, которые зависят от анатомической и физиологической структуры тела человека, оказывающей серьезное влияние как на его психику и поведение, так и на подверженность последним воздействиям обстоятельств и других людей. Например, слабое зрение и слух человека естественно сказываются на его действиях и поступках и должны приниматься во внимание в процессе общения и взаимодействия. В основе анатомо-физиологических особенностей лежат *задатки*, представляющие собой врожденные анатомо-физиологические характеристики организма, которые облегчают развитие способностей. Такой, например, задаток, как подвижная нервная система, может способствовать развитию многих способностей в любом виде деятельности, связанной с необходимостью адекватно реагировать на смену ситуаций, быстро перестраиваться на новые действия, менять темп и ритм работы, устанавливать взаимоотношения с другими людьми. А следовательно, это может специфически проявляться и в ходе совместной деятельности с ними и, безусловно, должно приниматься во внимание.

Важнейшими факторами формирования личности выступает окружающая среда и общество. Обычно прежде всего выделяют *природно-географическую среду*, которая оказывает большое влияние на развитие личности. Известно, например, что выросшие на Крайнем Севере люди более выдержанны, более организованны, умеют ценить время и правильно относиться к тому, чему их обучают. Природные свойства индивида заложены в нем от рождения, в том числе активность и эмоциональность. Активность личности выражается в стремлении к разного рода деятельности, проявлению себя, в силе и скорости протекания психических процессов, двигательной реакции, т. е. выступает как социальная характеристика деятельности человека и может изменяться от большой энергии, стремительности в движении, труде и речи до вялости психической деятельности, движений, речи и жестикуляции. Эмоциональность проявляется в различной степени нервной возбудимости индивида, динамике его эмоций и чувств, характеризующих его отношение к окружающему миру.

Создает человека природа, а формирует его общество: *макросреда*, т. е. общество в совокупности всех его проявлений, и *микросреда*, т. е. группа, микрогруппа, семья и т. д. Так, человек, выросший в тоталитарном обществе, как правило, развит и воспитан иначе, чем представитель демократического государства. Именно в микросреде закладываются важнейшие нравственные и морально-психологические характеристики человека, которые, с одной стороны, необходимо принимать во внимание, а с другой — совершенствовать или трансформировать в процессе обучения и воспитания. В свою очередь, *общественно-полезная деятельность* —

это труд, в условиях которого развивается человек и формируются его важнейшие качества (см. также: *Детерминанты социального своеобразия психологии личности; Факторы психического развития личности; Уровни психического развития личности*).

Фиксация (этнопсихологическая) — механизм закрепления стойкого доминирования тех или иных потребностей, происхождение которых нередко связано с возникновением нации, народности. Так, в национальном самосознании русского народа зафиксирована борьба с татаро-монголами. И через столетия после этих событий обращение к той эпохе, к ее героям активизирует национальное самосознание, спланивает русских людей.

Фобии — категория тревожных расстройств, характеризуемая настойчивым беспричинным страхом перед объектами или ситуациями.

Фобия отличается от обычного страха большей интенсивностью и всепоглощающим желанием избегать пугающего объекта. Эмоциональное расстройство, связанное с фобиями, мешает повседневной деятельности человека, и ему часто бывает трудно вести нормальную жизнь. Насчитывается три категории фобий.

1. *Агорафобия*: страх перед открытыми пространствами и большим количеством людей.
2. *Социальные фобии*: страх перед возникновением потенциально неловкой ситуации — например, когда человек боится выступать перед слушателями или есть в присутствии незнакомых людей.
3. *Специфические фобии*, например страх перед пауками (арахнофобия) или страх перед полетами (аэрофобия).

Фобии могут развиваться в любой период жизни, хотя некоторые специфические фобии, такие как страх перед определенными животными, возникают в детстве и исчезают в ранней юности без терапевтического воздействия. Некоторые психологи считают, что отдельные фобии (страх перед хищниками, боязнь темноты) являются отзвуком реальных опасностей, существовавших в далеком прошлом.

Хотя многие фобии исчезают сами по себе, без необходимости психиатрического вмешательства, некоторые стойкие разновидности можно лишь ослабить после курса специальной терапии (см. также: *Агорафобия*).

Формы психологического воздействия — это то, что определяет его внутреннее содержание и внешние атрибуты. К ним относят: воздействие вербальными, печатными и изобразительными средствами, воздействие с помощью радио, телевидения и компьютерной техники.

При выборе форм психологического воздействия необходимо учитывать их специфические особенности. Устное (вербальное) воздействие очень продуктивно, но не всегда возможно. Воздействие с помощью радио, телевидения и компьютерной техники обеспечивает одновременный охват большой аудитории, но требует специальной аппаратуры для приема информации и обеспечения возможностей для ее прослушивания (просмотра). Печатные и изобразительные материалы проигрывают в оперативности, не воспринимаются неграмотными людьми

и требуют специальных средств доставки к объекту. Однако их можно изучать неоднократно, передавать из рук в руки, хранить длительное время.

Как правило, все формы психологического воздействия применяются комплексно, чтобы сильные стороны каждой из них компенсировали слабые стороны других.

Фрустрация — появление переживаний неудачи, возникающих при наличии реальных или мнимых непреодолимых препятствий на пути к цели, в качестве которых выступают те или иные отрицательные образы и представления.

Фрустрация возникает вследствие реального или выдуманного неудовлетворения людьми потребностей в пище или бытовых условиях, в самосохранении, в общении, в социальной защищенности и т. д.

Фрустрация этнопсихологическая — состояние смятения, переживания социально-психологического дискомфорта представителя той или иной национальной общности.

Этнопсихологическая фрустрация, как правило, выражается в:

- депрессии;
- потере социальной и национальной перспективы;
- крушении идеалов, проявлении растерянности и тревоги за свои традиционные жизненные ценности;
- возникновении неуверенности в завтрашнем дне, апатии, функционировании чувства безысходности;
- обесценивании стимулов созидательной деятельности;
- доминировании отрицательных национальных автостереотипов и установок (см. *Установка национальная*).

Функции власти — механизмы, способствующие реализации ее возможностей.

Диспозиционная функция власти выражается во множестве предписаний, инструкций, рекомендаций, императивов, запретов, определяющих политическую активность людей. Через систему наставлений «что можно делать» и «чего нельзя делать» власть формирует программы типов самоутверждения в обществе, считающихся оптимальными, эффективными, удовлетворительными, целесообразными:

- влияет на свободный выбор, самостоятельные и спонтанные решения людей;
- подготавливает личность (в основном политиков) к апробированному историей коллективному опыту;
- осуществляет назидательные, просветительские, мобилизующие функции, подтягивая не уверенного в себе человека до осознающего свою роль и значение человечества;
- ставит неформальные влечения, стремления, страсти, наклонности в зависимость от общечеловеческих норм.

Психологическая функция власти состоит в реализации лидерских отношений. Власть устанавливается в процессе межличностного взаимодействия, когда обособливаются ведущая и ведомая стороны (силы).

Гносеологическая функция власти воплощается в соединении знания и воли. В плоскости «знание» актуализируется сознательный расчет действий и их последствий в заданных обстоятельствах, реализуется (учреждается) рациональность поступков и поведения людей в процессе общественной жизни и политической активности. В плоскости «воля» оформляется жесткая подчиненность действий целям, складывается целеустремленность, настойчивость. Знание и воля определяют сущность власти. Без знания власть дика, импульсивна. Без воли она отрешенна, мягкотела, недееспособна. Знание наделяет власть осмотрительностью, настойчивостью, предсказуемостью. Воля придает ей организованную активность.

Организационная функция власти реализуется в наращивании порядка, уровня организации. С другой стороны, устанавливаемый властью порядок обеспечивает простор деятельности, преимущественно репродуктивной. Это, несомненно, сковаывает социальное творчество личности и масс. В результате новаторская инициатива, не утвержденная властью, ищет обходные пути, рождаясь вне исходной организации и установленного порядка. Последнее обстоятельство подмывает наличную власть, заставляя модифицировать ее формы.

Политическая функция власти реализуется в осуществлении влияния, подчинения, принуждения, побуждения людей и их политической активности в соответствии с фактическим балансом сил. В целом задачи власти состоят в том, чтобы посредством прямого или косвенного воздействия на людей, их объединения или разъединения:

- а) противодействовать деструкции, кризису, упадку, нейтрализовывать напряжение, конфликты;
- б) стремиться к максимуму стабильности общества и отдельных его частей, способствовать их совершенствованию, упрочению, прогрессу.

Функции национальной психологии (национально-психологических особенностей) — системные свойства различных проявлений психики представителей этнических общностей, которые детерминируют их деятельность.

Важнейшей из таких функций является *объективизация этнической специфики*. Деятельность — «зеркало психики человека», в котором не могут не проявляться и национально-психологические особенности. С другой стороны, последние, как и все другие психологические явления, включаются в причинную взаимосвязь бытия одновременно и как обусловленные, и как обуславливающие. Под воздействием объективизации национальной специфики осуществляется проявление в деятельности и поведении представителей той или иной этнической общности специфических особенностей их индивидуального и общественного сознания, реализуемое через посредство присущих именно их нации своеобразных психологических качеств и трудовых навыков, через использование традиционных способов и путей достижения целей деятельности. Осознание представителями определенной этнической общности своей активности отнюдь не означает конфликтное сравнение собственных деловых и психологических качеств с им подобными у членов других наций и народов. Такое сопоставление обычно имеет место лишь в том случае, если представители различных национальностей совместно трудятся или общаются. Но и тогда, как правило, оно не носит антагонистической окраски.

Основу объективизации этнической специфики, свойственной любой общности, составляет социальный опыт, являющийся следствием своеобразия ее социально-политического, экономического и культурного развития. «Культура, — писал Л. С. Выготский, — создает особые формы поведения, она видоизменяет деятельность психических функций человека». В ходе предшествующих этапов исторического развития нации ее прошлый опыт закрепляется не только в традициях, обычаях и привычках людей, а также и в нормах поведения, образе реагирования на окружающую обстановку, в действиях в различных стандартных ситуациях.

Национальная психология (национально-психологические особенности) выполняет в деятельности и *регулятивную* функцию. Рассматривая любую деятельность как систему, имеющую свою структуру, свои внутренние переходы и превращения, свое развитие, психологи считают, что субъекты этой деятельности — человек, группы людей — не пассивны, а активны в своем отношении к ней. Они сами управляют своим поведением в деятельности, сами ориентируют ее развитие в нужных для достижения поставленных целей направлениях. Национально-психологическая регуляция сложна и может осуществляться за счет, например, преимущественного влияния национальной специфики мышления на характер восприятия и оценки обстановки, деятельности за счет традиционных форм и способов. Национально-психологические особенности не только оказывают влияние на общий характер проявления психики людей, но и придают этому процессу определенную структуру и содержание.

Третья их функция, *контролирующая*, реализуется в форме проявления национального своеобразия процессов адаптации, стабилизации и стимуляции.

Адаптация. Национально-психологические особенности могут способствовать или препятствовать приспособлению людей разной национальности к условиям деятельности. Адаптация же при этом выражается не только в приспособлении организма к специфическим условиям труда, но и в приверженности традиционным способам поведения, позволяющим человеку справляться с трудностями, достигать успеха в деятельности. Как показывают психологические исследования, французы, например, легко входят в обстановку благодаря своей сообразительности, энергичности, легкости, подвижности. Англичанам же, которым присущи неповоротливость, слабая сообразительность, беспомощность, требуется значительно больше времени для привыкания к условиям деятельности.

Стабилизация. Несмотря на наличие у представителей разных народов неодинаковых адаптационных возможностей, они так или иначе, раньше или позже приспосабливаются к условиям деятельности. И тогда наступает этап восполнения недочетов, присутствовавших ранее. Или, наоборот, они проявляются более выражено. Результаты психологических исследований свидетельствуют, что у французов, например, быстро снижается энергичный настрой в деятельности, падает активность, теряется уверенность в своих силах, особенно если их действия не приносят желаемого успеха. У англичан же, как правило, все происходит по-другому. Они, привыкнув к условиям труда, действуют хладнокровно, настойчиво, уверенно.

Стимуляция. Национально-психологические особенности, проявляясь в деятельности, обуславливают определенную динамику (а иногда и содержание) психологической активности представителей конкретных этнических общностей.

В зависимости от присущих им воли, динамики и состояния эмоционально-чувственной сферы их психики в процессе деятельности могут возрастать или понижаться воодушевление и деловой настрой, активность предпринимаемых усилий и т. д. Стимуляция последних посредством традиционных, национально-специфических форм поощрения активности дополняет процессы адаптации и стабилизации, придает своеобразие деятельности людей тех или иных наций и народов.

Функции общения — его системные свойства, детерминирующие специфику проявления. Общение выполняет шесть функций: прагматическую, формирования и развития, подтверждения, объединения-разъединения людей, организации и поддержания межличностных отношений, внутриличностную.

Прагматическая функция общения отражает его потребностно-мотивационные причины и реализуется при взаимодействии людей в процессе совместной деятельности. При этом само общение очень часто выступает самой важной потребностью.

Функция *формирования и развития* отражает способность общения оказывать воздействие на партнеров, развивая и совершенствуя их во всех отношениях. Общаясь с другими людьми, человек усваивает общечеловеческий опыт, исторически сложившиеся социальные нормы, ценности, знания и способы деятельности, а также формируется как личность. В общем виде общение можно определить как универсальную реальность, в которой зарождаются, существуют и проявляются в течение всей жизни психические процессы, состояния и поведение человека.

Функция *подтверждения* обеспечивает людям возможность познать, утвердить и «подтвердить» себя.

Функция *объединения-разъединения* людей, с одной стороны, посредством установления между ними контактов, способствует передаче друг другу необходимых сведений и настраивает их на реализацию общих целей, намерений, задач, соединяя их тем самым в единое целое, а с другой стороны, она может способствовать дифференциации и изоляции личностей в результате общения.

Функция *организации и поддержания межличностных отношений* служит интересам налаживания и сохранения достаточно устойчивых и продуктивных связей, контактов и взаимоотношений между людьми в интересах их совместной деятельности.

Внутриличностная функция реализуется в общении человека с самим собой (через внутреннюю или внешнюю речь, построенную по типу диалога). Такое общение может рассматриваться как универсальный способ мышления человека.

Функции религиозных организаций — системные свойства их деятельности, детерминирующие их специфические задачи, для решения которых они предназначены. Таких функций две.

Первая из этих функций состоит не только в *легитимизации социальной системы* и роли в ней религии, но и в *освящении и пропаганде* соответствующих религиозных ценностных ориентаций, в *создании и развитии* определенных символических структур и значений религии и церкви, в *психологической компенсации* неизбежных, травмирующих индивида и общество событий — смерти, катастроф, войн, стихийных бедствий, болезней и т. д.

Вторая, *критическая* по отношению к социальному порядку и светской власти как таковой функция иногда (впрочем, достаточно редко) проявляется в глубоком конфликте с властью, а чаще — в напряженности, которая возникает между так называемой «государственной» религией и конфессиями и религиозными группами, не пользующимися поддержкой государства. Например, критический потенциал христианства был по достоинству оценен теми римлянами, которые приписывали падение своей империи влиянию христиан, подорвавших основы традиционной римской гражданской религии. Современная латиноамериканская «теология освобождения» пропагандирует убеждение, что Бог всегда выступает на стороне угнетенных, страдающих от мировой несправедливости.

Функции социального восприятия (социальной перцепции) — это те роли, которые оно выполняет в процессе взаимодействия между людьми. Обычно они сводятся:

- к познанию человеком самого себя, являющемуся начальной базой для оценки других людей;
- познанию партнеров по взаимодействию, дающему возможность сориентироваться в социальном окружении;
- установлению эмоциональных отношений, обеспечивающих выбор наиболее надежных или предпочтительных партнеров;
- организации совместной деятельности на основе взаимопонимания, позволяющей достигать наибольшего успеха.

Функции социальной психологии как науки — ее системные свойства, которые, во-первых, определяются спецификой ее объекта и предмета познания; во-вторых, вытекают из ее особой роли среди других наук в исследовании явлений духовной жизни общества и формирования общественного сознания людей; в-третьих, отражают ее роль и значение в раскрытии законов и закономерностей проявления психики и поведения людей и их групп, их влияния на жизнь и деятельность общества. Обычно выделяют следующие функции социальной психологии:

- *методологическую*, связанную с потребностью определения объекта и предмета социальной психологии; выявления ею принципов и методов познания исследуемых феноменов; формирования концептуального и инструментального аппарата науки; определения путей практического применения в общественной жизни результатов эмпирических исследований;
- *теоретико-познавательную*, состоящую: 1) в познании общественно-психологических закономерностей и механизмов, вплетенных в ткань социальных процессов; 2) выявлении закономерностей и механизмов функционирования факторов, детерминирующих общественно-психологические явления и процессы в современном мире; 3) раскрытии сущности, самих общественно-психологических явлений и процессов, их природы, внутренних закономерностей возникновения и развития; 4) определении путей и методов, средств эффективного управления групповыми и массовидными общественно-психологическими процессами;

- *мировоззренческую*, которая, с одной стороны, синтезирует современные научные представления о природе общественной психологии людей и ее месте в системе общественного сознания, духовной жизни общества, закономерностях функционирования социально-психологических феноменов и тем самым способствует выработке определенного видения всеобъемлющей социально-психологической картины мира; с другой — показывает, как должен осуществляться процесс формирования правильных знаний о социально-психологических феноменах, их влиянии на функционирование общественного организма в системе «человек—группа—коллектив—общность—общество»;
- *регулятивную*, показывающую, как какое и непосредственное воздействие оказывают общественно-психологические явления и процессы на развитие и функционирование всех других экономических и общественных феноменов, проявляющихся в жизни и деятельности людей;
- *прогностическую*, которая, с одной стороны, раскрывает динамику соотношения и взаимосвязи между идеологией и общественной психологией на ближайшую и отдаленную перспективу, позволяет правильно и всесторонне оценить их, с другой — дает возможность определить оптимальное соотношение между индивидуальным, коллективным, общечеловеческим в психологии гармонично развитого человека будущего;
- *аксиологическую*, позволяющую определить реальные и мнимые социально-психологические ценности и приоритеты в жизни и деятельности людей.

Функционально-исследовательский подход в этнопсихологии — направление исследований в отечественной и зарубежной науке, предполагающее сначала эмпирическое изучение психологических особенностей представителей различных национальных общностей, а затем и формулирование на этой основе конкретных методологических и теоретических выводов.

Ценность такого подхода заключается в выявлении и осмыслении специфики проявления национально-психологических особенностей людей в их практической деятельности. Это позволяет по-новому оценить многие методологические и теоретические проблемы психологии нации. На основе функционально-исследовательского подхода были построены:

- исследования американской этнопсихологической школы;
- изучение этнопсихологических характеристик «базисной (модальной) личности» (см.: «Базисной (модальной) личности» теория) на Западе;
- деятельность отечественных военных психологов и этнографов (см.: *Этнопсихологическая школа в отечественной социологии и этнографии*; *Этнопсихологическая школа в отечественной военной психологии*; *Этнопсихология отечественная*).

Функционально-исследовательский подход дал возможность получить большое количество материалов о национально-психологических особенностях представителей многих народов мира и нашей страны.

Х

Характерная атрибуция — атрибуция причин нашего собственного или чужого поведения по отношению к факторам, которые находятся под прямым контролем личности.

Так, мы делаем характерную атрибуцию, когда приходим к выводу, что наблюдаемое поведение вызвано усилиями или способностями человека, а не такими внешними факторами, как погода, влияние других людей или неблагоприятное стечение обстоятельств. Предубеждения, возникающие в этом процессе, — скажем, эффект «зрителя-наблюдателя» — означают, что правильная атрибуция характерных факторов не обязательно бывает гарантирована. В данном случае мы склонны к чрезмерному использованию характерной атрибуции, когда наблюдаем за поведением других людей, и к ситуационной атрибуции в суждениях о собственном поведении. Фраза «он неуклюжий, а я просто поскользнулся» является классическим примером эффекта «зрителя-наблюдателя».

Харизма — понятие, означающее божественный дар, исключительную одаренность. По религиозным представлениям, харизма — особая божественная сила, якобы ниспосылаемая человеку свыше с целью преодоления внутренне присущей ему греховности и достижения спасения в загробном мире.

Католики и православные считают носителем и передатчиком харизмы духовенство. Протестанты признают возможность непосредственного получения харизмы любым верующим.

Как реальное явление психологии группы, народа харизма чаще возникает в экстремальных исторических условиях и выражается в желательной персонификации своего лидера, т. е. наделении его выдающимися свойствами и качествами. На него надеются как на избавителя, приписывают все успехи его сторонников, любые потери рассматривают как необходимые жертвы, самые ограниченные, примитивные утверждения воспринимают как величайшую мудрость. Статус и имидж харизматического лидера нередко следствие как стихийного обыденного сознания людей, так и специально организованной лицемерной пропаганды, которая незаслуженно возвеличивает его, преподносит непривлекательные, малокультурные манеры его внешнего поведения как демонстрацию большого интеллекта. Харизматический лидер полезен для сплочения группы, народа, если ему присущи лучшие качества руководителя и человека.

Христианство — одна из мировых религий, имеющая три основные ветви: православие, католицизм и протестантство. Общим признаком, объединяющим всех ее

представителей, является вера в триединого Бога, а Иисус Христос при этом выступает как Богочеловек, спаситель мира.

Главным источником христианского вероучения является Священное Писание — Библия, особенно ее вторая часть — Новый завет.

Основными *особенностями* христианства являются:

- единственный путь спасения — уход от испорченного, греховного мира в себя, внутрь собственной личности;
- противопоставление плотским удовольствиям строгого аскетизма, а высокомерию и тщеславию — сознательного смирения и покорности, которые будут вознаграждены после наступления Царства Божьего на земле.

Христианство провозглашает равенство всех людей как грешников, порождает у них надежду получения свободы простым и понятным способом — через познание божественной истины, которую принес на землю Христос, чтобы навсегда искупить все человеческие грехи и пороки.

Христианская апологетика утверждает, что в отличие от всех остальных религий мира христианство не создано людьми, а дано человечеству Богом в готовом и законченном виде.

Ц

Ценности национальные — совокупность духовных идеалов представителей тех или иных этнических общностей, в которых находит отражение их историческое своеобразие. Национальные ценности выступают в роли социально- и нормативно-культурных аксиом поведения людей одной этнической принадлежности.

В условиях социальной аномии (разрушения социальных структур и нравственных ориентиров поведения) защита национальных ценностей иногда служит «оправданием» тех или иных правовых и политических действий, как это было, например, в нацистской Германии.

В современной России, в тех или иных вновь образованных на обломках СССР государствах некоторые политические группы противопоставляют «свои» национальные ценности — чуждым, якобы навязанным, не «нашим». Выступая под лозунгом развития русских национальных ценностей (скромность, коллективизм, стремление к равенству, терпеливость), консерваторы выступают против введения института частной собственности, рыночной экономики.

Национальные ценности очень активно влияют на характер межнациональных отношений, часто находят выражение в национализме. В этой связи важно их понять, выяснить, насколько они, проявляясь в поступках, действиях и поведении отдельных представителей той или иной этнической общности, являются соответствующими интересам всей нации.

Ценности социальные — разделяемые обществом или социальной группой убеждения по поводу целей, которые необходимо достигать, и тех основных путей и средств, которые ведут к этим целям. Социальные ценности представляют собой важнейший элемент системы социальной регуляции поведения человека, социальной группы, общества в целом, обеспечивающий мотивацию их жизни и деятельности.

На основе социальных ценностей вырабатываются социальные нормы (свобода, равенство, братство, мир, честь, социальная справедливость, гражданский долг и др.). Если кто-то игнорирует или отвергает социальные ценности, другие люди могут назвать его поведение антиобщественным (антисоциальным) или аномальным.

«Ценностно-ориентационное единство» — термин, введенный в отечественную социальную психологию А. В. Петровским и означающий, что отношения между членами группы носят опосредованный совместной деятельностью характер, вы-

ражением чего является совпадение для членов группы ориентаций на социальные ценности совместной деятельности.

Ценностные ориентации — особое субъективное, индивидуализированное и мотивированное отражение в психике и сознании человека, социальной группы ценностей общества на конкретном этапе исторического развития.

Ценностные ориентации позволяют личности, группе ранжировать объекты социальной действительности и мотивы поведения по их значимости для нее и выступают в качестве определенных побуждающих стимулов для достижения поставленных целей, приобретая функцию регуляторов социального поведения.

Ценностные ориентации верующих — важнейшие показатели их отношения к религии. Ценностные ориентации позволяют понять мотивы культового поведения верующих, характеризуют их взаимоотношения с религиозной общиной, их социальные и нравственные качества. Они определяют также их общее отношение к окружающей действительности, общую социальную направленность их сознания и поведения.

Для верующих свойственна специфическая система ценностных ориентаций, отличающаяся тем, что в ней главную роль играют религиозные заповеди и истины, проповедуемые вероучением и связанные с Богом, его действиями и отношением к миру и человеку и т. д. Земное при этом подчиняется неземному, естественное — сверхъестественному. При подобной субординации ценностей все реальные социальные ценности, вытекающие из потребностей и интересов человека, рассматриваются как второстепенные.

Циркулярная реакция (эмоциональное кружение) — нарастающее, обоюдонаправленное эмоциональное заражение, возникающее в процессе паники или в толпе.

При возникновении паники страх одних участников панических действий передается другим, что в свою очередь усиливает страх первых. Действие этого механизма можно сравнить с процессом формирования снежного кома, полагая, что в толпе психологическое состояние, настроения и формы поведения людей резонируют, усиливаются путем многократного отражения по образцу цепной реакции и возбуждают толпу.

Циркулярная реакция способна захватывать в свою орбиту большое количество людей, эмоционально стимулируя на психофизиологическом уровне распространение не только страха (в панической толпе), но и других эмоций: радости, грусти, злости и т. д.

Считается, что циркулярная реакция ведет к ситуативному стиранию индивидуальных различий между людьми, охваченных ею, т. е. поведение и эмоциональное состояние человека определяются не столько его сознательной интерпретацией обстановки, сколько чувственным восприятием состояния окружающих людей. В крайних случаях действие этой реакции может привести к превращению группы в однородную массу, бессознательно одинаковым образом реагирующую на стимулы.

Кроме того, по мере нарастания действия циркулярной реакции в толпе происходит снижение критичности людей, т. е. их способности самостоятельно и рацио-

нально оценивать происходящее вокруг. Одновременно увеличивается внушаемость людей, составляющих толпу, по отношению к воздействиям, исходящим изнутри этой толпы. И все это сочетается с потерей способности воспринимать сообщения, источник которых находится вне толпы.

Вместе с тем циркулярную реакцию не следует рассматривать в качестве исключительно вредного феномена, который обуславливает только иррациональное и общественно опасное поведение людей. Выраженная в достаточно умеренной форме, она повышает, например, эффективность коллективного восприятия искусства или политической агитации, направленной на мобилизацию людей для решения общественно значимых задач.

Социально опасным явлением циркулярная реакция становится лишь тогда, когда она способствует распространению отрицательных эмоций: страха, ненависти, злобы, гнева.

Ч

Человек как субъект и объект религии — осмысление человека (личности) в качестве основы существования самой религии.

В мифах, доктринах разных народов зафиксированы представления о сущности человека, его происхождении и назначении, его месте в мироздании, о соотношении в нем духовного и телесного. «Что есть человек?» — спрашивается в Библии. «...Откуда мы родились? чем живем? и где основаны?..» — вопрошает «Шветашвара-упанишада» (один из источников буддизма).

Религия понимает назначение человека исходя из признания высшего священного первоначала (духов, богов, божества или единого личного Бога) и его особых взаимоотношений с человеком. В иудаизме, христианстве и исламе Бог наделяется способностью творить из ничего и одним усилием воли. Эквивалентными этому учению являются представления ряда восточных религий о столь же всемогущем порождении абсолютным первоначалом (Брахманом — в индуизме, Дао — в даосизме, Буддой — в буддизме и т. п.) мира и человека.

Обычно религии представляют Бога единым в его четырех проявлениях:

- важнейшего начала, обеспечивающего священный порядок, которому подчиняется мироздание и которым определяется человеческая судьба;
- Бога как силы, обладающей святостью, к которой нужно приближаться с трепетом, после специальной подготовки или ритуального очищения;
- Бога как всепроникающей силы, обеспечивающей гармонию жизни и позволяющей достичь цели мистических поисков;
- Бога как личности, трансцендентной по отношению к миру и человеку и одновременно связанной с ним.

Согласно религиозным представлениям, Бог осуществляет в самой природе и через ее посредство процесс развития от низшего к высшему, от простейших живых существ к человеку. Бог «сообщил человеку своим вдуновением» душу. Представление о человеке как разумном существе, по мнению церкви, является указанием на бытие Бога, содержит признание религиозной потребности в природе человека: «Человек — доказательство бытия Бога», «Доказательство существования Бога — сочеловечность». Человек, согласно христианской вере, содержит «заток богосознания».

Современные религии рассматривают человека как единое и целостное существо, трактуют онтогенез индивида как естественный процесс, в котором через вторичные причины действует творческая воля Бога. Поэтому, согласно этим

взглядам, родители являются причиной целостного человека, включая и его душу, но это не порождение ими или передача однажды сотворенной Богом души, а ее творение имплицитно действующей силой Бога, опосредованной воздействием биологических, психологических и социокультурных факторов.

Религиозные учения предстают как попытка гармонизировать противоречие существования и сущности человека. В христианстве человек выступает как субъект грехопадения и объект спасения, социальное отчуждение выводится из представления об отпадении человека от единства с божественным первоначалом. Отпадение человека от изначального сакрального единства понимается как деградация природы человека, ее глубокое повреждение или полное извращение, которое влечет за собой смерть, болезни, тяжкий труд, крушение замыслов («тщету»), вражду, убийство, войны и другие бедствия. В человеке, который оторвался от общения с божеством, пребывает в неподлинном состоянии (в грехе, в сансаре и т. п.), нарушается гармония сил: плоть восстает против души, против духа, чувства противоборствуют уму. Утраченное сакральное единство становится идеалом человеческого совершенствования, осознается как назначение человека.

Спасение, причастность к божественному, примирение с божеством предстают как смысл человеческого существования. В качестве полного осуществления этого идеала в буддизме изображаются будды и бодхисаттвы, в христианстве — Бого-человек Иисус Христос, который есть «образ Бога невидимого» и является совершенным человеком, вторым Адамом, в котором люди вступают в отношение богосыновства и становятся «причастниками Божеского естества».

В мифологиях и религиозных представлениях разных культур осознавалось наличие в человеке надприродного аспекта, нравственности, духовности. Элементы человеческой природы (тело, плоть, душа, дух и т. п.) рассматривались религией как разнородные и возводились к неодинаковым способам божественного творения или порождения. Согласно иудаистским и христианским представлениям, человек обязан своей жизнью не только специальному сотворению Богом его тела, но и особому творческому акту Бога, который сообщает ему «дыхание жизни». Многие религии, в том числе иудаизм, христианство, ислам, подчеркивают ценность телесного человеческого существования, целостность человека, в них складывается учение о воскресении во плоти, прославлении и обожении телесного человека. В христианстве это обретает кульминацию в учении о боговоплощении и вочеловечении. В то же время в некоторых мифологиях, религиозных и философских учениях душа резко противопоставлялась плоти, телу, которое оценивалось не только как низшее и неподлинное начало, но и как источник зла.

В религиозном понимании человека духовное начало в нем — дух, душа, атман — осуществляет сакральные функции, связь с божеством. Религия находит возможность трактовать становление деятельной сущности человека, которое означает формирование, развитие у него и в филогенезе (происхождении рода) и в онтогенезе (становлении индивида) новых по сравнению с животными, социальных потребностей. Последние выступают и как духовные потребности: человек ориентируется на нравственные, познавательные, эстетические, религиозные ценности, им руководят общественные интересы, идеалы, которые нельзя вывести из его биологической природы и которые в этом смысле предстают как «сверхприродные», обозначаются как «духовные».

Под духовностью религия понимает не только особую, хотя и неразрывно связанную с телом, реальность. По ее мнению, духовность это не только идеальное, объективированное в культуре, но самосущее бытие, бессмертная душа. Наличие у человека духовных — познавательных, эстетических, нравственных, религиозных — потребностей интерпретируется религией как врожденное стремление к абсолютному духу — Богу.

Человек становится человеком, обретает свою субъективность, духовность в практике и общении, в активном преобразовании мира и создаваемых им самим общественных институтов, смыслов, значений, символических систем.

Черствость — морально-психологическая черта человека, означающая утрату способности к эмоциональным переживаниям, волнению, беспокойству, сопереживанию, сочувствию.

Черствые люди малокоммуникабельны, замкнуты, потенциально жестоки. Черствость может быть следствием разочарования в близких людях, неверия в их доброту, психических травм (гибель родителей, необоснованное увольнение с работы и др.).

Честолюбие — социально-психологическая черта человека, выражающаяся в стремлении совершать действия во имя достижения лидерства в коллективе, группе (общественная жизнь, наука, культура и т. д.)

Честолюбие может выступать как устойчивый положительный мотив, побуждающий личность к социально значимой деятельности. Если же честолюбие является эгоистическим и ведет к карьеризму, ущемлению прав, свобод и заслуг других — его надо оценивать как отрицательное явление. Придание нравственной оправданности мотивам честолюбия конкретной личности может способствовать формированию у нее лидерских качеств.

Честь — социально-психологическая черта личности, проявляющаяся в достойном ее поведении даже в сложных ситуациях

Человек, обладающий честью, не прибегает к обману, угодничеству, держит слово, добросовестно выполняет свои профессиональные обязанности. Формирование чести является одной из целей воспитания подрастающего поколения.

Чуткость — социально-психологическая черта личности, выражающаяся в уважительном отношении и заботе о людях, внимании к их нуждам и щедротам.

Чуткость вместе с тем — это и тактичное отношение к самолюбию, гордости и достоинству других людей. Чуткость несовместима с высокомерием, чванством, грубостью, нетерпимостью, недоверием к людям.

III

Шкала *F* — измерительный инструмент, использованный Т. Адорно в его исследовании авторитарной личности. Шкала *F* измеряет степень согласия или несогласия людей с такими высказываниями, как «повиновение и уважение к авторитету являются наиболее важными добродетелями, которые ребенок должен усвоить в раннем возрасте». Высокая степень согласия с подобными высказываниями указывает на авторитарный склад личности.

Шкала социальной дистанции — серия высказываний о предпочитаемой социальной дистанции между респондентом и другим человеком или группой людей.

Респонденту дают список, в котором перечислены разные этнические или национальные группы, а затем просят ответить, какое из нескольких высказываний лучше всего отражает его точку зрения. Например: «Был бы не прочь иметь такого-то человека своим близким родственником»; «Не возражаю против Иванова как соседа по улице»; «Не позволил бы Петрову жить в моей стране».

По результатам шкалы социальной дистанции нетрудно определить степень предрассудков по отношению к любой отдельной группе.

Шовинизм — крайняя, наиболее опасная форма национализма, выражающаяся в безудержном возвеличивании собственной нации, национальном чванстве и высокомерии.

Термин «шовинизм» появился во Франции. В 1831 г. в комедии братьев И. и Т. Коньяр «Трехцветная кокарда» одним из героев был агрессивно-воинственный новобранец Николя Шовен. Считается, что прототипом этого персонажа была реальная личность — ветеран наполеоновских войн Н. Шовен (*N. Chauvin*), воспитанный в духе преклонения перед императором — создателем «величия» Франции.

Словом «шовинизм» впоследствии стали обозначать и различные проявления националистического экстремизма. На практике он зачастую сочетается с расизмом.

Разновидностью шовинизма является великодержавный шовинизм — идеология и политика господствующих классов нации, которая занимает главенствующее (державное) положение в обществе. Великодержавный шовинизм направлен на порабощение других наций, их дискриминацию в различных областях общественной жизни.

Шоковая терапия — метод, предполагающий помещение пациента в пугающую ситуацию. Например, человека, который боится высоты, выводят на крышу высокого здания, а человека, страдающего агорафобией, берут в шумное общественное место.

Метод основан на экспозиции пациента перед пугающей ситуацией до тех пор, пока его страх не рассеется. Самой ситуации может предшествовать прослушивание магнитофонной записи с подробным рассказом о предстоящем событии. Запись прокручивается снова и снова, пока пациент не «устает бояться». Потом происходит фактическое знакомство с пугающей ситуацией.

Этот метод может быстро повлиять на специфические фобии — например, на страх перед змеями или пауками, — но хуже работает с агорафобией. Неудивительно, что он пользуется наименьшей популярностью у пациентов, хотя принадлежит к числу наиболее эффективных. Описанную процедуру можно выполнять лишь при полном согласии пациента.

Метод шоковой терапии часто используется в армии в процессе психологической подготовки военнослужащих к воздействию поражающих факторов современной войны (прежде всего связанных с угрозой для их жизни).

Э

Эгоизм — черта личности, которая заключается в себялюбии, сосредоточении на своем «Я», равнодушии к другим людям. В противоположность альтруисту эгоист замыкается в самом себе, преследует свои личные интересы в ущерб интересам других

Биологическая предпосылка эгоизма — своеобразное защитное проявление инстинкта самосохранения. Эгоизм может быть усилен неправильным воспитанием, ориентацией человека на удовлетворение собственных потребностей и добывание благ жизни. Человек, отличающийся эгоизмом, с трудом адаптируется в коллективе, ищет выгоды для себя в общении и взаимодействии.

Преодоление эгоизма связано с развитием самосознания, объективности самооценки, наполнением направленности личности общечеловеческими ценностями, сопереживанием по отношению к другим людям в случае их неудач в работе, личной жизни.

Эдипов комплекс — термин, введенный З. Фрейдом для описания сексуального влечения детей мужского пола к своей матери в сочетании с ревностью и соперничеством с отцом за материнские чувства.

Когда сын осознает, что отец сильнее его, он начинает бояться наказания — в особенности, кастрации — за свои чувства к матери. Когда кастрационный комплекс становится особенно интенсивным, ребенок подавляет свои чувства к матери и идентифицируется с отцом. Этот процесс называется *отождествлением с агрессором*. Страх перед кастрацией уменьшается, так как, по мнению ребенка, отец больше не видит в нем соперника. Идентифицируясь со своим отцом, мальчик воспринимает его моральные принципы и развивает свое Супер-Эго.

Эксперимент в социальной психологии — метод исследования, в процессе которого экспериментатор создает ситуации для изучения того или иного социально-психологического явления или процесса, а затем наблюдает результаты их воздействия на различные стороны поведения людей. Существует три основные категории экспериментов.

Лабораторные эксперименты. Главной характеристикой лабораторных экспериментов является способность исследователя контролировать и изменять наблюдаемые переменные. Благодаря этой способности исследователь может устранять многие внешние переменные, которые в противном случае повлияли бы на

результат эксперимента. К внешним переменным можно отнести шум, жару или холод, отвлекающие факторы либо характер самих участников эксперимента.

Аргументы «за»:

- благодаря способности экспериментатора нейтрализовать воздействие внешних переменных можно установить причинно-следственные связи;
- в лабораторных условиях у экспериментатора имеется возможность оценить поведение с большей точностью, чем в естественной обстановке;
- лаборатория позволяет исследователю упростить сложные ситуации, возникающие в реальной жизни, разбивая их на простые составные части.

Аргументы «против»:

- утверждается, что лабораторные условия плохо соотносятся с реальной жизнью, поэтому результаты лабораторных экспериментов нельзя экстраполировать на внешний мир;
- участники могут реагировать на лабораторную обстановку, либо подстраиваясь под требования эксперимента, либо действуя неестественным образом из-за беспокойства о суждениях экспериментатора;
- экспериментатору часто приходится вводить в заблуждение участников, чтобы избежать указанных выше искажений при лабораторных исследованиях. Это поднимает серьезные вопросы, связанные с этикой подобных исследований.

Полевые эксперименты. В этой категории экспериментов искусственная лабораторная обстановка заменяется более естественной. Участники не знают о своем участии в эксперименте. Вместо того чтобы исследовать воздействие независимой переменной в рукотворной среде или ждать, пока требуемые условия не возникнут сами по себе, исследователь создает интересующую его ситуацию и смотрит, как люди реагируют на нее. В качестве примера можно привести наблюдение за реакцией прохожих на чрезвычайную ситуацию в зависимости от одежды и внешнего вида «жертвы», т. е. замаскированного экспериментатора.

Аргументы «за»:

- сосредоточиваясь на поведении в естественной обстановке, экспериментатор укрепляет внешнюю валидность своих открытий;
- поскольку субъекты не знают о своем участии в эксперименте, снижается вероятность предчувствия оценки;
- экспериментатор сохраняет контроль над независимой переменной и, следовательно, по-прежнему способен устанавливать причинно-следственные отношения.

Аргументы «против»:

- поскольку многие манипуляции с независимой переменной имеют довольно тонкую природу, они могут остаться незамеченными для участников. Сходным образом, тонкие реакции участников могут остаться незамеченными для экспериментатора;
- по сравнению с лабораторной обстановкой экспериментатор почти не может контролировать воздействие внешних переменных, которые могут нарушить чистоту причинно-следственных отношений;

- поскольку участники не знают о своем участии в эксперименте, возникают проблемы этического характера, такие как вторжение в личную жизнь и отсутствие осведомленного согласия.

Естественные эксперименты. Эта категория экспериментов не считается «настоящей», так как независимая переменная не находится под прямым контролем экспериментатора и он не может руководить действиями участников на различных стадиях эксперимента. При проведении естественного эксперимента независимая переменная контролируется неким внешним агентом (например, школа или больница), а социальный психолог может изучать лишь полученный результат.

Аргументы «за»:

- поскольку происходит исследование реальных жизненных ситуаций, социальный психолог получает возможность изучать проблемы, представляющие высокий общественный интерес, что может иметь важные практические последствия;
- из-за отсутствия прямых манипуляций с участниками эксперимента возникает меньше этических проблем.

Аргументы «против»:

- поскольку экспериментатор практически не властен над изучаемыми переменными, установление причинно-следственных связей носит весьма спекулятивный характер;
- поскольку на поведение влияют разные факторы, неизвестные или неподконтрольные исследователю, естественные эксперименты крайне трудно продублировать в тех же условиях.

Экстраверсия — сосредоточенность внимания личности на внешнем мире, внешних объектах, иногда за счет собственных интересов, принижения своей значимости.

Экстравертам свойственны импульсивность поведения, активность в жестах, общительность, проявление инициативы (иногда излишней), социальная адаптированность, открытость внутреннего мира.

Эмоционально-волевые национально-психологические особенности — часть национальной психологии, охватывающая сферу проявления динамических (изменяемых) характеристик эмоциональных и волевых процессов представителей конкретных этнических общностей. Например, хорошо известны интравертированность и выдержанность англичан и немцев, большая возбудимость и горячность французов и ирландцев.

Многие исследователи также пришли к выводу, что наибольшей устойчивостью отличаются волевые процессы у англичан, эстонцев и китайцев, а более длительные волевые усилия способны проявлять турки, евреи и японцы.

Эмоционально-волевые национально-психологические особенности, как показали кросскультурные исследования, отличаются у различных народов не наличием или присутствием каких-либо эмоциональных и волевых черт (их количество у всех одинаково), а в первую очередь:

- спецификой их соотношения в национальном характере и национальном темпераменте;
- динамикой протекания чувств и проявления воли;
- своеобразием национальной установки на эмоциональную и волевою активность.

Эмпатия (сопереживание) — осознание эмоционального состояния другого человека и способность разделить его опыт. В последнем случае мы фактически испытываем те же эмоции.

Сопереживание другому человеку означает нечто большее, чем жалость к нему или удовлетворение его поступками, мы глубоко разделяем с ним такие эмоции, как радость, страдание, гнев и т. д. Когда эти эмоции мучительны, у нас часто возникает потребность к действиям, помогающим освободиться от них.

Западная теория эмпатического альтруизма объясняет человеческий альтруизм в терминах разделенного страдания. Согласно этой теории, мы помогаем нуждающимся людям, чтобы избавиться от собственных страданий, вызванных сопереживанием.

Эмпатия социальная — механизм социального восприятия (социальной перцепции), представляющий собой эмоциональное сопереживание другому человеку.

Эмпатия проявляется в форме отклика одного человека на переживание другого; через эмоциональный отклик люди познают внутреннее состояние других. Она основана на умении правильно представлять себе, что происходит внутри другого человека, что он переживает, как оценивает окружающий мир. Ее почти всегда интерпретируют не только как активное оценивание субъектом переживаний и чувств познающего человека, но и, безусловно, как положительное отношение к партнеру.

Как феномен межличностного контакта, эмпатия непосредственно регулирует взаимоотношения людей и определяет нравственные качества человека. В процессе эмпатического взаимодействия формируется система ценностей, которая в дальнейшем определяет поведение личности по отношению к другим людям.

Выраженность эмпатии и ее форма (сочувствие, сопереживание) зависят как от природных особенностей личности, например таланта, так и от условий воспитания, жизнедеятельности человека, его эмоционального опыта. Эмпатия возникает и формируется во взаимодействии, в общении.

В основе эмпатии как процесса лежит механизм осознанной или неосознанной идентификации. Последняя, в свою очередь, является результатом действия более фундаментальной особенности человека — способности сравнивать себя, свою личность, поведение, состояние с другими людьми.

При анализе эмпатии западные психологи особо подчеркивают два момента. Во-первых, положительное отношение к другому означает признание личности этого человека в его целостности. Вместе с тем подобное отношение не исключает негативной реакции субъекта на то, что его партнер по общению переживает и чувствует в данный период времени. Во-вторых, испытывая эмпатию по отношению к другому, субъект может оставаться эмоционально нейтральным: жить некоторое время как бы в мире переживаний и чувств другого, не формулируя ни позитивных, ни негативных суждений о нем.

Однако проведенные российскими психологами эксперименты в области понимания человека человеком доказали, что испытуемые всегда в той или иной мере проявляют эмоциональное отношение к оцениваемому человеку, что подтверждает разрабатываемое нашими учеными положение о присущем человеческой психике единстве сознания и переживания: отражение действительности всегда преломляется через аффективное отношение к ней.

Эмоциональная форма эмпатии, как правило, возникает при непосредственном восприятии переживаний другого человека и в ситуации его неблагополучия проявляется как жалость, печаль, сострадание. Эмпатическое переживание может быть с любым знаком эмоционального состояния субъекта (положительным — радость, удовлетворение; отрицательным — печаль, неудовлетворенность). Вполне логично, что при переживании удовлетворенности, радости человек не так остро нуждается в эмоциональном или действенном отклике, как в том случае, когда он испытывает неблагополучие.

Когнитивная эмпатия других людей, тем более эмоциональная и поведенческая эмпатия, позволяет ему справиться с тяжелыми переживаниями. Чем теснее связи между людьми (например, друзьями, супругами), тем большая эмпатия возможна между ними. Более того, форма эмпатии тоже зависит от типа межличностных отношений. Если когнитивная и эмоциональная эмпатия возможна при любых типах отношений, даже между незнакомыми людьми, то поведенческая, действенная эмпатия характерна для близких. Естественно, действенная эмпатия вообще свойственна для человека гуманного, но при близких отношениях она наиболее очевидна.

Эмпатия является социально позитивным качеством, она поддерживается общественными нормами жизни, но может иметь индивидуальный, избирательный характер, когда откликаются на переживание не любого другого человека, а только значимого. В связи с этим становится совершенно естественным и тот факт, что при наличии межличностной привлекательности можно ожидать и большую величину эмпатии во всех трех ее формах.

Эмпатия этническая — особенность личности, проявляющаяся в ее способности проникать с помощью чувств и переживаний в мир людей с однотипной психикой, национальными чертами характера, сопереживать и сочувствовать друг другу, разделять совместные радости и печали.

Как показывают психологические исследования, этническая эмпатия трудно поддается как формированию, так и разрушению с помощью рациональных приемов и средств влияния на людей (массовых митингов, пропаганды, телевидения и т. д.).

Этническая эмпатия сближает людей на бессознательном уровне, доводя общение между ними до степени доверительности. Этническая эмпатия активизируется при пребывании людей в ситуациях этнической разобщенности в незнакомом окружении (национальном в том числе). Люди порой бессознательно ищут себе подобных, с однотипными установками в бессознательном, эмоциональном, с однотипными обычаями, традициями, привычками.

В ситуации этнической эмпатии резко сокращается период адаптации, повышается эффективность совместной деятельности людей. Не случайно в Америке представители различных национальностей живут вместе, колониями — кварта-

лами, улицами и т. д. Этническая эмпатия служит психологическим механизмом сохранения нации, народности, развития национального самосознания, национальной культуры.

Этапы развития социальной психологии как науки — качественно своеобразные периоды формирования ее основных научных взглядов и представлений, в ходе которых складывалась своеобразная методология и направления исследований. Можно выделить пять таких этапов.

На *первом* из них (VI в. до н. э. — середина XV в.) накапливались начальные знания о происхождении и сущности социально-психологических особенностей человека, его месте и роли в системе общественных отношений, психологических механизмах социального поведения личности.

На *втором* этапе (середина XV — середина XIX в.) в основном исследовались и обобщались представления о влиянии общества, государства на взаимодействие и общение людей как представителей различных социальных групп.

На *третьем* этапе (середина XIX — середина XX в.) разрабатывались первые социально-психологические теории, зарождались конкретные социально-психологические школы, выделялись отрасли социальной психологии (этнопсихология, психология управления, политическая психология, конфликтология и др.).

Четвертый этап (50–90-е гг. XX в.) ознаменовал превращение и оформление социальной психологии в экспериментальную науку.

Пятый, современный этап (с конца XX в. по настоящее время) характеризуется широким использованием социально-психологических знаний для управления людьми и влияния на все стороны их поведения, жизни и деятельности.

Этапы социализации личности — наиболее важные периоды ее развития.

Социальный опыт включает в себя много составляющих, среди которых выделяются две основные:

- нормы, правила, ценности, отношения и т. п. социальной среды;
- культура труда, производственной и других видов деятельности.

В соответствии с этим становление и развитие личности как процесс приобретения индивидом социального опыта и его наращивания, приумножения может быть представлен двумя условными этапами. Первый состоит в формировании и закреплении основных социальных и психологических ценностей человека: трудовых, нравственных, эстетических, политических, правовых, экологических, семейно-бытовых и др. Это — этап *общей социализации* личности. Кроме того, осуществляется и процесс освоения человеком той или иной профессии, специальности. Это — этап *профессиональной социализации* личности.

Оба этапа взаимосвязаны и дополняют друг друга. В связи с этим можно говорить и о первичной и вторичной социализации. Считается, что *первичная социализация* связана с формированием обобщенного образа действительности. Характер же *вторичной социализации* определяется разделением труда и соответствующего ему социального распределения знания. Иначе говоря, вторичная социализация представляет собой приобретение специфического ролевого знания, когда роли прямо или косвенно связаны с разделением труда.

Человек может внешне демонстрировать свою социализированность. В связи с этим встает вопрос о внешних и внутренних ее критериях. Критериями социализированности личности являются:

- содержание сформированных установок, стереотипов, ценностей, картин мира человека;
- адаптированность личности, ее нормативные предпочтения, типичное поведение, образ жизни;
- социальная идентичность (групповая и общечеловеческая).

Однако главным критерием социализированности личности выступает не степень ее приспособленчества, конформизма, а уровень ее независимости, уверенности, самостоятельности, раскрепощенности, инициативности, незакомплексованности.

Основная цель адаптации личности не в ее унификации, превращении в послушного исполнителя чужой воли, а в самореализации, развитии способностей для успешного осуществления поставленных целей, превращении в самодостаточный социальный организм. В противном случае процесс социализации лишается гуманистического смысла и становится инструментом психологического насилия, направленного не на личностный рост и не на достижение единственной в своем роде индивидуальности, а на унификацию, стратификацию, нивелировку «я» (см. также: *Содержание социализации*).

Этика национальных отношений — совокупность норм и правил внутри и межнациональных отношений, способствующих нормальному функционированию различных связей между представителями этнических общностей и групп.

В процессе совместной деятельности люди вступают между собой в нравственно-психологические отношения не только как члены каких-либо политических, профессиональных, демографических или культурных общностей, организаций и общественных движений, но и в качестве граждан государств, представителей определенных народов (этносов, национальностей). В результате складывается система их нравственных обязанностей, требований к жизни, деятельности и поведению, образуя особую этику, которую обычно называют этикой национальных отношений.

В настоящее время сложились определенные представления о содержании такой этики, основные требования к которой сводятся к следующему:

- есть народы большие и малые по численности, находящиеся на разных уровнях культурно-исторического и этнического развития, но нет народов больших и малых по духовно-нравственному потенциалу, по их способности к дальнейшему развитию и совершенствованию; национальная личная автономия индивида является важным моментом обнаружения им своей общественной сущности, а уважение национальных чувств и традиций — конкретным выражением человеческого достоинства;
- моральной оценке и суду подлежат не народ или нация, а отдельный индивид независимо от своей национальной принадлежности, а условием такой оценки может быть только личная автономия индивида, которую он впервые обретает в рамках существования нации.

Этика национальных отношений морально осуждает любые формы национальной дискриминации, ненависти и розни, национальное или расовое превосходство, утверждение исключительности или, наоборот, ощущение этнической неполноценности. Она не приемлет политики, ведущей к местничеству, национальной ограниченности и замкнутости, оскудению самобытности культурного братства народов. Нормы и ценности этики национальных отношений ориентируют на сотрудничество и солидарность народов в ходе их прогрессивного развития, в случаях социальных потрясений или природных катастроф, на осуществление требований социальной справедливости в сфере национальных отношений, на преодоление иждивенческих настроений, стимулирование инициативы, разумное использование природных и других ресурсов национальных регионов.

Этика национальных отношений является составной частью культуры межнационального общения. В процессе такого общения люди разных национальностей находят «общий язык», обмениваются действиями, поступками, мыслями, чувствами, переживаниями.

Этикет национальный — установленный порядок, набор правил, определяющий поведение людей, принадлежащих к конкретной этнической группе, общности. Национальный этикет является устойчивым и общепринятым порядком поведения.

Правила национального этикета воплощают внешнюю «нормативную» культуру поведения, являются соглашением между представителями нации об общепринятых формах поведения. Особое значение приобретает национальный этикет при поведении людей в ходе праздничных мероприятий, во время которых он приобретает ритуальный характер. Элементы национального этикета тесно переплетены с национальными традициями и обрядами.

Национальный этикет выступает формой общественного контроля за поведением каждого человека. Нарушение правил национального этикета влечет за собой санкции общества по отношению к индивиду, нарушившему правила. Национальный этикет принадлежит к общей культуре этнической группы, общности. Уровень овладения правилами и нормами национального этикета, отношение индивида к ним, использование правил национального этикета в процессе взаимоотношений с другими индивидами свидетельствует об этнической идентичности.

Многочисленные правила национального этикета классифицируются в соответствии со сферами общественной жизни, в которых осуществляется жизнедеятельность индивида. Национальный этикет определяет:

- правила, регулирующие порядок знакомства, приветствия, прощания;
- правила ведения беседы, посещения и приема гостей, поведения за столом;
- правила взаимоотношений между людьми разных поколений; правила взаимоотношений между мужчиной и женщиной;
- семейные, родственные отношения и т. д.

Этническая группа — обособленная часть народности или нации, сохраняющая некоторые, наиболее значимые особенности языка, культуры, религии, быта.

Обособляясь по национально-этническому, религиозно-общинному, языковому, культурно-бытовому признаку, такие группы образуют субэтнические, этно-

конфессиональные, этнолингвистические общности, которые со временем начинают претендовать на определенный этнополитический статус.

Мировая практика показывает, что от статуса, от положения этнических меньшинств, зависит прочность социально-политического бытия. В нестабильной ситуации наибольший дискомфорт ощущают именно этнические группы, которые особо нуждаются в уверенности относительно обеспечения своих прав, без ущемления и унижения, без риска потерять собственную самобытную культуру.

Межэтнические отношения — это вид межгрупповых отношений, исторически предшествовавший всем остальным видам. Поэтому он наиболее глубоко связан с предысторией человечества, с теми психологическими закономерностями организации социального действия, которые зародились в глубине антропогенеза, развивавшегося через противопоставление «мы» — «они» по признаку принадлежности в первую очередь к этнической группе.

Этническая дифференциация (дифференцированность) — а) эмоционально-когнитивный процесс разъединения людей по этническим признакам, сопровождающийся индифферентным (а иногда и отрицательным) отношением к истории, культуре, национальным традициям, интересам и ценностям других народов; б) негативно ценностное отношение личности, этнических групп к представителям других национальных общностей и к проявлениям их традиций, привычек, психологии.

Этническая дифференциация является антиподом этнической идентичности, способствует разобщению представителей разных общностей или сближению членов одной и той же.

Этническая (национальная) идентификация — а) отождествление, уподобление себя членам данной этнической группы; б) процесс сопоставления и сравнения субъекта данной этнической группы с субъектами своей и другой группы.

Понятие «идентификация» было введено З. Фрейдом и являлось одним из основных понятий психоанализа, затем оно стало широко использоваться в других общественных науках, в частности в социальной психологии, социологии, политологии.

Этническая идентификация является результатом процесса этнической социализации и означает осознание индивидуумом своей этнической принадлежности, приобщение к ее этническим признакам, а также принятие индивидуумом статуса и роли данной этнической общности.

Этническая идентификация предполагает:

- 1) что этнические нормы, ценности, стереотипы являются неотъемлемыми элементами внутреннего содержания личности;
- 2) ожидание от другого индивида, принадлежащего к этой же этнической общности, сходных этнических оценок, моделей действия и реакции;
- 3) моделирование действий другого субъекта путем постановки себя на его место и, таким образом, достижение эффективных результатов во взаимопонимании с ним.

Этническая идентификация достаточно устойчива и обладает защитно-психологическими механизмами, так как содержит в себе критерий деления по этниче-

скому признаку (этнической принадлежности) на «своих» и «чужих» и соответственно на этой основе моделирует образец поведения: солидарность со «своими», оппозиция по отношению к «чужим».

Трудности, которые могут возникнуть в процессе действенной этнической идентификации, рассматриваются как внутренний конфликт идентификации. Субъект, испытывающий трудности в этническом самоопределении, вынужден пересматривать свои позиции. Крайние формы переживания конфликта могут привести к диффузии личностной идентификации, но при успешном преодолении конфликта субъект способен успешно адаптироваться к новой иноэтнической среде.

Многие психологи рассматривают социальную идентификацию (в том числе и этническую) как одну из важнейших потребностей личности, от степени удовлетворения которой во многом зависит ее жизненное состояние.

Этническая идентичность (этничность) — эмоционально-когнитивный процесс объединения субъектом себя с другими представителями одной с ним этнической группы, а также его позитивное ценностное отношение к истории, культуре, национальным традициям и обычаям своего народа, к его идеалам, чувствам и интересам, фольклору и языку, территории проживания этноса и его государственности.

В годы советской власти в нашей стране искусственно развивалась и поддерживалась тенденция роста этнической идентичности, которую представляли как интернационализацию культур и унификацию образа жизни разных народов. В 1980–1990-е гг. этнические процессы в России и за рубежом активизировались вследствие объективных и субъективных причин. Люди не желают «стричься под одну национальную гребенку», активно функционирует процесс «этнического ренессанса».

В настоящее время во многих государствах, выделившихся из состава СССР, растут обиды, безнадежность, вызванные к жизни неудовлетворенностью политической руководства по отношению к представителям славянских народов. В этих условиях национальность воспринимается как последняя надежда, наиболее доступная форма идентификации для больших масс людей.

Рост этнической идентичности может приводить и к усилению этноцентризма, который в условиях падения нравственности в обществе чреват негативными последствиями: усиливается и абсолютизируется разница между «своими» и «чужими», что приводит к росту национальной неудовлетворенности, всплеску межнациональной конфликтности.

Этническая картина мира — совокупность устойчивых, связанных представлений и суждений о общественном бытии, жизни и деятельности, присущих членам конкретной этнической общности. Этническая картина мира выражается через философию, литературу, мифологию (в том числе и современную), идеологию, ценностные ориентации и интересы и т. п. представителей той или иной нации, в основе функционирования которых лежат проявления традиционного сознания этноса.

Этническая картина мира обнаруживает себя через поступки и действия людей, а также через их объяснение своих намерений и поведения.

Этническая конкуренция — отношения соревнования между этническими группами, общностями за ресурсы, необходимые для их жизнедеятельности и развития.

Этническая конкуренция может привести к возникновению межэтнического конфликта, который будет развиваться деструктивным или конструктивным путем. Она обусловлена политическими факторами и ограниченностью ресурсов. В процессе этнической истории возникают и формируются новые потребности и интересы, для удовлетворения которых этнические группы, общности вынуждены искать ресурсы, создавать новые либо добиваться их перераспределения.

Процесс этнической конкуренции тесно взаимосвязан со стремлением к преимуществам в овладении материальными и духовными ресурсами. Если этническая конкуренция возникает между этносами, имеющими свою государственность, то она регламентируется международным законодательством, заключенными соглашениями.

Внутри отдельных государств этническая конкуренция создает условия соревнования и борьбы как между отдельными этническими группами, общностями, так и региональной и центральной властью. Признавая друг друга конкурентами, этносы прибегают к таким видам противостояния, как конфликт, соперничество, соревнование. Соревнование является неизбежной формой взаимоотношений этносов в силу того, что в обществе ограничено наличие ресурсов. Среди этносов идет постоянное соревнование за развитие торговли, экономики, производства и сбыта продукции, обладание и использование природных ресурсов. Каждый этнос в процессе этнической конкуренции стремится защитить свои интересы.

Отношения сотрудничества между различными этносами являются противоположными по своему содержанию, методам и средствам взаимодействия отношениям этнической конкуренции.

Этническая сплоченность — результат внутриэтнических отношений, консолидации этнической группы, общности. Этническая сплоченность противоположна процессу этнокультурной диффузии. Она изменяется в зависимости от внешних и внутренних факторов.

Появление внешней угрозы способствует усилению этнической сплоченности, объединению усилий для противостояния угрозе. В таких условиях мобилизующим фактором является стремление к этноцентризму, поляризация по признаку «свой» — «чужой» и резко негативное отношение к «чужим». Этническая сплоченность возрастает при условии решения сложной внутренней проблемы, когда необходимо объединение усилий для ее выполнения. Например, послевоенные восстановительные периоды знаменуются возрастанием этнической сплоченности. В условиях эволюционного развития этническая сплоченность проявляется опосредованно в конкретных отношениях и видах жизнедеятельности этнической группы, общности (отношение к этнической истории, культуре, традициям, уровень овладения ими и т. д.).

Этническая сплоченность представляет собой энергетический потенциал этноса, обеспечивающий возможности качественных изменений в его жизни, а также условия выживаемости в сложной ситуации. Ее индикаторами являются: частота внутриэтнических контактов и связей; степень распространения этнических отношений за пределы внутренней жизни и деятельности этноса; показатель ко-

личества внутриэтнических браков; соблюдение этнической культуры, традиций, обычаев, этикета (см. *Этикет национальный*) на уровне этнической группы, общности и т. д.

Этническая сплоченность, являясь положительным фактором, при излишнем акцентировании и самоизоляции приводит к трудностям как во взаимоотношениях с другими этническими группами, общностями (этническая изолированность, этноцентризм как противопоставление себя другим), так и для самого этноса (снижение числа контактов с другими этносами, излишняя самоизоляция и консервация собственных форм жизнеобеспечения).

Этническая структура личности — иерархически построенная совокупность черт личности представителя определенной национальной общности, отражающая ее внутреннее содержание и влияющая на действия, поступки и поведение человека. Этническая структура личности сложна и многослойна. В ней можно выделить следующие элементы.

Во-первых, *духовный мир личности*, представляющий собой особое сочетание потребностей и интересов, их гуманистической направленности, которые влияют на специфику восприятия, общения и взаимоотношений, национальное достоинство личности. Для каждого народа характерна своя специфическая духовность, определяющаяся этическими, эстетическими и нравственными взглядами, сложившимися в процессе национального развития. Формирование духовного мира человека связано также с национальными идеалами личности, в которых отражаются элементы национального самосознания людей.

Во-вторых, этническая структура личности включает ее *мировоззрение*, реализующее этническую специфику ценностных ориентаций и мотивации личности и составляющее основу национально своеобразной системы ее взглядов на мир, идеалы, т. е. всю жизненную позицию. Этот элемент структуры во многом определяется национальным самосознанием, которое показывает то, как человек включен в историческую память, этносоциальные отношения своего народа. Формирование мировоззренческих элементов личности без соотнесения их с этническими ценностями приводит к отрицательным последствиям. Обострение межнациональных отношений, духовная и идеологическая нетерпимость, национальные предрассудки порождаются недостаточно правильно развитыми элементами национального мировоззрения.

В-третьих, этническая структура личности включает *характер личности*, представляющий типологическую систему отношений человека, отражающую специфику проявления его волевых, интеллектуальных и эмоциональных качеств. Характер сказывается на всех действиях и поступках человека как представителя этнической общности. В более широком смысле это отражение некоторых общих национально-психологических особенностей всего народа, под воздействием которых формируются обычаи, традиции, привычки и стереотипы поведения и действий личности.

В-четвертых, этническая структура личности включает *темперамент личности*, т. е. психологическое свойство личности, выражающее динамику проявления эмоций, чувств, специфику непосредственного реагирования представителя конкретной этнической общности на воздействия со стороны окружающего мира и других людей. Каков темперамент человека — члена конкретной этнической общ-

ности, таково и его поведение, внутреннее самочувствие в общении и взаимодействии с представителями других народов.

В-пятых, этническая структура личности отражает *социальный опыт* личности, отличающий представителя каждой этнической общности как работника, члена общества. Первичный жизненный опыт личности формируется в семье, этнически своеобразной ячейке общества. Социальный опыт человека отражает в себе народные традиции, специфику художественно-производственной деятельности в зависимости от климата, ландшафта, т. е. географических условий. Духовность, мировоззрение, характер, темперамент, социальный опыт личности проявляются в форме конкретных национально-психологических особенностей человека (интеллектуально-познавательных, эмоционально-волевых, коммуникативно-поведенческих).

Этническая толерантность — способность человека проявлять терпимость к малознакомому образу жизни представителей других этнических общностей, их поведению, национальным традициям, обычаям, чувствам, мнениям, идеям, верованиям и т. д.

Внешне этническая толерантность отражается в выдержке, самообладании, способности индивида длительно выносить непривычные (или неприятные) воздействия чужой культуры без снижения его адаптивных возможностей.

Этническая толерантность проявляется в различных критических ситуациях межличностного и внутриличностного выбора, сопровождается психологической напряженностью, так как вхождение личности в новую этническую среду и взаимодействие с представителями других народов часто представляет для нее определенные трудности, сопровождается появлением состояний неопределенности и фрустрации.

Исследованиями установлено, что в процессе проявления этнической толерантности:

- существуют различные способы реагирования представителя конкретной национальной общности на однотипные проблемно-конфликтные ситуации в своей и чужой этнической среде;
- социально-политическая обстановка воздействует на степень выраженности этнической толерантности;
- последняя имеет свойство повышаться или понижаться в зависимости от наличия у человека опыта общения с представителями той или иной этнической общности.

Этнические процессы — изменения, происходящие в жизни и деятельности этноса и вызывающие трансформацию различных ее компонентов: отдельных элементов культуры, языка, социальной структуры, традиций, норм поведения, существенно влияющие на психологию его представителей.

Этнические процессы могут носить *этноэволюционный* и *этнотрансформационный* характер. В первом случае происходит изменение отдельных компонентов этнической системы, которое не приводит к ломке системы в целом, и она сохраняется как таковая, переходя во многом в качественно новое состояние с сохранением этнического самосознания. Во втором случае этническое самосознание зна-

чительно изменяется. Наконец, в зависимости от доминирования центробежных или центростремительных тенденций этнические процессы подразделяются на две основные типологические группы:

- этническое разделение;
- этническое объединение.

Процессы, сопровождающие каждое из этих явлений, могут быть и этноэволюционными, и этнотрансформационными, и смешанными, т. е. эволюционно-трансформационными.

Этнический уровень взаимодействия культур — термин, употребляемый в основном в культурологии для обозначения определенного характера взаимодействия между различными этническими общностями.

В нем отчетливо просматриваются следующие основные тенденции, иногда противоречивые:

- 1) усвоение элементов культуры другой этнической общности, способствующих интенсивным интеграционным процессам, взаимному обогащению, взаимопроникновению, обмену между народами и т. д.;
- 2) взаимодействие, сопровождающееся неременным усилением этнического самосознания и этнической самобытности конкретной этнической общности (см. *Национальный уровень взаимодействия культур*).

Этническое поле индивида — понятие, предложенное Л. Н. Гумилевым и определенное им как «поле поведения и активности членов этнической системы». Этническое поле индивида существует в виде трехуровневой структуры.

Первый ее компонент можно охарактеризовать как «этническое для себя», и он выражает наличие у любого человека общей для его народа системы иерархий и этнических ценностей. Эта система не обязательно является вербализованной и осознаваемой. Но субъект, вступающий в контакт с другим субъектом, в случае опознания его этнической несхожести в своем поведении будет вести себя в соответствии со своими этническими нормами и ценностями.

Второй компонент этнического поля индивида — «этническое для социума» — отражает в себе проявление двойственности этнической принадлежности человека, когда он помнит, что по отцу он, например, украинец, а по матери — эстонец.

Третья составная часть этнического поля индивида — «этническое для государства» — отражает в личности ее государственную принадлежность. Так, жители России или США, оказавшись за рубежом, независимо от своей подлинной национальности предстают для окружающих соответственно как «русские» и «американцы», хотя могут быть соответственно удмуртского или мексиканского происхождения.

Этнокультурная диффузия — процесс распространения этнической культуры. Этническая культура является одним из системообразующих признаков этнической общности. Ее сохранение и развитие выступает условием сохранения этноса.

Этнокультурная диффузия на высшем уровне своего развития может стать началом разрушения этнической культуры, и, таким образом, этническая группа, общность будет терять свою этническую идентичность (см. *Этническая иденти-*

фикация). В многонациональном государстве происходит взаимосвязь и взаимопроникновение различных этнических культур.

Культура многочисленной нации оказывает влияние на культуру малочисленной этнической группы или общности. Если в государстве отсутствуют правовые акты и институты, закрепляющие самостоятельность развития культуры малочисленной этнической группы, то со временем этнокультурная диффузия приведет к окончательной ликвидации этнокультуры последней.

Проблема сохранения и развития своей этнокультуры является предметом многочисленных межэтнических конфликтов. Потребность в развитии и совершенствовании своей этнокультуры является базисной потребностью этнической группы, так как пользоваться своим языком, социокультурными ценностями, традициями, материальной и духовной этнической культурой означает для индивида не потерять свои «национальные корни».

Позитивная социальная идентичность личности основана на благоприятных для собственной этнической группы результатах сравнения. Процесс взаимодействия этнических культур сопровождается, помимо этнокультурной диффузии, интеграцией, адаптацией, дискриминацией, поглощением. Он также может приносить как положительные, так и негативные последствия.

В многонациональных обществах над процессом этнокультурной диффузии осуществляется контроль со стороны государства, а также общественных, политических и других организаций с целью предупреждения возможности негативных последствий и возникновения на почве этнокультурной диффузии межэтнических конфликтов.

Этнокультурная компетентность — степень проявления человеком знаний, навыков и умений, позволяющих ему правильно оценивать специфику и условия взаимодействия, взаимоотношений с представителями других этнических общностей, находить адекватные формы сотрудничества с ними с целью поддержания атмосферы согласия и взаимного доверия.

Этнокультурная компетентность реализуется прежде всего в высокой степени понимания, правильном учете своеобразия функционирования национально-психологических особенностей представителей тех или иных наций, выражающихся в тщательной фиксации:

- потребностей, мотивов и ценностных ориентаций представителей конкретных национальных регионов, этническая специфика проявления которых существенно влияет на общение с ними;
- фактов, свидетельствующих о наличии несоответствия между потребностями и мотивами представителей конкретных национальных общностей и функционирующими в общественном сознании населения традиционными нормами делового, политического и межнационального взаимодействия между людьми;
- своеобразия проявления национального самосознания представителей конкретных национальностей;
- специфики форм защиты политического самосознания представителей конкретных этнических общностей от элементов национализма, шовинизма в ходе межнациональных отношений.

Этнокультурный опыт — понятие, принятое для обозначения результатов совместной жизнедеятельности представителей одной этнической общности, отражающих их национальное своеобразие. Этнокультурный опыт подобен родному языку, которому ребенок не может не научиться и не может произвольно утратить.

Освоение этнокультурного опыта своего народа неотвратимо и необратимо, поскольку оно протекает как на подсознательном, так сознательном уровнях. Специфика этнокультурного опыта состоит в том, что каждая личность им овладевает, а накапливает и распространяет его этнос.

В основе формирования этнокультурного опыта лежит механизм трансситуативного научения.

Этнопсихологическая школа в отечественной социологии и этнологии — совокупность направлений развития этнопсихологических взглядов и кросскультурных исследований, предпринятых российскими социологами и этнологами (этнографами).

Социология имеет свой, более масштабный подход к этническим общностям и психологии их представителей. Она рассматривает эти общности как определенное единство, объединенное сходством жизни и интересов их членов. Вместе с тем в понимании этнического сознания, его динамики в социологии и этнопсихологии много общего, особенно в методах исследования. В свою очередь, этнология (этнография) и этнопсихология имеют общий объект изучения — это национальные общности. Однако первая наука изучает быт и культуру, демографические характеристики народов, а вторая — закономерности и особенности функционирования психики, самосознания, черт национального характера и т. д. их представителей, которые проявляются в быту, культуре, традициях, поведении людей.

В то же время именно социологи и этнографы после критики культа личности Сталина с начала 1960-х гг. вновь подняли вопрос о необходимости изучения национальной психологии, предложили направления анализа ее теоретических и методологических проблем, призвали к сотрудничеству в решении этих проблем других ученых, в частности и психологов. Затем они активно развернули исследования этносоциологических и национально-психологических характеристик населения страны.

Наиболее продуктивно работали научные коллективы под руководством Ю. В. Бромля и Л. М. Дробижевой, направившие основное внимание на изучение психологических аспектов национальных отношений, роли национальных традиций в социальной регуляции поведения, влияния многообразия культурной среды на психику представителей различных этнических общностей. По результатам этой многогранной деятельности регулярно проводились научные конференции и семинары в Москве, Тарту, Казани, Баку, Ростове-на-Дону.

В 1970-е гг. в этот процесс стали активно включаться представители национальных регионов государства, что, безусловно, принесло большие положительные результаты, так как исследовались национально-психологические явления и процессы в той среде, представителями которой были сами ученые. А. Х. Гаджиев возглавил изучение национальных стереотипов и установок представителей народов Северного Кавказа. А. Ф. Дашдамиров продуктивно работал над проблемами исследования национально-психологического своеобразие проявлений личности индивида в условиях Закавказья. Под руководством Н. Д. Джандильдина изуча-

лись этнопсихологические характеристики народов Средней Азии и Казахстана. Не остались без внимания ученых и вопросы культуры межнационального общения в государстве; классовые и человеческие аспекты в национальной психологии; специфика проявления национального характера в общественной жизни; национальные и интернациональные формы социального бытия, национального сознания и самосознания, своеобразия их функционирования.

Результаты проведенных исследований получили широкое освещение на страницах журналов: «Советская этнография», «Вопросы философии», «Психологический журнал»; на прошедших в 1990-е гг. научных конференциях в Москве, Твери и Владикавказе.

Этнопсихологическая школа в отечественной военной психологии — научное направление, зародившееся и развивавшееся как результат запросов практики морально-психологической подготовки советских военнослужащих, в том числе к боевой деятельности против личного состава армии конкретных зарубежных государств.

Начиная с середины XIX в. русские военные исследователи проявляли неослабевающий интерес к национально-психологическим проблемам, указывали на необходимость учета этнических (в том числе и психологических) особенностей в обучении и воспитании воинов. Подготовленные гражданскими учеными и изданные в конце XIX в. в России книги по результатам этих исследований содержали этнографические характеристики представителей почти всех народов и народностей страны, они активно использовались в практике индивидуально-воспитательной работы в армии и на флоте.

На более поздних этапах особая заслуга в привлечении широкой общественности к проблемам этнической психологии принадлежит А. Е. Снесареву. Он впервые разработал и в 1920 г. начал читать в Академии Генерального штаба курс лекций «Психология войны», в котором содержались представленные им обобщения относительно учета в армии национально-психологических особенностей военнослужащих.

В последующие годы, с развитием культа личности в СССР, разработка и исследование проблем национальной психологии учеными оказались под длительным запретом. Однако военная психология быстрее других отраслей научных знаний вышла из состояния застоя в этой области, что было обусловлено внешнеполитическими условиями и задачами, которые ставило руководство страны перед армией. Необходимо было четко представлять, с каким противником и с какой психологией его личного состава придется столкнуться советским военнослужащим.

Генератором этнопсихологических исследований стала группа военных психологов под руководством Н. Ф. Феденко. В 1966 г. вышла работа Н. Ф. Феденко и Н. И. Луганского, в которой наряду с методологическими и теоретическими проблемами национальной психологии как науки подвергались тщательному анализу конкретные этнопсихологические характеристики военнослужащих США, Великобритании, Франции и ФРГ. В 1968 г. Н. И. Луганским была защищена диссертация «Влияние национально-психологических особенностей населения ФРГ на морально-боевые качества личного состава бундесвера».

В 1977 г. В. Г. Крысько было начато, а в 1989 г. В. Н. Гавриловым закончено исследование национально-психологических особенностей личного состава китай-

ской армии. И. Д. Куликов в 1988 г. защитил диссертацию по национально-психологическим особенностям личного состава армии АРЕ. В 1989 г. В. Г. Крысько завершил исследование, обобщающее разработки военных психологов по национальной психологии вероятного противника. Кроме того, по национально-психологической проблематике были защищены диссертации П. Б. Баймановым, А. А. Кокоревым, Г. П. Николайчуком, Е. Н. Резниковым, И. В. Фетисовым.

С начала 1980-х гг. военные психологи начали активное изучение национально-психологических особенностей советских воинов различных национальностей. Результаты проведенных военными психологами исследований широко используются в практике обучения и воспитания российских воинов, реализуются в деятельности командиров всех степеней. З. Бадмаевой, М. Набиевым, С. Чимитовой были защищены кандидатские диссертации по национально-психологическим особенностям бурятов, таджиков, калмыков и, кроме того, было осуществлено исследование этнопсихологических характеристик некоторых других народов России.

В центре социологических и психологических исследований Министерства обороны РФ уже в 1990-е гг. был организован и осуществлял обширную исследовательскую деятельность специально созданный отдел изучения межнациональных отношений в вооруженных силах. Представители этнопсихологической школы военной психологии сегодня продуктивно трудятся и осуществляют многочисленные разнообразные исследования в военных и гражданских вузах страны, в различных министерствах и ведомствах РФ.

Военные психологи разработали четкую методологическую и теоретическую концепцию национальной психологии:

- дали развернутую оценку сущности, содержания и структуры национально-психологических особенностей людей;
- выработали социально-деятельностный подход к формам их проявления в различных видах деятельности.

Все это в окончательном итоге способствует не только определению более эффективных путей, методов и средств анализа трудностей межнационального общения и взаимодействия воинов различных национальностей в условиях армейской службы, но и разработке эффективных мер (правовых, организационных, социально-психологических и других), позволяющих регулировать отношения между представителями различных этнических общностей, осуществлять профилактику взаимоотношений личного состава в многонациональных воинских коллективах.

Этнопсихологическое отражение — результат психической деятельности представителей различных национальных общностей, групп, направленной на усвоение, познание и преобразование в их сознании образов, предметов и явлений окружающей действительности, адекватной запечатляемой реальности. Этнопсихологическое отражение определяет специфические черты психики представителей конкретных этнических общностей, их поведение и характер взаимодействия со средой.

Основу проявления этнопсихологического отражения составляет механизм постоянного сравнения вновь воспринимаемых сознанием воздействий объектив-

ной действительности со старым, «национальным» по содержанию опытом. Образу говоря, сознание человека, представителя той или иной этнической общности, настроено на определенную «волну» восприятия и осмысления окружающего мира в соответствии со сложившимися национальными традициями и установками, которые, во-первых, словно фильтр очищают его психику от того, что для нее в этническом отношении «чуждо», и, во-вторых, подобно генератору, задают размер и направление этой «волны». Речь при этом, конечно, идет не об общих закономерностях функционирования психики, которые у всех народов одинаковы, а о внутреннем соотношении операций и действий в рамках этого процесса.

Сложившийся у каждой этнической общности свой, национальный «настрой» индивидуального и общественного сознания всегда своеобразно учитывает характер воздействия объективной действительности, соответствующий новым обстоятельствам, в каждом конкретном случае отличных от предыдущих. Психическая деятельность человека — результат диалектического взаимодействия, с одной стороны, объективных воздействий окружающей действительности, влияющих на нее, а с другой — субъективного их восприятия (сложившихся у представителей той или иной этнической общности системы мышления, своеобразного проявления эмоций и воли, традиционных представлений о характере взаимоотношений между людьми).

Поскольку этнопсихологическое отражение аккумулирует в себе огромный опыт жизни, культуры и быта предшествующих поколений, оно обладает значительной силой. В некоторых исследованиях сила психического, общественно-психологического и этнопсихологического отражения признается примерно одинаковой с идеологическим отражением. Однако это не совсем так. Идеологическое отражение в ряде случаев сильнее отражения общественно-психологического, поскольку идеология как бы упорядочивает общественную психологию.

По отношению к общественно-психологическому этнопсихологическое отражение ближе к отражению идеологическому. Оно как бы систематизирует содержание общественной психологии, придает ему определенную направленность, «очищает» от случайного, всего того, что в национальном и культурном отношении непривычно. Можно считать, что этнопсихологическое отражение значительно сильнее, чем отражение общественно-психологическое, но слабее идеологического и находится как бы в промежутке между ними.

Этнопсихология — отрасль научного знания, возникшая на стыке социологии, социальной психологии и этнологии (этнографии), изучающая национальные (этнические) особенности психики людей как представителей конкретных наций и народов, проявляющиеся в их поведении и действиях.

Этнопсихология как особая научная дисциплина зародилась в середине XIX в. сначала в России (как психологическая этнография), а затем на Западе (как «психология народов») и была ориентирована на изучение психологического своеобразия национального характера, национального самосознания, национальных традиций и поведения представителей различных этнических общностей и групп.

Современная этнопсихология вобрала в себя тематику, проблематику и методы исследования многих наук (социологии, психологии, этнологии, культурологии, педагогики и др.) и занимается исследованием:

- национальных особенностей психических познавательных, эмоционально-волевых процессов, а также состояний и свойств личности представителей конкретных этнических общностей;
- своеобразие социально-психологических процессов и явлений, возникающих среди конкретных наций и народов (особенностей взаимодействия, общения и взаимоотношений; социальных установок и стереотипов поведения; специфики социальной перцепции и адаптации);
- этнического сознания и самосознания, национальных ценностей и ориентаций, национальных ожиданий, национального характера;
- социально-психологических факторов этногенеза (детерминации национальной психики, этнопсихологических характеристик культуры, экономики, политики и т. д.).

Основная трудность, которая сейчас стоит на пути развития этнопсихологии, выражается в том, что представители многих наук, занимающиеся ее изучением, стремятся объяснять психологические явления не психологическими, а иными закономерностями, что вносит определенный диссонанс в согласование совместных усилий ученых.

Этнопсихология зарубежная — междисциплинарная отрасль науки на Западе, находящаяся на стыке социологии, психологии, этнографии и антропологии.

Начиная с Геродота и Тацита ученые древности на Западе, повествуя о дальних странах и проживающих там народах, немало внимания уделяли описанию их нравов, образа жизни, культуры, обычаев и привычек. Констатируя различия в культуре, нравах и обычаях, внешнем облике представителей отдельных этносов, древнегреческие мыслители предпринимали и попытки определить природу этих различий. Гиппократ, например, объяснял физическое и психологическое своеобразие различных народов спецификой их географического положения и климатических условий. Еще больший интерес к исследованию проблем национальной культуры и психологии различных этнических общностей стал проявляться в эпоху формирования новых социальных отношений, с открытием неизвестных ранее стран, новых морских путей, развязыванием колониальных войн и порабощением целых народов и континентов.

Одними из первых к глубокому анализу проблем национальной психологии обратились французский просветитель XVIII в. Ш. Монтескье и французский философ К. Гельвеций, которые высказывали ряд интересных и оригинальных для того времени мыслей относительно сущности «общего духа» нации, т. е. национального характера, зависимости духовного склада и образа мышления народов от их образа жизни. Позднее В. Юм, И. Кант, С. Гегель выдвинули целый ряд прогрессивных для своего времени идей, верно отражавших конкретные моменты и тенденции в национальной жизни общества. Установив тот факт, что народы мира отличаются друг от друга определенными духовными чертами, нравами и обычаями, восприятием окружающей действительности, поведением в быту, традициями и т. д., они пытались выявить корни этих явлений.

Начало анализу теоретических и методологических проблем национальной психологии с позиции осмысления «духа народов» было положено в 1859 г., когда немецкие ученые Л. Штейнталь и С. Лацарус начали издавать специальный жур-

нал, в котором опубликовали свои представления о сущности национальной психики и с субъективно-идеалистических позиций сформулировали первичные представления о ней. Идею о выделении «психологии народов» как особой отрасли знаний продолжал развивать В. Вундт. Его труд «Психология народов», вышедший в 10 томах, имел своей целью расширить и закрепить накопленные знания и представления о национально-психологических различиях между народами. Аналогичные идеи и взгляды развивал впоследствии Г. Лебон. Существенную несхожесть между национальными общностями он объяснял определенным состоянием «расовой души», которую считал столь же устойчивой, как и анатомическая организация человека. Кроме того, он оставил замечания относительно психологических особенностей многих народов Европы. В середине XX столетия развитие западных научных представлений уже шло под преимущественным влиянием американской этнопсихологической школы, выделившейся из этнографии. Ее возглавлял А. Кардинер, а наиболее известными представителями были Ф. Боас, Р. Бенидикт, М. Мид и др. Этнопсихология, согласно их представлениям, должна выступать в качестве междисциплинарной области знаний и включать в себя элементы таких наук, как психология, психиатрия, социология, антропология и этнография. Впоследствии различные подходы многих ученых к анализу этнических процессов сопровождались многочисленными дискуссиями о содержании и форме этнопсихологических понятий и терминов. Можно выделить несколько общих проблем, которые решали в то время западные этнопсихологи:

- изучение особенностей формирования национального характера;
- соотношение норм и патологии в различных культурах;
- изучение интеллектуально-познавательных, эмоционально-волевых, коммуникативных национально-психологических особенностей представителей различных народов мира в ходе полевых этнографических исследований;
- значение ранних опытов детства для формирования личности представителя конкретной этнической общности.

Постепенно научные взгляды зарубежных этнопсихологов сформировались в стройную теорию, основные положения которой сводились к понятию «базисной (модальной) личности» (см.: *«Базисной (модальной) личности» теория*), под которой понимался некий средний психологический тип, преобладающий в каждом данном обществе и составляющий, по мнению зарубежных этнопсихологов, базу этого общества. Поэтому, считали они, вполне законно переносить данные психологического изучения личности на общество в целом. Этнопсихология на Западе в это время внесла много ценного в изучение национального характера народов Австралии и Океании, Дальнего и Среднего Востока. В 50–60-е гг. XX в. многие ученые-этнопсихологи стали отходить от концепции «базисной личности». На смену ей пришла теория «модальной личности», т. е. такой, которая лишь в абстрактно общем виде выражает основные характеристики психологии того или иного народа, в реальной же жизни могут присутствовать лишь различные спектры проявления общих свойств психического склада народа.

На основе этой теоретической модели в 1970–1980-е гг. были развернуты широкие специальные исследования. В их ходе применялись адаптированные к национальной специфике новейшие достижения в области тестовых, психодиагностических, аппаратных и других методик. В результате чего на сегодняшний

день имеется достаточно много данных о специфических чертах национальной психологии многих народов мира.

В последние годы этнопсихологические исследования на Западе приняли форму кросскультурного изучения представителей различных национальных общностей в процессе их общения, взаимодействия и взаимоотношений. С 1951 по 1990 г. было разработано около 40 тысяч межкультурных учебных программ для студентов, военнослужащих, правительственных чиновников и т. д. С 1977 г. результаты этих исследований публикуются в журнале *International Journal of Intercultural Relations*. В этот же период была основана профессиональная ассоциация — *Society for Intercultural Education, Training and Research (SIETAR)*.

Этнопсихология отечественная — самостоятельная молодая отрасль общественной науки в России, имеющая глубокие исторические и культурные корни, зародившаяся как результат необходимости изучения психологического облика, традиций и привычек поведения многочисленных народов страны.

Интерес к психологии народов, населяющих издавна Россию, проявляли общественные деятели Иван Грозный, Петр I, Екатерина II. Выдающиеся русские ученые М. В. Ломоносов, В. Н. Татищев, Н. Я. Данилевский, великие русские писатели А. С. Пушкин, Н. А. Некрасов, А. Н. Толстой и другие обращали внимание в своих высказываниях и работах на психологические различия, существующие в быту, традициях, обычаях, проявлениях общественной жизни представителей различных этнических общностей, населявших наше государство. Многие их суждения и наблюдения могут быть использованы и сегодня для анализа межнациональных отношений в нашей стране, прогнозирования их развития в будущем. А. И. Герцен, в частности, писал: «...не зная народа, можно притеснять народ, кабалить его, завоевывать, но освобождать нельзя...»

Именно в России впервые были сформулированы устойчивые теоретически этнопсихологические взгляды и проведены первые исследования национально-психологических особенностей ее народов. В конце 40-х гг. XIX в., задолго до вундтовской идеи создания «психологии народов», члены только что образованного этнографического отдела Русского географического общества академики В. К. Бэр, Н. Д. Надеждин, К. Д. Кавелин сформулировали основные принципы этнографической науки, в том числе психологической этнографии, которые и стали проводиться в жизнь. С 1850 г. начала реализовываться разработанная программа изучения этнографического своеобразия населения России, в соответствии с которой во все губернские отделения Русского географического общества были разосланы исследовательские запросы. В 1851 г. общество получило 700 рукописей, в 1852 г. — 1290, в 1858 г. — 612, представлявших собой отчеты, содержавшие и этнопсихологические разделы, в которых давались этнопсихологические характеристики сначала малороссов, великороссов и белоруссов, а впоследствии представителей почти всех этнических общностей страны.

В результате к концу XIX в. был накоплен внушительный банк данных этнопсихологических и этнографических характеристик народов России, ставший результатом ранее проведенных серьезных исследований, которые в 20–30-х гг. XX в. были широко использованы в психологических и педагогических изданиях. В это же время исследовали теорию этнопсихологии и занимались изучением конкретных национально-психологических особенностей М. С. Выготский,

В. М. Бехтерев, А. Р. Лурия, Д. Н. Овсяннико-Куликовский, А. А. Потебня, Г. Г. Шпет.

В 1930–1950-е гг., после развития культа личности в стране, когда какие-либо суждения по национальному вопросу мог иметь лишь И. В. Сталин, изучение национально-психологических особенностей населения СССР практически не осуществлялось. Лишь в 1960-х гг. этому вопросу вновь начинают уделять внимание, причем среди психологов первым к нему обратился Б. Ф. Поршнев. Проходят дискуссии по проблемам национальной психологии на страницах журналов «Вопросы истории», «Вопросы философии», после которых отечественные философы и историки более активно начали разрабатывать теорию наций и национальных отношений, методологическое обоснование сущности и содержания национальной психологии как явления общественного сознания (С. М. Арутюнян, С. А. Арутюнов, А. О. Бороноев, Э. А. Баграмов, П. И. Гнатенко, А. Ф. Дашдамиров, Н. Д. Джандильдин, С. Т. Калтахчян, В. И. Кукушкин, К. М. Малинаускас, Г. П. Николайчук, В. Н. Павленко и др.). С позиций своей отрасли знаний, на основе осмысления огромного материала, накопленного в ходе полевых исследований поведения и образа жизни народов страны, стали заниматься обобщениями на теоретическом уровне этнографы (Ю. В. Арутюнян, Ю. В. Бромлей, Л. М. Дробижева, Б. А. Душков, В. И. Козлов, А. М. Решетов и др.).

Очень активно этнопсихологическая проблематика стала разрабатываться военными психологами, которые основной акцент делали на изучение национально-психологических особенностей представителей зарубежных государств (В. Г. Крысько, И. Д. Куликов, И. Д. Ладанов, Н. И. Луганский, Н. Ф. Феденко, И. В. Фетисов).

Однако вплоть до 1982 г., когда состоялась дискуссия по вопросам этнической психологии в Институте этнографии АН СССР, все исследователи придерживались различных позиций, «варились в собственном соку», не стремились выработать единой точки зрения на сущность и содержание национально-психологических явлений, использовали разные подходы (философский, социологический, психологический), что порождало определенные трудности и отнюдь не способствовало быстрому расширению этнопсихологических исследований. В ходе дискуссии одни исследователи высказались за то, чтобы считать этнопсихологию разделом этнографии, подчеркивая, что к ее изучению должны эффективно подключаться психологи. Другие ученые призывали к тому, чтобы этнопсихология была составной частью общей или социальной психологии. В целом дискуссия показала неоднозначность понимания многих вопросов, связанных с проблемами этнопсихологии. Все ее участники вместе с тем оказались едины в понимании важности и значимости этой отрасли знаний, в желании обеспечить максимально свободное развитие этнической психологии. Они сделали вывод, что развитие самой науки и ее исследований должно идти сначала по пути проведения конкретных исследований и констатирования наличия этнопсихологических особенностей, а затем уже их строгого научного объяснения.

В 1980-е и 1990-е гг. начались складываться научные коллективы и школы, которые занимаются проблемами собственно этнической психологии. В Институте этнологии и антропологии РАН был организован отдел этнопсихологии, впоследствии преобразованный в отдел социально-психологических проблем национальных отношений, возглавляемый Л. М. Дробижевой. В Институте психологии

РАН из лаборатории социальной психологии выделилась лаборатория психологии межгрупповых отношений, работавшая под руководством П. Н. Шихирева. В Санкт-Петербургском государственном университете довольно большой научный коллектив во главе с А. О. Бороноевым активно разрабатывает проблемы этнической психологии. На изучении национально-психологических особенностей представителей различных народов специализируется профессорско-преподавательский состав кафедры психологии Северо-Осетинского государственного университета, возглавляемый Х. Х. Хадиковым. В Академии педагогических и социальных наук эффективными этнопсихологическими исследованиями занимается творческий коллектив ученых, возглавляемый В. Г. Крысько. Под руководством В. Ф. Петренко ведутся этнопсихологические исследования в МГУ, А. И. Крупнова — в Университете Дружбы народов.

В настоящее время экспериментальные исследования в области этнопсихологии включают в себя три основных направления. Первое из них занимается конкретно психологическим и социологическим изучением различных народов и народностей. Это работы по изучению этнических стереотипов у русских и представителей этнических групп Северного Кавказа, национально-психологических особенностей якутов, бурятов, калмыков, русских и представителей зарубежных государств. Ученые второго направления занимаются социологическими и социально-психологическими исследованиями межнациональных отношений в России и СНГ. Представители третьего направления в отечественной этнопсихологии уделяют в своей работе главное внимание изучению социокультурной специфики вербального и невербального поведения, этнопсихолингвистической проблематике.

Этнос (этническая общность) — исторически сложившаяся на определенной территории устойчивая совокупность людей, обладающая единым языком, общими относительно стабильными особенностями культуры и психики, а также общим самосознанием (сознанием своего единства и отличия от всех других подобных образований), зафиксированным в самоназвании.

Непременными условиями возникновения этноса являются общность территории, языка и единство психического склада, а его характерными чертами считаются:

- самоназвание (этноним), в определенных случаях связанное с наименованием территории проживания (топонимом);
- территориальная целостность как условие формирования и существования этноса;
- наличие антропологических (расовых) признаков;
- проявление особенностей культуры (материальной культуры — орудия труда, жилье, одежда и т. д.; духовной культуры — система образования, наука, литература, искусство и т. п.).

Формирование этноса обычно происходит на основе единства территории и экономической жизни. Однако в результате миграций, вызванных различными историческими причинами, территория современного расселения этноса не всегда компактна, и многие народы могут быть расселены в пределах нескольких государств. Поэтому в отечественной науке делается различие между понятиями

этноса в узком смысле слова (называемого *этникосом*) и *этносоциального организма*. К единому этникусу относятся все группы данного этноса, где бы они не проживали.

Этносоциальный же организм обязательно сопряжен с государством. К признакам, выражающим системные свойства существующего этноса и отделяющим его от другого этноса, относятся язык, народное искусство, традиции, обычаи, нормы поведения. Важнейшей отличительной чертой этноса является наличие самосознания, т. е. этносом выступает только та культурная общность, которая осознает себя как таковую, отличая себя от других общностей.

В отечественной науке принято делить этнос на три стадийных типа. К самому раннему типу относятся племена, характерные для первобытнообщинного строя. Второй тип этноса — народность — обычно связывается с рабовладельческой и феодальной формациями. Третий тип этноса — нация — возникает с развитием капиталистических отношений и интенсификацией экономических связей. Однако подобное трехчленное деление этноса не отражает всего многообразия существующих на Земле форм этнических общностей.

Этноса защита психологическая — совокупность проявлений бессознательных механизмов психики человека — представителя конкретной этнической общности, обеспечивающих стабилизацию его внутренних состояний и ограждение сознания от негативных и деструктивных влияний внешней и внутренней среды во взаимоотношениях с другими людьми.

Психологическая защита этноса обеспечивает нормальные, бесконфликтные жизнь, поведение и деятельность представителей конкретных наций во взаимодействии с другими народами. В ее основе лежат представления об этнической картине мира. В целом процветание этноса зависит не от меры конфликтности его членов с другими людьми, а от того, насколько хорошо функционируют психологические защитные механизмы этноса. Так, в критических ситуациях этнос с хорошо налаженной психологической защитой может бессознательно воспроизвести целый комплекс реакций, эмоций и поступков, которые в прошлом, в схожих ситуациях, давали возможность пережить их с наименьшими потерями. Это особенно бросается в глаза у народов с трудной исторической судьбой, но в целом относится ко всем.

Обычно в психологической науке выделяют следующие типы защитных механизмов психики:

- *репрессию*, посредством которой травмирующий опыт изымается из сознания;
- *проекцию*, когда собственные переживания человека приписываются другим лицам и объектам;
- *интроекцию*, в результате которой человек приписывает себе черты значимого для него другого лица (частным случаем этого механизма выступает идентификация с агрессором);
- *замещение* — человек переносит свои чувства и эмоции с неприемлемого с точки зрения его сознательных установок объекта на другой, легитимный;
- *регрессию* — человек, столкнувшись с травмирующей ситуацией, использует способ поведения, характерный для более раннего, безопасного периода его развития;

- *формирующую реакцию* — осуществляется замещение негативных чувств и эмоций противоположными;
- *рационализацию*, снимающую конфликт истолкования событий, и др.

Однако их проявление в межнациональных отношениях представителей различных этнических общностей носит специфический характер.

Этноцентризм — склонность человека воспринимать и оценивать явления окружающей действительности с позиции «своей» этнической общности, рассматриваемой в качестве эталона.

Сущность этноцентризма как общественно-психологического явления сводится к наличию совокупности массовых иррациональных положительных представлений о своей этнической общности как о некоем «ядре», вокруг которого группируются этнические общности. Вместе с тем характерная для этноцентризма фиксация черт своего этноса не обязательно подразумевает формирование отрицательного или даже враждебного отношения к представителям других этнических общностей.

Характер этноцентризма определяется типом общественных отношений, идеологией, содержанием национальной политики, а также личным опытом индивида.

Понятие этноцентризма было впервые введено в науку в 1883 г. австрийским социологом И. Гумпловичем. Позже это понятие разрабатывалось американским социологом Д. Самнером. Рассматривая взаимоотношения между «мы-группой» и «они-группой» как враждебные, Д. Самнер утверждал, что эта враждебность базируется на склонности человека оценивать различные явления окружающего мира на основе культурных стереотипов той этнической общности, к которой он принадлежит, т. е. на основе этноцентризма.

В последующие годы термин «этноцентризм» стал широко использоваться в социальной психологии, социологии и этнографии. Этноцентризм имеет определенную объективную основу в реальном различии культур, образа жизни, исторического опыта отдельных племен, народов, слоев общества. Его развитию способствует слабая осведомленность людей об обычаях, верованиях, традиционных занятиях представителей других социальных групп. В связи с этим можно предположить, что с развитием коммуникаций, ростом объема и доступности информации, а также прогрессом в области культуры и образования явление этноцентризма будет постепенно ослабевать. Этому благоприятствуют взаимопроникновение этнических сообществ, вариантность культурных и языковых характеристик, проблематичность этнической принадлежности некоторых членов этнических общностей, взаимодействие, пересекающее границы этнических общностей, исторические сдвиги в этнической принадлежности и образе жизни.

Будучи в целом явлением, отягощающим отношения между различными социальными группами и их представителями, этноцентризм при этом способствует сохранению их самобытности, закреплению их особенностей. Вне этого явления процесс ассимиляции шел бы гораздо быстрее. К тому же этноцентризм является мощным стимулом внутригрупповой консолидации.

Эффект зрителя-наблюдателя — разновидность атрибутивного искажения, когда наблюдатель склонен соотносить причины поведения других людей с внут-

ренными факторами (например, с некоторыми их социально-психологическими особенностями), в то время как сами они соотносят причины своего поведения с факторами, которые находятся вне их контроля (т. е. с определенными аспектами ситуации).

Если мы видим, как человек спотыкается на улице, то можем предположить, что он пьян, неуклюж или невнимателен, но если мы сами спотыкаемся, то полагаем, что наткнулись на какой-либо предмет или получили толчок в спину. Считается, что этот эффект возникает из-за того, что мы обладаем более полной информацией о ситуационных факторах воздействия на наше поведение, но очень мало знаем о факторах, воздействующих на поведение других людей.

Эффект ложного консенсуса — склонность рассматривать свои взгляды, убеждения и поведение как типичные для окружающих. Например, люди, употребляющие крепкие напитки, полагают, что большинство других тоже выпивают. С другой стороны, непьющие считают, что так же должно поступать большинство других людей.

Возможные причины эффекта ложного консенсуса:

- если мы считаем, что другие люди разделяют наши мнения и убеждения, это укрепляет нашу уверенность в том, что эти мнения и убеждения являются типичными;
- при обработке информации об отношениях с другими людьми мы чаще вспоминаем случаи своего согласия с ними, а не расхождения во взглядах.

Эффект нахлебника — понятие, принятое для обозначения тех, кто пользуется общими ресурсами, но не оплачивает издержки, связанные с поддержанием этих ресурсов.

В качестве примера можно привести автовладельцев, уклоняющихся от уплаты дорожного налога, которые пользуются дорогами, но не платят за их содержание, или коллег, которые пьют ваш чай и кофе, но не вносят деньги в общественную кассу.

Существует различие между эффектом нахлебника и социальным паразитированием, так как последнее связано лишь с ослаблением усилий, а не с их полным отсутствием.

Эффект совпадения событий — социально-психологический феномен, следствие проявления атрибуции, при котором у человека создается впечатление, что если два события совпадают (например, утром он не выпил обычную чашку кофе и у него разболелась голова), то следует рассматривать одно событие как причину другого — особенно в том случае, если голова не болела, когда кофе был выпит.

Этот эффект был осмыслен с помощью аналитической модели вариантности, где он рассматривается в трех измерениях, связанных с контекстом человеческого поведения.

Консенсус: все ли реагируют одинаково? Если да, то мы имеем высокий консенсус; если рассматриваемое поведение проявлено только у одной личности, мы имеем низкий консенсус.

Соответствие: является ли реакция человека обычной в данной ситуации? Если да, то мы имеем высокую степень соответствия; если нет, мы имеем низкую степень соответствия.

Характерность: наблюдается ли подобная реакция лишь в данной ситуации или в различных ситуациях? Если она наблюдается только в данной ситуации, мы имеем сильную характерность; если человек реагирует сходным образом в разных ситуациях, мы имеем слабую характерность.

Таким образом, в зависимости от сочетания характерных признаков, можно объяснять событие, если соотносить его с личностью участника (*характерная атрибуция*), с объектом деятельности (*внешняя или ситуационная атрибуция*) или с ситуацией, в которой наблюдалась данная деятельность (*ситуационная атрибуция*).

	Атрибуция		
	к участнику	к объекту	к ситуации
Консенсус	Низкий	Высокий	—
Соответствие	Высокое	Высокое	Низкое
Характерность	Слабая	Сильная	—

Альтернативой этому подходу является специальная модель аномальных условий, отвергающая логические правила умозаключений, характерные для аналитической модели вариантности. Она предлагает более простой, нелогичный, почти интуитивный подход к аномальным событиям, которые могли послужить причиной данного поведения. Если случилось что-либо необычное или аномальное, это рассматривается как возможная причина поведения, а все остальное отодвигается на задний план.

Таким образом, многие люди могут отнести всевозможные успехи или неудачи на счет аномальных событий (в том смысле, как они это понимают). До события эффект отсутствовал: следовательно, они должны быть связаны друг с другом. К примеру, семья отправляется провести отпуск во Францию, где все заболевают гриппом. Поскольку этого никогда не происходило, когда они проводили отпуск дома, значит, все дело в отъезде за границу. Подобные рассуждения могут удерживать их от заграничных поездок в будущем, так как между болезнью и поездкой образуется стойкая негативная связь.

Я

«Я»-концепция — динамичная, более или менее осознанная система представлений человека о себе. Мы испытываем чувство собственной идентичности (отличия от остальных), а также чувство взаимозависимости (принадлежности к обществу и ассоциации с другими людьми).

В разных культурах существует тенденция к усилению роли индивидуальности или взаимозависимости у отдельных людей. В *индивидуалистских* культурах (например, в Великобритании, США и Австралии) подчеркивается ведущая роль индивидуализма в процессе социализации, а в *коллективистских* (например, в Японии и Китае) внимание сосредоточено на взаимной зависимости членов общества. «Я»-концепция имеет два основных содержательных компонента: самосознание и самооценку.

Язык — а) система знаков любой конфигурации, служащая средством человеческого (в том числе и национального) общения, а также мышления; б) средство хранения и передачи информации; в) одно из средств управления поведением человека; г) одно из оснований этничности, обеспечивающее единство как этноса, так и государства, всего общества в целом.

Язык слов — социально-психологическое явление, общественно необходимое и исторически обусловленное. Естественным проявлением языка является речь.

Национальный язык — средство общения, накопления и выражения опыта представителями конкретных этнических общностей, влияющее на их национально-психологические особенности и формирующее их национальное самосознание.

Язык лежит в основе культуры, выражает ее, является важнейшим механизмом формирования, самоопределения, дифференциации этноса, средством социального продвижения. Наряду с религией он обеспечивает развитие этнической идентификации. Смена языка или его утрата стимулирует ассимиляцию, аккультурацию этноса.

Характерными чертами языка являются:

- специфика, определяемая представлениями об его уникальности и самостоятельности;
- социальный престиж, в основе которого лежит коммуникативная ценность (распространенность).

Функции языка разнообразны — коммуникативные, интеграционные, политические. С помощью языка создаются каналы общения с иноэтнической средой,

приобщения к другим культурам и народам. На основе языка формируются этнолингвистические общности, он является основой объединения различных частей этноса. На немецком языке говорят немцы и австрийцы, испанском — испанцы и народы Латинской Америки, английском — англичане, американцы, австралийцы, новозеландцы, на кабардинско-черкесском — кабардинцы и черкесы, бельгийцы говорят на французском и валлонском языке, марийцы — на горномарийском и лугомарийском, мордва на мокша и эрзя.

Язык входит в состав символических ресурсов власти (политической и этнической) наряду со знаменем, гербом и пр. Право говорить и писать на родном языке входит в состав коллективных, этнических прав.

Статус языка определяет языковое равенство или неравноправие и отражает общее положение этноса в обществе (привилегированное, доминирующее или дискриминированное). Языковой вопрос чаще всего обостряется при высокой консолидации этноса и при осуществлении политики навязывания языка. На этой основе возникают этнолингвистические движения.

Язык существует в различных формах: устной, разговорной, или литературной, бесписьменной и письменной; функционирует на уровнях — общенациональном, локальном, местном. Соответственно выделяются: язык межнационального общения; официальный, используемый в государственном управлении; региональные; местные, в том числе племенные, диалекты; автохтонные или национальные; родные или иностранные языки.

Предметный указатель

А

авторитарность 4
авторитет 4
 ~ виды 6
 ~ должностной (формальный) 5
 ~ исторические типы 6
 ~ как социальный механизм, признаки 5
 ~ критерии 5
 ~ содержание 5
агорафобия 6, 356
агрессия 6, 42
 ~ причины 7
адаптация 7
 ~ биофизиологическая 7
 ~ культурная 121
 ~ психологическая, источники 90
 ~ социально-психологическая 8
 ~ механизм осуществления 9
 ~ типы 8
 ~ функции 8
 ~ этнокультурная 9
адекватность 8
аккультурация 10, 16
 ~ и этническая маргинальность 128
аккумуляция 10
активность
 ~ политическая 202
 ~ детерминанты 61
 ~ социально-психологические типы 305
 ~ социальная 11
актуализатор 299
акцентуация
 ~ социального поведения людей индивиду-
 альная, типы 332
 ~ характера 11, 58
 ~ этнической идентичности 114
альтруизм 11
амбивалентность 12
амбиция 12
американская этнопсихологическая школа 13
аморализм 13
анализ документов как метод исследования
 в социальной психологии 143
анализ результатов деятельности как метод
 исследования в социальной психологии
 143
анима 15
анимус 15
антипатия 29
антропология психологическая 230
апатия 14

апологетика 258

архетип

 ~ в аналитической психологии К. Юнга 14
 ~ социально-психологический (этнический)
 15

ассимиляция 10

 ~ и этническая маргинальность 128
 ~ культурная 16
 ~ фазы ее по Р. Парку 16
 ~ этническая 16
 ~ языковая 16

астеники 41

атлетики 41

атрибуция 17

 ~ каузальная 93
 ~ характерная 363

аттракция

 ~ социальная 18
 ~ этническая 18

аудитория 152

аффект 19

аффилиация 19

 ~ и стресс 19

Б

барьер

 ~ коммуникации 21
 ~ общения 20
 ~ отношения 22
 ~ понимания/непонимания 21
 ~ смысловой 21
 ~ социально-культурных различий 22

безнадежность 22

бессознательное коллективное 105

бесстыдство 22

бихевиоризм

 ~ в зарубежной социальной психологии 23
 ~ смягченный 23
 ~ теория социального научения 23

благородство 23

богословие 258

брак межэтнический 16

буддизм 24, 63

буржуазия, психологические особенности
233

бытие социальное 81

В

вежливость 25

вера 25

 ~ религиозная 256

- верования 26
 - ~ религиозные 261
- верующие, психологические типы 236
- взаимодействие 26, 29
 - ~ и идентификация 81
 - ~ и обратная связь 179
 - ~ как форма развития 27
 - ~ культур, этнический уровень 386
 - ~ межгрупповое 129
 - ~ межличностное 129
 - ~ межэтническое, готовность к нему 50
 - ~ с точки зрения
 - ~ психологии 27
 - ~ философии 27
 - ~ совместимость-несовместимость людей 276
 - ~ содержание и динамика 277, 279, 280
 - ~ стиль 317
 - ~ типология 332
 - ~ уровни однородности-разнородности его участников 349
- взаимоотношения 28
 - ~ виды их 31
 - ~ внутригрупповые 43
 - ~ критерии классификации 32
 - ~ межнациональные 29
 - ~ национальные 29
 - ~ с представителями других этнических общностей, готовность к преодолению трудностей в них 51
 - ~ сущность их 327
- взаимопонимание 29
 - ~ влияние на личность ситуационного взаимодействия с партнером 31
 - ~ выработка соглашения и практическое его выполнение по установленным правилам 31
 - ~ и взаимодействие 280
 - ~ и идентификация 81
 - ~ осознание проявляющихся качеств взаимодействующей личности 30
 - ~ понимание речи взаимодействующей личности 30
 - ~ этническое 31
- вина 39
- вкусы, национальные 167
- власть 39, 61
 - ~ классификация людей по отношению к ней 96
 - ~ политическая 204
 - ~ принципы 221
 - ~ функции 357
- влияние 5
 - ~ в процессе психологического воздействия 42
 - ~ виды его 42
 - ~ личностное и конформизм 116
 - ~ психологическое 79
- внушаемость 44
 - ~ суггестивные сети 44
- внушение 45, 280
 - ~ виды его 34
 - ~ как метод психологического воздействия 45, 142
 - ~ принципы применения 46
 - ~ сопротивляемость ему 286
 - ~ характеристики 46
- воздействие
 - ~ внушающее, способы и приемы 311
 - ~ информационно-психологическое 87
 - ~ на национальные чувства, сознание и поведение, методы и приемы 142
 - ~ нейролингвистическое 175
 - ~ психоаналитическое (психокоррекционное) 228
 - ~ психогенное 229
 - ~ психологическое 59, 79, 238
 - ~ в религии 239
 - ~ в ходе межнационального общения 240
 - ~ виды его 37
 - ~ и влияние 42
 - ~ и убеждения 145
 - ~ информирование 88
 - ~ манипулирование сознанием 127
 - ~ методы 142
 - ~ механизмы его 147
 - ~ наказание 155
 - ~ поощрение 211
 - ~ пример 219
 - ~ принуждение 220
 - ~ принципы его 222
 - ~ распространение слухов и мифов 254
 - ~ убеждение 343
 - ~ формы 356
 - ~ психотронное 245
 - ~ психотропное 246
 - ~ социальное 87
 - ~ и конформизм 116
 - ~ психология его 244
 - ~ убеждающее
 - ~ организация и осуществление 185
 - ~ структура его 322
- война, психологическая 25, 230
- воприятие, социальное 295
- воспитание 46
- воспитательная работа, национально-психологическая обусловленность ее 164
- восприятие
 - ~ политическое
 - ~ образы 179

- ~ социальное
 - ~ механизмы его 148
 - ~ функции его 361
- высокомерие 47

Г

- гештальт-психология в зарубежной социальной психологии 48
- гештальт-терапия 48
- гипноз 49
- ~ теория
 - ~ системная 49
 - ~ структурная 49
- гипотеза
- ~ лингвистического релятивизма 49
 - ~ справедливого мира 49
- гнев 19, 50
- гордость 50
- ~ национальная 157
- группа
- ~ большая социальная 23
 - ~ консолидированная 51
 - ~ малая 126
 - ~ классификация их 97
 - ~ коммуникативная подструктура 105
 - ~ композиционная подструктура 109
 - ~ подструктура межличностных предпочтений 198
 - ~ подструктура функциональных отношений 198
 - ~ принятие решений в ней 223
 - ~ психология ее 243
 - ~ руководство в ней 266
 - ~ социально-психологическая структура ее 298
 - ~ социально-психологические процессы в ней 304
 - ~ сплочение ее 311
 - ~ национальная 157
 - ~ нормы и ценности 57
 - ~ «они» 70
 - ~ религиозная 234
 - ~ ровесников 51
 - ~ социальная 52
 - ~ субэтническая 326
 - ~ этническая 380
- гуманизм 25, 56

Д

- давление в малой группе 57
- даосизм 58
- движение выразительное 47
- двойственность этнопсихологическая 128
- дезадаптация личности 58
- дезадаптированность личности 59
- дезинтеграция национальная 59

дезинформирование

- ~ виды его 59
 - ~ как способ психологического воздействия 59
- действие социальное 60
- деликатность 25, 60
- деловитость 60
- демократия и политическая активность 62
- деперсонализация 60
- депрессия 60
- ~ женская 72
 - ~ социальная 288
- деструктивность 60
- деструкция как способ социализации 321
- детерминация этнопсихологическая 63
- деятельность
- ~ и национально-психологические особенности 166
 - ~ совместная 277
 - ~ социальная 81
- джайнизм 63
- дзен-буддизм 63
- диагностика этнопсихологическая 64
- диада 109
- динамика
- ~ групповая 52
 - ~ конфликта 64
 - ~ национальная (этническая) 65
- дискомфорт социально-психологический 305
- дискриминация 66, 70
- ~ позитивная (благоприятная, утвердительная) 67
 - ~ этническая (национальная) 67
- диспозиция личности 68
- диссонанс когнитивный 103
- дисциплинированность 68
- дифференциация этническая 381
- диффузия этнокультурная 386
- доброжелательность 25
- добросовестность 69
- догматика 258
- долг 69
- достоинство 69
- другие 70
- дружба 70
- духовность 70

Е

- единство национальное 160

З

- заблуждение 25
- зависимость 76
- замещение 397
- запугивание 79
- заражение 44, 79
- ~ как циркулярная реакция 79

защита психологическая 80

~ этноса 397

И

идентификация 81

~ национальная (этническая) 158

~ социальная 289

~ этническая (национальная) 381

идентичность

~ национальная и национальные интересы 86

~ этническая 382

идеология 81

~ национальная 158

~ общественная 180

~ религиозная 257

~ функции в структуре общественного сознания 82

идея доминирующая 69

избегание 332

индивид 285

~ этническое поле его 386

индивидуализация 82

индивидуализм 83

индивидуальность 285

~ потеря ее 213

индифферентность 83

индуизм 83

инстинкт социальный 307

интеграция

~ групповая 83

~ межэтническая 83

интеллигентность 84

интеракционизм 84

интеракция 85

интервью в этнопсихологическом исследовании 85

интерес

~ государственный 86

~ интернациональный 86

~ национальный 86

~ социальный 85

интересы национальные 167

интернализация 87

~ национальная (этническая) 87

интернационализация 87

интроверсия 87

информация

~ констатирующая 152, 188

~ передача ее 21

~ побудительная 151, 188

информирование как метод психологического воздействия 88, 142

искажения атрибутивные 18

ислам 88

испуг 89

исследование

~ кросскультурное этнопсихологическое 117

~ социально-психологическое, программа его 225

~ этнопсихологическое

~ логика его 124

~ стандартное 314

исследования социально-психологические и этнопсихологические надежность их 154

истерия социальная 290

иудаизм 91

Й

йога 91

К

канал коммуникации 152

картина мира этническая 382

катарсис 93

категоризация

~ и нонконформизм 177

~ социальная 93

класс 102

~ интересы его 281

~ психология его 241

~ сознание его 284

~ ценности его 281

климат социально-психологический 306

когнитивизм в зарубежной социальной психологии 48

«козла отпущения» теория 329

коллектив 104

~ профессиональное мастерство 227

~ психологическое сплочение его 241

коллективизм 104

коллективное бессознательное 14

коммуникабельность 105

коммуникативная сеть 105

коммуникатор 151

коммуникация 107

~ барьеры 21

~ канал 152

~ массовая 108

~ межгрупповая 108

~ между людьми, особенности ее 187

~ межнациональная 108

~ национальная 108

~ невербальная 173

компетентность этнокультурная 387

комплекс 109

~ кастрационный 93

~ эдипов 313, 373

~ Электры 72, 109, 313

компромисс 332

~ межэтнический 111

конвенциональность 111
 конгруэнция социальная 291
 конкордация социальная (национальная) 111
 конкуренция этническая 383
 консолидация 112
 конструкт личностный 123
 консультирование психологическое 240
 контакты
 ~ культурные 112
 ~ межэтнические 112, 113
 ~ этнические 114
 контент-анализ 114
 контрсуггестия 286
 конфликт 115
 ~ внутриличностный 44
 ~ динамика и структура 64
 ~ затухание 65
 ~ классификация 116
 ~ межэтнический 130
 ~ посредничество в нем 212
 ~ предупреждение и преодоление 132
 ~ субъекты его 325
 ~ управление им 347
 ~ осознание его 80
 ~ перерастание в другой конфликт 65
 ~ политический 206
 ~ причины возникновения 115
 ~ разрешение 65
 ~ социальный структурно-факторный анализ его 131
 ~ урегулирование 65
 ~ устранение 65
 конфликтное отвлечение 116
 конфликтология 243
 конформизм 57, 116, 321
 ~ и индивидуализация 82
 конформность 117, 280
 ~ в восточной культуре 77
 конфронтация 117
 конфуцианство 117
 концепция диспозиционная 68
 крестьянство, психологические особенности 233
 ксенофобия 157
 культ религиозный 262
 культура 118, 386
 ~ межнациональная 130
 ~ межнационального общения 119
 ~ национальная 158
 культурный шок 120

Л

Ла Пьера парадокс 71
 лидер 122
 ~ личное обаяние его 123

 ~ национальный 170
 ~ политический 207
 ~ качества его 94
 лидерство 122
 ~ политическое
 ~ виды его 36
 ~ классификация 99, 100
 литургия 258
 личностный конструкт 123
 личность 123, 285
 ~ авторитарная 4
 ~ адаптированность 8, 10
 ~ амбивалентность 12
 ~ дезадаптация 58
 ~ дезадаптированность 8, 58
 ~ диспозиция 68
 ~ исследование 89
 ~ коммуникативное ядро 106
 ~ национальная определенность 159
 ~ подходы к пониманию
 ~ в российской психологической науке 201
 ~ в современной зарубежной психологии 200
 ~ предпосылки психического развития 217
 ~ представления о роли в истории 218
 ~ психическое развитие
 ~ движущие силы 58
 ~ уровни 350
 ~ факторы 353
 ~ расстройства 76
 ~ религиозная, типы 336
 ~ социализация
 ~ стадии 313
 ~ структура 320
 ~ факторы 353
 ~ этапы 378
 ~ социально безопасный тип 294
 ~ социальное развитие, факторы 354
 ~ социально-психологическая характеристика ее 298
 ~ социально-психологические качества, влияние на них анатомио-физиологических характеристик 41
 ~ социально-психологические особенности
 ~ закономерности их проявления 77
 ~ социально-психологический статус 306
 ~ социально-психологическое содержание 208
 ~ социометрический статус 309
 ~ суверенность ее 326
 ~ формирование ее, управление им 348
 ~ этническая структура 384
 ложь 25, 124
 locus контроля 124

М

мазохизм 321

манипулирование

- ~ как способ психологического воздействия 127

- ~ механизм 127

манипулятор 300

манипуляция 36

маргинал 128

маргинальность этническая 128

маркетинг религиозный 271

медитация 129

межэтническое реконструирование жизненного мира 133

меланхолик 304

менталитет

- ~ национально-культурный 164
- ~ национальный 133, 167

метод

- ~ групповой оценки личности 134
- ~ изучения социальных и этнических стереотипов 135
- ~ исследований контент-анализ 114
- ~ количественный в социальной психологии 104
- ~ моделирования в социальной и этнической психологии 135

методика

- ~ Q-сортировка Х. Зеленаи, Д. Штока 136
- ~ активизации группового поиска идей, решения проблем 152
- ~ восприятия индивидом группы В. Е. Залюбовской 136
- ~ выявления внутриличностного конфликта Г. Келлера 137
- ~ выявления осознанности жизненных целей личности 138
- ~ выявления импульсности-целеустремленности В. Лысенкова 138
- ~ диагностики межличностных отношений Т. Лири 136
- ~ дифференциально-диагностический опросник Е. Климова 138
- ~ Е. Шефера и Р. Делли 138
- ~ измерения локуса контроля Е. Бажина и Е. Голынкина 137
- ~ измерения общей общительности людей И. В. Липсица 136
- ~ измерения потребности в общении Ю. Орлова и В. Шкурина 136
- ~ изучения нормативных предпочтений в группе О. И. Комиссаровой 136
- ~ изучения супружеских отношений в смешанных браках В. Левкович 138

- ~ изучения взаимоотношений в группе 136

- ~ изучения конфликтного взаимодействия К. Томаса 137

- ~ изучения личностного дифференциала 138

- ~ изучения невербальных средств общения людей 136

- ~ изучения поведения личности в конфликте 137

- ~ изучения психологического климата в группе 136

- ~ изучения сплоченности группы 136

- ~ изучения уровня эффективности педагогического общения 137

- ~ изучения этнических стереотипов 137

- ~ исследования мотивации достижения и аффилиации 138

- ~ кадр за кадром — описания-рисунки 137

- ~ карта интересов 138

- ~ количественной оценки групповой эмпатии 136

- ~ Кос 138

- ~ косвенного измерения системы самооценок 138

- ~ множественной идентификации В. Петренко 135, 137

- ~ нормативное сопротивление 138

- ~ определение деловых и коммуникативных предпочтений личности 138

- ~ опросного листа для руководителей многонационального коллектива В. Крысько 138

- ~ парных сравнений шкалы социальной дистанции Э. Богардуса 136

- ~ поведенческий портрет 138

- ~ «подбора черт» и «свободного описания» А. Катца и У. Брэйли 134, 137

- ~ потерянных вещей 71

- ~ профиль организационных характеристик Р. Лайкерта 139

- ~ региональная картотека человеческих отношений 255

- ~ рисунок эмоций В. Лабунской 139

- ~ список личностных черт 139

- ~ тест «кинетический рисунок семьи» Р. Бернса и С. Кауфмана 138

- ~ тесты М. Снайдера 136

- ~ типовое семейное состояние 138

- ~ фотодиагностики взаимоотношений 136

- ~ цветовой тест отношений 136

- ~ шкала организационных парадигм Л. Константина 139

- ~ шкала социальной дистанции Э. Богардуса 137

- ~ шкалирования этноцентризма Д. Левинсона 137
- методики
 - ~ диагностики социальных конфликтов 137
 - ~ изучения массовидных и других социально-психологических явлений 139
 - ~ изучения национально-психологических особенностей людей 137
 - ~ изучения различных видов общения 136
 - ~ изучения семейных отношений 138
 - ~ изучения социально-психологических явлений 136
 - ~ изучения социальных отношений и взаимоотношений 136
 - ~ социально-психологической диагностики личности 138
- методология
 - ~ принципы ее в социальной психологии 139
 - ~ социальной психологии 140
- механизм защитный 80
- миксация 148
- мировоззрение национальное 15
- миф 148, 255
- мнение
 - ~ групповое 53
 - ~ функции 53
 - ~ общественное 182
- мобилизация этническая 149
- модель
 - ~ внушающего воздействия 149
 - ~ операциональный компонент 149
 - ~ процессуальный компонент 150
 - ~ результативный компонент 151
 - ~ жизненных событий 73
 - ~ коммуникативного процесса 151
 - ~ общества конфликтная 131
- мозговой штурм 152
- мораль 13
- мотив политический 206
- мудрец 15
- мышление
 - ~ групповое 54
 - ~ национальные особенности 171

Н

- наблюдение как метод исследования в социальной психологии 143
- наказание 155
 - ~ как метод психологического воздействия 142, 155
- настроение подъема и спады 202
- настроения групповые 54
- научение трансситуационное, механизм его 144
- национализм 156

- национальная
 - ~ гордость 157
 - ~ группа 157
 - ~ идентификация (этническая) 158
 - ~ идеология 158
 - ~ культура 158
 - ~ определенность личности 159
 - ~ ориентация (этническая) 159
 - ~ психология 159
 - ~ честь 160
- национальное
 - ~ единство 160
 - ~ неравенство 176
 - ~ общение 160
 - ~ равенство 160
 - ~ самоопределение 160
 - ~ самосознание 161
 - ~ согласие 163
 - ~ сознание 163
- национальные
 - ~ вкусы 167
 - ~ интересы 167
 - ~ нормы (этнические) 177
 - ~ обычаи 168
 - ~ отношения 168
 - ~ предрассудки 169
 - ~ традиции 169
 - ~ чувства 170
- национальный
 - ~ лидер 170
 - ~ менталитет 167
 - ~ протекционизм 226
 - ~ склад ума 171
 - ~ темперамент 172
 - ~ уровень взаимодействия культур 172
 - ~ характер 173
- нация 173
 - ~ духовные референты 70
 - ~ психический склад 228
 - ~ психология 66, 244
- невроз 174
- негативизм 175
- неравенство национальное (этническое) 176
- нирвана 24, 63
- НЛП 175
- нонконформизм 177
- нормы национальные (этнические) 177
- О
- обман 25, 59, 178
- обобщение независимых характеристик как метод исследования в социальной психологии 143
- обособление 289

образ

- ~ значения 179
- ~ информации 179
- ~ ожидаемого будущего 179

обратная связь 152

- ~ в процессе взаимодействия 179

общение 180

- ~ барьер 20
- ~ вербальные средства 26
- ~ виды его 35, 36
- ~ диалогическое 64
- ~ коммуникативные стили 107
- ~ межнациональное на личностном уровне 130
- ~ межнациональное
 - ~ культура его 119
 - ~ трудности его 341
- ~ межэтническое готовность к нему 50
- ~ национальное 160
- ~ невербальные средства 174
- ~ потребность в нем 19
- ~ психология его 244
- ~ религиозное 259
- ~ руководителя стили 318
- ~ стороны его 318
- ~ сущность его 328
- ~ трудности его 342
- ~ управленческое 349
- ~ функции 360

общественное

- ~ мнение 182
- ~ сознание 182

общественные

- ~ отношения 183
- ~ представления 184

общность этническая 396

обычаи национальные 168

одиночество 19, 76

ожидания социальные 307

они-группа 70

опрос как метод исследования в социальной психологии 143

опросник

- ~ Б. Кросби и Д. Шерера 137
- ~ для измерения мотивации одобрения С. Марлоу 138
- ~ для оценки мотивации к достижению цели К. Томаса 138
- ~ конструктивно-деструктивная семья 138
- ~ Л. Дробизевой и Г. Старовойтовой 137
- ~ личностный ориентационный В. Смекала и М. Кучера 136
- ~ межличностных отношений В. Шутца и А. А. Рукавишникова 136

- ~ удовлетворенности браком В. Столина, Т. Романовой, Г. Бутенко 138

опыт

- ~ религиозный 264
- ~ этнокультурный 144, 388

организация религиозная, функции ее 360

ориентации ценностные 366

- ~ верующих 366

ориентация национальная (этническая) 159

особенности

- ~ личности социально-психологические 77
- ~ национально-психологические 77, 165
 - ~ интеллектуально-познавательные 84
 - ~ классификация их 98
 - ~ коммуникативно-поведенческие 106
 - ~ мотивационно-фоновые 153
 - ~ принципы сравнения и сопоставления 223
 - ~ свойства их 270
 - ~ функции 358
 - ~ эмоционально-волевые 375
- ~ психологические
 - ~ буржуазии 233
 - ~ крестьянства 233
 - ~ рабочего класса 233
 - ~ религии 233
 - ~ средних и маргинальных слоев населения 236
- ~ социально-психологические людей с различными видами темперамента 303

отношение 188

- ~ и привязанность 188
- ~ и социально-психологические качества личности 189
- ~ функциональное в малой группе, подструктура 198

отношения

- ~ межличностные 28
- ~ межличностные внутригрупповые 42
- ~ национальные 168
 - ~ этика 379
- ~ общественные 183
- ~ психологические (социально-психологические) 232

отражение

- ~ идеологическое 81
- ~ общественно-психологическое 81
- ~ этнопсихологическое 390

отталкивание 29

отчуждение 191, 289

П

паника 6, 192

паническое расстройство 193

паннационализм 193

- парадокс Ла Пьера 71
 паразитирование социальное 296
 пассивность в общении 20
 пассионарность 194
 патриотизм 195
 патрология 258
 переадаптация 9
 переговоры межнациональные 195
 переменная промежуточная 23
 Персона 14
 персонализация 196
 перцепция социальная 148, 295
 пикники 41
 поведение 7, 11, 22, 23, 25
 - ~ агрессивное, внешние стимулы 42
 - ~ альтруистическое 12
 - ~ амбициозное 12
 - ~ анормальное 13
 - ~ антиобщественное 6
 - ~ в группе 57
 - ~ девиантное 58
 - ~ дискриминационное 67
 - ~ национальное, регуляция его 255
 - ~ просоциальное 226
 - ~ социальное, типы индивидуальной акцентуации 332
 - ~ стили 4
 повиновение 196
 подражание 197
 подчинение 5
 познание социальное 296
 политика и власть 40
 поляризация
 - ~ групповая 52
 - ~ этническая 209
 поощрение
 - ~ как метод психологического воздействия 142
 - ~ как способ психологического воздействия 211
 посредничество в межэтническом конфликте 212
 потерянных вещей методика 71
 потребности группы 56
 потребность религиозная 263
 предпочтение межличностное в малой группе
 - подструктура 198
 предрассудки национальные 169
 предрассудок 217
 представления общественные 184
 предубеждение 70, 218
 престиж 5
 привычка 219
 - ~ национальная 219
 привязанность 219
- пример
 - ~ как метод психологического воздействия 142
 - ~ как прием психологического воздействия 219
 принадлежности чувство 19
 принуждение как метод психологического воздействия 142, 220
 принцип
 - ~ гносеологического подхода 139
 - ~ гуманизма 43
 - ~ детерминизма 139
 - ~ единства сознания и деятельности 140
 - ~ личностного подхода 140
 - ~ сплоченности 43
 - ~ уважения и субординации 43
 пристрастие 225
 притяжение 29
 притязания, уровень их 349
 проекция 397
 проницательность 225
 пропаганда 36
 - ~ виды ее 88
 проповедь религиозная 239
 протекционизм национальный 226
 противодействие 332
 противоречия межэтнические 227
 профессиограмма 345
 психика национальная
 - ~ системный подход к анализу 274
 - ~ типы ее 335
 психические состояния 22
 психоанализ в зарубежной социальной психологии 228
 психодрама 230
 психоистория 181
 психологическое
 - ~ воздействие 238
 - ~ в религии 239
 - ~ в ходе межнационального общения 240
 - ~ консультирование 240
 - ~ сплочение коллектива 241
 психология
 - ~ восточная 46
 - ~ глубинная 50
 - ~ класса 241
 - ~ содержание ее 280
 - ~ классов 101
 - ~ классовая 102
 - ~ конфликтных отношений 243
 - ~ личности, детерминанты социального своеобразия 62
 - ~ малой группы 101, 243
 - ~ массовидных социально-психологических явлений 102

- ~ народов 243
- ~ нации 244
 - ~ динамические компоненты 66
 - ~ системообразующие компоненты ее 275
- ~ национальная 159
 - ~ структура ее 320
 - ~ функции ее 358
- ~ общения 244
- ~ политическая 101, 205
 - ~ предмет ее как науки 214
- ~ религии 101, 244
- ~ религиозная 258
- ~ семьи (семейных отношений) 244
- ~ социальная
 - ~ аппаратные методы исследования 144
 - ~ в России и СССР 248
 - ~ как наука 291
 - ~ методы ее 142
 - ~ основные этапы развития 187
 - ~ отрасли ее 190
 - ~ предмет и задачи ее как науки 213
 - ~ развитие ее за рубежом 250, 252
 - ~ функции ее как науки 361
 - ~ этапы развития ее как науки 378
- ~ социальная зарубежная, гуманистическое направление 56
- ~ социального воздействия 244
- ~ управления 244
- ~ функции в структуре общественного сознания 82
- ~ этническая (национальная) 101
- психопатия 11
- психотерапия
 - ~ гуманистические методы 56
 - ~ социальная 52, 56, 293
- психотерапия групповая 52

Р

- рабочий класс, психологические особенности 233
- равенство национальное 160
- равнодушие 248
- радость 19
- развитие 27
 - ~ жизненное 72
 - ~ личности психическое
 - ~ движущие силы 58
 - ~ уровни 350
 - ~ факторы 353
 - ~ личности социальное, факторы 354
- различия индивидуальные 83
- расовое неравенство 252
- расовые противоречия 253
- рационализация 398

- реадаптация 9
- реакция циркулярная 79
- регрессия 397
- реклама 255
- религиозность
 - ~ мотивы 153
 - ~ стадии развития 312
- религиозные верования 261
- религия 264
 - ~ классификация 100
 - ~ психологические особенности 233
 - ~ психология 244
- репрессия 397
- референты нации духовные 70
- реципиент 152
- речь
 - ~ письменная 26
 - ~ устная 26
- ритуал
 - ~ национальный 265
 - ~ религиозный 265
- рознь межнациональная 130
- роль
 - ~ социальная 294
 - ~ этническая 266
- руководство
 - ~ в малой группе 266
 - ~ стили 4, 267

С

- сализм 321
- самоопределение национальное 160
- самоотношение 137
 - ~ национальное 268
- самооценка 47, 50
- самопознание национальное 268
- самосознание 48
 - ~ национальное 16, 161
- самостоятельность национальная 268
- самость 14
- самоутверждение 69, 269
 - ~ национальное 269
- самочувствие социальное 297
- сангвиник 303
- сегрегация 271
- сектанство 271, 273
- семья, психология ее 244
- сеть коммуникативная 105
- симпатия 29
- синтоизм 274
- слухи 254, 276
- слушание рефлексивное/нерефлексивное 152
- событие
 - ~ жизненное 73
 - ~ критическое 73

совместимость
 ~ в процессе взаимодействия людей 276
 ~ психологическая 231
 согласие национальное 163
 сознание
 ~ и психологическая адаптация 90
 ~ класса 284
 ~ национальное 163
 ~ и психологическая защита 80
 ~ общественное 182
 ~ политическое 208
 ~ типы его 336
 ~ религиозное 260
 ~ этноса традиционное 340
 сопереживание 376
 соревнование 287
 состояние психическое проявления его 47
 сострадание 287
 сотрудничество 332
 социализация 15, 287
 ~ личности
 ~ механизмы 147
 ~ стадии 313
 ~ структура 320
 ~ факторы 353
 ~ этапы 378
 ~ широта 322
 социограмма 309
 социометрия 309
 ~ как метод исследования в социальной психологии 144
 соционика 310
 сочувствие 311
 сплочение малой группы 311
 сплоченность 311
 ~ членов группы психологическая 231
 ~ этническая 383
 сравнение социальное 298
 статус
 ~ социально-психологический 5, 8
 ~ этнический 315
 стереотип
 ~ национальный 15
 ~ национальный (этнический) 315
 ~ социальный 316
 ~ механизм трансформации 145
 стереотипия социальная 293
 стиль
 ~ общения руководителя 318
 ~ управления 318
 страдание 319
 страх 19, 89, 320
 ~ как инструмент убеждения 79
 стыд 325
 субъект 285

суверенность личности 326
 суггестивность 44

Т

такт 25
 темперамент национальный 172
 тень 14
 теология 258
 теория
 ~ базисной (модальной) личности 13, 20
 ~ козла отпущения 329
 ~ научения 200
 ~ национального характера 329
 ~ подавленной агрессии 330
 ~ ролевая 265
 ~ ролей 200
 ~ социализации 200
 ~ социального бихевиоризма 23
 ~ социального воздействия 330
 ~ социальной идентификации 331
 ~ социально-психологическая психология народов 243
 ~ человеческих потребностей 133
 терапия шоковая 372
 терпение 331
 терпимость 331
 тест «кинетический рисунок семьи» Р. Бернса и С. Кауфмана 138
 тестирование как метод исследования в социальной психологии 144
 тесты, свободные от влияния культуры 331
 толерантность этническая 385
 толпа 338
 ~ виды ее 37, 38
 топоним 396
 тоталитаризм и политическая активность 62
 традиции 339
 ~ групповые 55
 ~ национальные 169
 транскulturация 340
 трансфер 341
 тревога 341
 тренинг
 ~ кросскультурных умений 341
 ~ социально-психологический 307
 триада 110
 тщеславие 342

У

убеждение 69, 280
 ~ как метод психологического воздействия 142, 343
 убеждения 344
 ~ и психологическое воздействие 145
 ~ механизм трансформации 145
 убежденность 344

удовлетворенность 345
 ужас 19
 ультрапатриотизм 156
 управление 345
 ~ в социальных системах 346
 ~ межэтническим конфликтом 347
 ~ психология 244
 ~ стили 318
 ~ формированием личности 348
 уровень притязаний 349
 установка 21, 350
 ~ механизм трансформации 146
 ~ национальная 15
 ~ национальная (этническая) 351
 ~ религиозная 351
 ~ социальная 352
 устремления групповые 55
 уступчивость 116, 332

Ф

фасцинация 152, 188
 феномен 25-го кадра 245
 фиксация этнопсихологическая 356
 флегматик 303
 фобия 356
 формирующая реакция 398
 фрустрация 357
 ~ этнопсихологическая 9, 357

Х

характер национальный 13, 20, 173
 ~ изучение 77
 харизма 363
 холерик 303
 христианство 363

Ц

цели группы 55
 ценности
 ~ национальные 365
 ~ социально-психологические 77
 ~ социальные 365
 ценностно-ориентационное единство 365
 циркулярная реакция 366

Ч

человек как субъект и объект религии 368
 человек-актуализатор, социально-психологическая характеристика 299
 человек-манипулятор, социально-психологическая характеристика 300
 черствость 370
 черта морально-психологическая 47
 честолюбие 370
 честь 370
 ~ национальная 160

чувства национальные 170
 чувство религиозное 263
 чуткость 370

Ш

шкала
 ~ F 371
 ~ взаимоотношений биполярная Ф. Фидлера и Ю. Ханина 136
 ~ социальной дистанции 371
 ~ Э. Богардуса 137
 ~ социальной реадaptации Холмса и Райха 73
 школа американская этнопсихологическая 13, 20
 шовинизм 371

Э

эгоизм 11, 373
 эгоцентризм 77, 156
 экзегетика 258
 эксперимент
 ~ ассоциативный 17
 ~ в социальной психологии 373
 ~ естественный в этнопсихологии 71
 ~ как метод исследования в социальной психологии 143
 эксплицированность межличностного взаимодействия 129
 экстаз 19
 экстраверсия 375
 эмоции 89
 ~ гнев 50
 эмоциональное кружение 366
 эмпатия 11, 376
 ~ социальная 376
 ~ этническая 31, 377
 этика 69
 ~ национальных отношений 379
 этикет национальный 380
 этникос 397
 этническая
 ~ группа 380
 ~ дифференциация 381
 ~ идентификация 381
 ~ идентичность 382
 ~ картина мира 382
 ~ конкуренция 383
 ~ сплоченность 383
 ~ структура личности 384
 ~ толерантность 385
 этническая картина мира 382
 этнические процессы 385
 этническое поле индивида 386
 этничность 382

этногенез 66
 этнокультурная
 ~ диффузия 386
 ~ компетентность 387
 этнокультурный опыт 388
 этноним 396
 этнопсихологическая школа
 ~ в отечественной военной психологии 389
 ~ в отечественной социологии и этнологии 388
 этнопсихологическое отражение 390
 этнопсихология 391
 ~ ассоциативный эксперимент 17
 ~ задачи как науки 76
 ~ зарубежная 392
 ~ объект и предмет 184
 ~ отечественная 394
 ~ понятийный и категориальный аппарат 210
 ~ связь с другими науками 270
 ~ теоретико-аналитический подход 329
 ~ функционально-исследовательский подход 362
 этнос 396
 ~ психологическая защита его 397
 ~ традиционное сознание его 340
 этносоциальный организм 397
 этноспецифичность 17
 этнофилия 157
 этнофобия 157

этноцентризм 398
 эффект
 ~ ассимилятивной оценки далеко отстоящих взглядов 325
 ~ зеркального отображения 176
 ~ зрителя-наблюдателя 363, 398
 ~ конгруэнции 278
 ~ контрастной оценки далеко отстоящих позиций 325
 ~ ложного консенсуса 399
 ~ нахлебника 399
 ~ оружия 42
 ~ психологической сигнализации 176
 ~ синхронизации 176
 ~ совместимости-несовместимости 279
 ~ совпадения событий 399
 ~ Эша 116

Я

явление
 ~ общественно-психологическое 183
 ~ социально-психологическое
 ~ классификация 101
 ~ массовидное 129
 ядро личности коммуникативное 106
 язык 401
 я-концепция 401

Символы

HRAF 255
 V-образная кривая 121