

Министерство образования Российской Федерации
Южно-Уральский государственный университет
Кафедра общей и возрастной психологии

Ю9.я7

С692

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

ХРЕСТОМАТИЯ

Часть 1

Челябинск
Издательство ЮУрГУ
2000

ББК Ю9.я7

Социальная психология: Хрестоматия / Составитель И.М. Марковская – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2000. – 101 с.

В хрестоматии рассматриваются теоретические и прикладные аспекты социальной психологии.

Хрестоматия предназначена для психологов и студентов факультетов психологии, а также всем интересующимися проблемами социальной психологии.

Ил. 1, табл. 2.

Одобрено учебно-методической комиссией факультета психологии.

Рецензенты: Хрящева Н.Ю., Яничева Т.И.

©Издательство ЮУрГУ, 2000

ОГЛАВЛЕНИЕ

РАЗДЕЛ I. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ КАК НАУКА. БОЛЬШИЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ГРУППЫ

<i>Г.М. Андреева, Д.О. Богомолова, Л.А. Петровская</i> Общая характеристика состояния теоретического знания в Западной социальной психологии.....	5
<i>Е.В. Якимова</i> Социальная психология: проблема маргинальности.....	10
<i>Г.Лебон</i> Душа толпы.....	19
<i>В.С. Агеев</i> К построению научной этнопсихологии.....	31

РАЗДЕЛ II СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ МАЛОЙ ГРУППЫ

<i>А.О. Донцов</i> Личность в группе: проблема сплоченности.....	42
<i>У.Беннис, Г. Шепард</i> Теория группового развития.....	51
<i>А.Б. Добрович</i> "Устройство" и правила примитивной группы.....	69
<i>Р.Л.Кричевский, Е.М. Дубовская</i> Феномены управления групповым процессом.....	78
<i>Р.Л. Кричевский, М.М. Рыжак</i> Лидерство как культурный феномен.....	93
<i>Р.Л. Кричевский, М.М. Рыжак</i> Стиль руководства и основные направления его исследования.....	97

РАЗДЕЛ I. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ КАК НАУКА

БОЛЬШИЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ГРУППЫ

*Г.М. Андреева,
Д.О. Богомолова,
Л.А. Петровская*

Общая характеристика состояния теоретического знания в западной социальной психологии *

...Важный вопрос, который занимает теоретически ориентированных социальных психологов – это вопрос о том, какие же теоретические ориентации являются сегодня для социальной психологии на Западе наиболее характерными. Этот вопрос не имеет однозначного решения. Все согласны с тем, что современные школы не совпадают по своему значению с классическими теоретическими школами и что различия от теории к теории не так уж существенны сегодня с точки зрения принципов подхода к анализу объекта. Эти различия становятся отчетливыми не при сравнении отдельных теорий, но лишь при анализе более широких ориентаций, которые нельзя назвать "теориями", ибо они не представляют собой совокупности гипотез, но именно фиксируют принципы подхода исследователя. Шоу и Костанцо вводят поэтому понятие "ориентации": "В противоположность теории как сети взаимосвязанных гипотез ориентация обозначает общий подход к анализу и интерпретации поведения". Но выясняется, что даже выявление таких ориентаций не слишком легкая задача. Впервые систематическое изложение вопроса об основных теоретических ориентациях, или направлениях, было сделано в работе Ф.Карпф "Американская социальная психология", а затем в статье Г.Олпорта, помещенной в первом издании "Руководства по социальной психологии", изданного ГЛиндсеем. Позже этому была посвящена работа Д.Мартиндейла "Природа и типы социальных теорий" (1960 г.). В этих исследованиях было предложено два принципа, по которым можно (и следует) различать теоретические позиции социальных психологов (именно как ориентации широкого плана): решение вопроса о природе человека и преобладающая проблематика. Как видим, здесь дано компромиссное решение проблемы: с одной стороны, назван в качестве водораздела действительно принципиальный вопрос всякого социально-психологического знания: то или иное понимание природы человека, с другой стороны, по-видимому, как уступка экспериментальному облику науки, в качестве разграничительной линии называется преимущественно изучаемый круг проблем. Этот, второй, критерий представляется весьма неопределенным, и в дальнейшем к нему практически не обращаются, что, в общем-то, не снимает вопроса о предпочтительности тех или иных проблем в рамках определенной ориентации.

* Андреева Г.М., Богомолова Д.Д., Петровская Л. Современная социальная психология на Западе (теоретические направления). М.: Изд-во Моск. ун-та, 1978. С. 6-45.

Иллюстрируя же действие первого принципа, Дойч и Краусс так характеризуют различные теоретические подходы: скажем, гештальттеория исходит из такого понимания природы человека, когда главным фокусом исследования является развитие осмысленного и организованного взгляда человека на мир; для бихевиоризма, поскольку он трактует поведение как детерминированное немедленными ответными реакциями на стимул, характерен интерес к попыткам человека понять ситуацию своего поведения, для психоанализа человек – поле битвы между животной природой и обществом, представленным прежде всего семьей; наконец, для ролевой теории, признающей социальную детерминированность человека, важно выяснение того, как роль человека в обществе определяет значимые для него ценности, и прочее. Обозначенные здесь четыре теоретические ориентации с небольшими вариациями называются и другими исследователями в качестве основных. Так, у Линдсея и Аронсона фигурируют: бихевиоризм, фрейдизм, когнитивные теории, теория поля, теория ролей; у Шибутани – психоанализ, бихевиоризм, гештальттеория, интеракционизм; у Мак-Дэвида и Харари – психоанализ, бихевиоризм, когнитивные теории; у Шоу и Костанцо – ориентация на теорию подкрепления, ориентация на теорию поля, когнитивная ориентация, психоаналитическая ориентация, трансориентационный подход, включающий теорию ролей. Несмотря на разную меру строгости употребления в этих классификациях терминов "школа", "теория", "ориентация", легко заметить, что почти всегда присутствуют в качестве теоретических ориентиров социальной психологии три классических психологических направления: бихевиоризм, психоанализ и гештальттеория. При этом можно пренебречь такими деталями, как разделение в некоторых случаях гештальттеории и теории поля или как введение термина "когнитивные теории", под которыми объединяются теория поля и гештальттеория, как употребление названия "теория подкрепления" в качестве синонима бихевиористской ориентации.

Несколько сложнее вопрос об интеракционистской ориентации или упоминаемой в том же значении ориентации на теорию ролей. Некоторые авторы просто игнорируют сам факт ее существования. По-видимому, объяснение следует искать в том двойственном статусе американской социальной психологии, о котором речь шла выше. Дело в том, что из четырех наиболее часто упоминаемых ориентаций три относятся, как уже отмечалось, к классическим психологическим направлениям и лишь одна, и именно интеракционистская ориентация, имеет социологическое происхождение – она восходит к традиции Г. Мида. Поэтому упоминание или неупоминание этой ориентации в значительной степени зависит от того, получил ли исследователь социологическое или психологическое образование. Так, например, непризнание интеракционистской ориентации и игнорирование самого факта ее существования у Мак-Дэвида и Харари, очевидно, объясняются их "воинствующей" психологической позицией, принципиальным подчеркиванием своего психологического происхождения и статуса. Напротив, у Шибутани социологическая позиция автора демонстративно подчеркивается преимущественным вниманием, уделяемым интеракционизму. У других исследователей, анализирующих основные теоретические ориентации в американской социальной

психологии, присутствует более или менее объективная в этом отношении позиция.

Двойственный статус социальной психологии как науки закреплен в США и организационно, поскольку секции социальной психологии существуют как внутри Американской психологической, так и внутри Американской социологической ассоциаций. Следовательно, более или менее полную характеристику теоретических позиций можно получить, лишь включив в перечень направлений как минимум четыре: бихевиоризм, когнитивизм, психоанализ и интеракционизм.

В отличие от ранних исследований, где предлагалось два критерия для различения теоретических направлений, сейчас предпринимаются попытки умножения и усложнения таких критериев. Мак-Дэвид и Харари предлагают, например, шесть критериев: основной источник данных для наблюдения; понятия, используемые для описания мотивации или – более широко – личности, роль, отводимая сознанию в поведении, роль бессознательного в поведении; роль, которая придается внешней среде; наконец, роль так называемой социокультурной среды.

Названные шесть критериев, возможно, и не являются слишком строгими и с этой точки зрения вряд ли могут быть рассмотрены как некий эталон. Однако сама попытка выявления оснований для классификации теоретических подходов заслуживает внимания. По существу здесь поднимается вопрос о том, что каждая теоретическая ориентация вырабатывает свой концептуальный аппарат для описания некоторого обязательного минимума исходных, "сквозных" психологических феноменов. В современном науковедении, и в частности в метаанализе психологического знания, концептуальному, или категориальному, аппарату уделяется особое внимание. В распоряжении всякого психолога-экспериментатора, отмечает М.Г. Ярошевский, "имеются особые средства – не только приборы, фиксирующие быстроту реакций, но и незримый аппарат категорий, понятий, принципов. Назовем его категориальным аппаратом. Он складывается и усложняется с прогрессом научной психологии. От его разработанности зависит качество добываемой информации и соответственно возможность использовать эту информацию для управления психическими процессами". Этот категориальный аппарат науки, естественно, связан с определенным набором обязательных тем научного исследования в данной области. Все это "месте взятое – основная проблематика, "предметная область", согласие относительно каких-то основных принципов, методов анализа – создает некоторую модель науки, принимаемую или в определенный период ее развития, или в рамках довольно широкого сообщества ученых. В науковедческой литературе последних лет такая модель определяется как парадигма. С точки зрения Т. Куна, автора этой идеи, в развитии любой науки можно выделить относительно спокойные периоды, когда в сообществе ее представителей утверждается такое согласие относительно исследуемой области реальности, общих принципов этого исследования, основных исходных представлений о существе изучаемых явлений. Это и есть периоды, когда в науке устанавливается определенная парадигма. Когда же, в силу различных причин, она изживает себя, уступая натиску новых данных, новых идей, ей на смену приходит новая парадигма, а сам период перехода от одной парадигмы к другой обозначается Куном как научная революция.

Можно соглашаться или не соглашаться с этой идеей, как она разработана Куном, и это особый вопрос в науковедении и философии. Но остается фактом то огромное влияние, которое идея парадигмы оказывает сегодня на мышление многих ученых, представителей различных конкретных наук. В русле той методологической рефлексии, которая, так же как и для других дисциплин, свойственна сегодня для социальной психологии, идея парадигмы приобретает одно из центральных мест. Как и в других случаях, социальная психология и здесь питается из двух источников, представляющих ее "родительские" дисциплины: из психологии и из социологии. Вопрос о том, представляют собой эти науки парадигмальное знание или идея парадигмы неприменима в них, обсуждается в каждой из этих дисциплин. Что касается психологии, то здесь этот вопрос не имеет однозначного решения: одни авторы высказываются за то, что психология есть непарадигмальное знание; другие полагают, что в истории психологии можно выделить как минимум две парадигмы – интроспекционистскую и бихевиористскую.

В социологии вопрос о парадигме получил более обстоятельную разработку. Еще в 40-х годах в связи с критикой эмпирической тенденции Р.Мертон выдвинул идею о том, что новой парадигмой в социологии является парадигма функционализма, которую он представил как некоторое систематическое руководство для исследователя, включающее набор необходимых понятий, основные постулаты и характеристики тех моментов, на которые должно быть обращено главное внимание исследователей. Сегодня и эта парадигма считается в американской социологии изжившей себя, и в литературе идет дискуссия о том, какая парадигма заменит "парадигму соответствия" (так другими словами именуется парадигма функционализма, где идея соответствия, равновесия социальных систем была ключевой) – "парадигма конфликта" или какая-либо иная.

Значение понятия парадигмы, предложенного Куном, как видно, не всегда используется строго. Как это часто бывает, научный термин получает в употреблении как бы вторую жизнь, приобретая несколько более обыденное содержание. Практически с парадигмой отождествляют какие-то отдельные характеристики науки, обозначая этим термином то различные теоретические ориентации, то методологические принципы, то специфический понятийный аппарат. Такая адаптация идеи парадигмы наблюдается и в социальной психологии. Квалифицируя ситуацию в этой науке как своего рода кризис, многие американские исследователи склонны считать, что развертывание этого кризиса совершается в форме смены парадигм. Ниже мы подробно проанализируем мысли Мак Гайра по поводу содержания той парадигмы в социальной психологии, которая уходит со сцены, и по поводу той, которая складывается здесь. Сейчас важно отметить, что сама по себе Идея парадигмы, как бы произвольно она ни толковалась, обладает известной привлекательностью для социальной психологии. Она становится тем необходимым звеном в анализе собственных возможностей, успехов и неудач, которое необходимо изучить, оглядываясь на пройденный путь, подытоживая результаты и продумывая перспективы.

Вопрос о принципах различения теоретических направлений, хотя и косвенно, имеет отношение к проблеме парадигмального (или непарадигмального) характера социально-психологического знания. Выделение ключевых понятий, в

которых описываются в том или ином направлении "сквозные" проблемы социальной психологии, представляется весьма продуктивным принципом анализа истории всякой дисциплины. Как справедливо отмечает М.Г.Ярошевский, "история школ и их взаимоотношений, влияние дискуссий между сторонниками различных школ на последующую эволюцию научных идей – эти и многие другие аспекты коммуникативно-информационной деятельности ученых не могут быть расшифрованы без категориального ключа, без представления об основных формах, структурах, категориальных схемах закономерно развивающегося психологического знания".

Своеобразным предшественником понятия парадигмы, сложившегося в социальных науках, является понятие "концептуальная рамка" (не вполне совершенный перевод английского выражения *frame of reference*), имеющее широкое хождение среди американских социологов и социальных психологов. "Понятийная (или концептуальная) рамка (или схема)" – это не просто набор понятий, свойственных тому или иному ученому, направлению, школе, но более емкое представление, фигурирующее как бы общий контекст, в рамках которого работает исследователь. Понятно, что такая "понятийная рамка" может характеризовать и определенную школу, и подход к определенной проблеме. Поэтому, например, в "Руководстве по социальной психологии" Линдсея и Аронсона имеются неоднократные ссылки на то, что выделенные ими теоретические направления различаются именно прежде всего по этой *frame of reference*.

Может возникнуть вопрос, есть ли необходимость так старательно стремиться к фиксации различий между теоретическими направлениями, если их значение вообще представляется сегодня не слишком важным, поскольку смешивание различных теоретических принципов в рамках одного и того же исследования стало по существу нормой в американской социальной психологии. Но сомнение это вряд ли правомерно. Ведь даже для того, чтобы зафиксировать факт смешения теоретических принципов, надо точно установить, какие именно принципы смешиваются. Отсутствие четких границ между теоретическими ориентациями есть констатация наличного состояния социальной психологии в США. Но отсутствие этих четких границ только и может быть установлено, если точно описана каждая ориентация. Когда теоретические направления становятся специальным предметом исследования, надо, очевидно, решать две задачи: описать каждое из этих направлений, а затем проследить конкретные формы их соотношения, наложения одного на другое в каждом отдельном случае. Гораздо более значимым в условиях теоретического эклектицизма является, конечно, не стремление во что бы то ни стало однозначно "отнести" того или иного исследователя к какому-либо направлению, но проследить, каким образом в его исследованиях сосуществуют, сочетаются различные теоретические подходы. Это сосуществование может проявляться как прямо, так и косвенно. Скажем, когда ученики и последователи Левина Дж.Тибо и Г.Келли работают не столько в рамках теории поля, сколько в довольно типичной манере бихевиоризма, то перед нами одна из возможных форм смешения стилей. Другая возможность – прямое соединение двух различных подходов, как это имеет место, например, у Дж.Хоманса, который одновременно развивает интеракционистскую традицию и вместе с тем демонстрирует отдельные

элементы "чистого" бихевиоризма. Наконец, есть и третья модель – переход из какой-нибудь школы традиционной для нее проблематики в другую школу. Несмотря на известную обязательность для любого социально-психологического направления "отнестись" ко всем основным проблемам социальной психологии, все же некоторая приверженность к определенному кругу проблем, "особый вкус" к ним присутствует в разной мере в каждом из них. В подтверждение этого можно привести ряд примеров. Так, типичной проблемой, исследуемой в рамках бихевиористской ориентации, является проблема научения. Сам термин в значительной степени представляет "бихевиористскую парадигму". Однако проблема научения ставится и в других теоретических ориентациях, например представителями когнитивизма. Напротив, в исследования бихевиористов перешли феномены агрессии и фрустрации: преимущественно анализируемые в традиции психоанализа, теперь они получили новую жизнь в работе Миллера и Долларда – авторов, в целом представляющих бихевиористскую позицию. Особенно разительным является пример с двумя ключевыми проблемами когнитивистской ориентации – социальной перцепцией и изменением аттитюдов. Внимание к ним задано в исходных принципах когнитивизма, это "исконные" проблемы данного направления. Однако при исследовании аттитюдов не менее солидную традицию создал в настоящее время и бихевиоризм: его представителя К.Ховланда иногда называют главой особой школы по изучению аттитюдов.

Впрочем, последнее связано еще с одним обстоятельством. Из всех названных четырех теоретических направлений в американской социальной психологии особое место начинает занимать когнитивизм. Проблематика когнитивистских теорий оказывается наиболее распространенной. Так, например, исследования аттитюдов – вообще целая "эпоха" или, уж во всяком случае, четко фиксированная самостоятельная область в американской социальной психологии XXв. То же относится к исследованиям социальной перцепции. Мак Гайр отмечает, например, что в 30-40-е годы публикации по исследованиям аттитюдов росли быстрее, чем все прочие публикации по социальной психологии. В 60-е годы "фаворитом" становится другая проблематика. Прогнозируя дальнейшее развитие социальной психологии, можно утверждать, однако, что на роль этого фаворита снова выдвигается традиционная для когнитивистской ориентации проблема. По мнению Мак Гайра, это будет проблема "языка" (в духе исследований Н. Хомского), если ее не оттеснит другая "темная лошадка", именуемая "социальной перцепцией".

Особняком продолжает стоять проблематика интеракционистской концепции, связанная преимущественно с исследованием проблем символизма, ролей, референтных групп и так далее. Но и в этом случае, например, идея социальной роли (не в качестве основы ролевой теории личности, а именно как общая идея) присутствует в работах представителей других направлений. Такой переход проблем и понятий из одной теоретической ориентации в другую, конечно, является естественным процессом: он фиксирует тот факт, что в исследованиях накапливается много "общих мест", которые безотносительно к их генезису включены в тело социальной психологии как науки. Однако их традиционная привязанность к одному из направлений должна быть тщательно исследована, чтобы при оценке

содержания концепции того или иного автора не ошибиться под воздействием чисто внешних, терминологических факторов.

Е.В.Якимова

Социальная психология: проблемы маргинальности*

Два последних десятилетия в истории западной социальной психологии были насыщены острой полемикой, отразившей драматические поиски дисциплиной своего лица и надлежащего места в структуре академического научного знания. Тенденция к критической ревизии теоретических и методологических оснований дисциплины наметилась еще на рубеже 60-70-х годов, когда американские социальные психологи, а вслед за ними и их европейские коллеги, заговорили о "кризисе" экспериментальной социальной психологии. Констатация внутреннего неблагополучия дисциплины выглядела в те годы достаточно неожиданной и в некотором смысле парадоксальной, поскольку стремительное развитие социально-психологических исследований после второй мировой войны, прежде всего в США, создавало впечатление весьма успешного и результативного развития молодой науки. Как ностальгически заметил один из первых критиков дисциплины, американский психолог У.Макгайр, "в то время... казалось, что социальная психология переживает "золотой век". Она была престижной и продуктивной областью науки, где огромное число ученых... проводило свои исследования с той верой и энергией, которые можно наблюдать у тех, кто хорошо знает, куда идет"*.

К концу 60-х годов ясное представление путей и задач сменилось повсеместным разочарованием в результатах, сомнением в целях и неуверенностью в социальной релевантности социально-психологического знания. Вслед за А.Элмсом, многие социальные психологи связывали тревожную ситуацию в своей науке с "кризисом доверия". Внутренний "кризис доверия", вызванный в первую очередь пониманием ограниченности эвристических возможностей экспериментального метода в науке о психологических аспектах социального поведения и этической сомнительностью манипуляций действиями личности со стороны экспериментатора, усугублялся растущим недоверием извне. Социальные политики дружно ополчились на социальную психологию, поскольку ее результаты, столь убедительные в лабораторных условиях, имели очень мало общего с социальной действительностью, плохо поддавались обобщению, а значит, не могли служить надежной базой социального прогнозирования.

Проблема неадекватности методологического арсенала экспериментальной социальной психологам ее предмету – социальному поведению людей, стала отправной точкой драматического процесса обретения социальной психологией своей идентичности. И хотя эта проблема остается сквозной темой теоретических дискуссий внутри дисциплины на протяжении 70-80-х годов, она постепенно уступает свой приоритет дискуссиям метатеоретическим, то есть осмыслению са-

* Социальная психология: Саморефлексия маргинальности. М., 1995. С. 5-20.

** Макгайр У. Дж. Ин и янь прогресса в социальной психологии: Семь принципов // Современная зарубежная социальная психология: Тексты. М., 1984. С.3.

мих оснований социально-психологической науки, обсуждению путей ее развития в терминах "смены парадигмы".

Этот мотив отчетливо прозвучал уже в одном из первых свидетельств новой ситуации в социальной психологии, которое принадлежало редактору многотомного издания по экспериментальной социальной психологии, американцу Л.Берковичу. "Мне кажется, – признавался он в письме к одному из коллег в 1970г., – что социальная психология находится сегодня в "стадии кризиса" – в том смысле, который имел в виду Кун в своей работе "Структура научных революций". По-видимому, все мы пребываем в некоторой растерянности по поводу того, в чем состоят важнейшие проблемы, которые нам надлежит решать, и каковы те модели, которые нам следует использовать в нашей теоретической и исследовательской работе"*.

Разумеется, не все исследователи, обеспокоенные перспективами социально-психологической науки, оценивали происходящее как кризис парадигмы. Очень многие, во всяком случае, в начале 70-х годов, видели лишь временную ситуацию "методологического дискомфорта", которая требовала совершенствования способов осуществления контролируемого лабораторного эксперимента, более широкой практики полевых исследований, эксперимента в естественных условиях, наблюдения и тому подобное. При этом обсуждение проблемы метода протекало в рамках прежней, неопозитивистской модели социальной психологии как "объективной" науки, ориентированной на идеал строгого физического знания. Отказ или даже сомнение в эффективности экспериментальных методов воспринимались как вызов научному статусу социальной психологии. В соответствии с общей неопозитивистской ориентацией послевоенной психологии предмет социально-психологического знания мыслился исключительно как "объект", подлежащий каузальному объяснению путем сбора экспериментальных данных и их обобщения. Процесс изучения социально-психологических феноменов трактовался как лишенный (в идеале) каких-либо субъективных или ценностных параметров. Иными словами, модель социальной психологии, доминировавшая в 60-х – начале 70-х годов, полностью укладывалась в гипотетико-дедуктивную схему построения научного знания с неперемными операциями верификации и фальсификации гипотез.

Поиски нового образа социально-психологической науки заняли не одно десятилетие. Большинство западных исследователей считают апогеем кризиса 70-е годы, оценивая последующее развитие дисциплины как посткризисное. С определенной долей условности можно выделить следующие этапы мета-теоретической саморефлексии послевоенной западной социальной психологии:

а) конец 60-х – начало 70-х годов: констатация методологического неблагополучия дисциплины, попытки ее косметического ремонта; в этот период сохраняет свое ведущее положение американская социальная психология, вместе с тем она становится объектом критики со стороны обретающей свою специфику западноевропейской науки, которая таким образом утверждает свое право на создание альтернативных моделей социально-психологического знания*;

* Цит. По *Smith M.B.* Is experimental social psychology advancing ? // *Journal of experimental social psychology*. N.Y., 1972. Vol. 8. N1. P. 86.

* Подробнее см.: *Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А.* Современная социальная психология на Западе. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1978. С.220-253.

б) 70-е годы: осознание новой ситуации в социальной психологии как попытки "смены парадигмы", поиск неэциентистских концептуальных рамок для описания и объяснения социально-психологических феноменов; в западной Европе возникли собственные центры социально-психологических исследований (в Женеве, Париже, Бристолe), которые не только положили конец безраздельному господству американских образцов, но и впервые за послевоенные годы составили им серьезную конкуренцию. И все же, "хотя теоретические идеи были новы, исследования, проводившиеся для проверки этих идей, оставались вполне традиционными; это, разумеется, были не те новые парадигмы, о которых говорили социальные психологи в годы кризиса"***;

в) 80-е – начало 90-х годов – посткризисное развитие социальной психологии, активизация научных контактов между американскими и европейскими специалистами, сосуществование нескольких метатеоретических ориентации, ведущими из которых являются традиционный эциентизм неопозитивизма и герменевтические установки социального конструкционизма.

Кризис дисциплины, столь трагично воспринятый 15 лет назад, на самом деле стимулировал плодотворные теоретические поиски. В метатеоретическом отношении "кризис разрешился, ... но весьма своеобразно – путем деления дисциплины на две социальные психологии, которые существуют бок о бок при минимальном взаимодействии"****. В основе "старой", позитивистской парадигмы, число сторонников которой еще достаточно велико как в Америке, так и в Европе, лежит убеждение в принципиальной познаваемости внутренних каузальных механизмов, управляющих социальным поведением. Сторонники новой парадигмы, или социальные конструкционисты полагают, что осмысление социопсихологической реальности не равнозначно "физическому знанию" и требует принципиально иной эпистемологической модели. С этой точки зрения, научная истина не тождественна знанию о мире как он есть, которым располагает объективный наблюдатель. Соответственно, научная теория не может быть сведена к описанию этой истины избранными исследователями. Теория и истина представляют собой специфические формы дискурса, которые отражают социально-практическую локализацию своих носителей, побуждая всех членов данного социального сообщества принять вполне определенные формы социальной жизни. Критерием оценки социопсихологической теории служит не степень ее соответствия подлинному миру, а ее социальная интеллигибельность и способность генерировать новые поведенческие феномены, которые утверждают "истину", проецируемую теорией.

Новая научная рефлексия неизбежно ведет к пересмотру тематики социопсихологической работы. В рамках новой парадигмы социальное поведение интерпретируется как дискурсивная, смылосозидающая активность; поэтому осмыслению здесь подлежат такие явления, как правила и структура конверсации, идеологические функции мышления и тому подобное. Эксперимент в данном случае рассматривается в качестве одного из возможных риторических приемов по-

** Rijsman J., Stroebe W. The two social psychologies or whatever happened of the crisis? // European journal of social psychology. Chichester, 1989. Vol.19, N 5. P. 341.

*** Там же.

иска "истины" (то есть дешифровки значений в языковой деятельности человеческого сообщества). С этих позиций изучение ментальной жизни на уровне отдельного индивида есть не что иное, как "приватизация социального", ибо всякая личностная ментальность всегда социальна по своему происхождению и содержанию.

Данный аспект новой эпистемологической парадигмы (американской по своему происхождению) оказался созвучен этогенической социальной психологии английского ученого Р.Харре, а также (хотя и в меньшей степени) концепции генетического конструктивизма Женевской школы социальной психологии. Последнюю можно рассматривать как средний эпистемологический вариант, равноудаленный от радикальных крайностей традиционализма и конструкционизма. Сущность генетического конструкционизма, ориентирующегося на идеи Ж.Пиаже, состоит в понимании интеракции как важнейшего этапа созидания нового знания путем разрешения новых и новых специфических противоречий между ее участниками. Вместе с тем теоретический конструктивизм Женевской школы не содержит методологических новаций: эксперименты и полевые исследования по-прежнему занимают здесь приоритетное место.

Таким образом, можно говорить даже не о двух, а о трех эпистемологических парадигмах социальной психологии 80-х годов. Консервативные позиции занимают адепты жесткого психологизма, которые стремятся редуцировать социальные явления к внутриличностным психическим процессам, составляющим предмет общей экспериментальной психологии. Их противники придерживаются столь же жесткой позиции социального конструкционизма; для них психологические процессы, равно как и способы их познания, преимущественно социальны. Посередине находятся защитники психологического конструктивизма, где конструкционизм в теории сочетается с методологическими установками позитивизма.

Представление о поисках социальной психологией своего "лица" будет неполным, если оставить в стороне пограничный характер социопсихологического знания, его двойную референцию. Возникнув на стыке двух самостоятельных научных дисциплин – психологии и социологии, западная социальная психология имеет сегодня "два лица" – психологическое и социологическое. И хотя среди ее отцов-основателей были как известные психологи (Тард, Лебон, Фрейд, Левин, Олпорт), так и классики социологической мысли (Дюркгейм, Мид, Кули, Гофман), социально-психологическая наука традиционно рассматривается в русле именно психологического, а не социологического знания. Такая "дискриминация" социологически ориентированной социальной психологии встречается не только на уровне непрофессионального сознания, но и на страницах многих специализированных энциклопедических изданий.

В определенном смысле современную проблему "двух психологий" можно считать специфически американской, так как в США их разделение получило институциональное закрепление: здесь существуют две секции социальной психологии – одна в рамках Американской психологической, вторая – Американской социологической ассоциаций. Равным образом социологический либо психологиче-

ский уклон имеют в США и ведущие социально-психологические журналы*. Однако помимо институционального (и в этом смысле чисто американского) аспекта, проблема "двух психологий" имеет и содержательную сторону. По сути дела, речь идет об изучении двух срезов социальной реальности средствами родственных, но отличных друг от друга дисциплин. Психологическая и социологическая ориентации социальной психологии предполагают специфическое базовое образование специалистов – социологов и психологов, которые имеют дело с разными уровнями социального целого и пользуются разными методологическими средствами. Приоритетными темами психологической социальной психологии как исторически первой и потому более привычной ипостаси дисциплины традиционно являются индивидуальные психологические процессы (восприятие, мышление, мотивация, формирование и изменение аттипов) в их отношении к воздействию социальных стимулов (ситуаций и процессов). Фокусом исследования здесь выступает индивид и его реакции на влияние социальных структур. Проблемное поле социологически ориентированной социальной психологии составляют макросоциальные процессы и структуры (общества, социальные организации, социальные движения) в их соотношении с психологическими параметрами индивидуального поведения и установок. В центре внимания социологов – структурные аспекты социальной интеракции. В их методологический арсенал входят наблюдение, опрос и интервью, тогда как альфой и омегой работы психологов по преимуществу остается лабораторный эксперимент.

Социологическая социальная психология, несмотря на свою солидную интеллектуальную историю, восходящую ко временам Мида, Кули и Томаса, отличается меньшей организационной и концептуальной целостностью, чем ее психологическая разновидность. Ее становление было тесно связано с генезисом самой социологии, которая в борьбе за свою академическую самостоятельность отстаивала специфику собственных исследовательских интересов, отличных от целей психологии. Поэтому социологическая социальная психология с самого начала оказалась между Сциллой психологизма (против которого сражалась социология) и Харибдой социологизма (который угрожал самому существованию социальной психологии как отрасли социологического знания).

Начиная с 30-х годов обе ветви социальной психологии развивались почти в полной изоляции друг от друга. К середине 70-х обоюдные издержки взаимного невнимания стали очевидными: социологи, неизбежно обращаясь к внутриличностным процессам, оказывались в плену доморощенного психологизирования; социологический дилетантизм психологов оборачивался нарушением того баланса психологического и социального, на котором настаивал в свое время К.Левин. Инициатива в разрешении дилеммы "двух психологий" принадлежала американским социологам. Обеспокоенные низким академическим рейтингом социологической ветви дисциплины, они указывали на близость исследовательских задач социологов и психологов, общность теоретических традиций, конвергенцию ана-

* В Европе организационным центром социальной психологии выступает Европейская ассоциация экспериментальной психологии, объединяющая преимущественно психологов (что, разумеется, не означает отсутствия у европейцев интереса к социологическим параметрам социальной психологии).

литических стратегий. Ответное движение психологов наметилось в 80-е годы, хотя попытки обновления традиционной социальной психологии посредством ее "социологазации" предпринимались и раньше (например, в работах европейцев С.Московичи и Г.Тэджфела, американца Н.Крессела).

Параллельное существование "двух психологии" в академической науке вылилось в почти параллельное развитие двух кризисов, которые имели разные истоки, но поднимали близкие проблемы. Кризис социологической социальной психологии обозначился несколько позже – к концу 70-х и носил менее драматический характер, чем "кризис доверия" у психологов. Если последние были озабочены поиском адекватной парадигмы, а, в конечном счете, – философских оснований социопсихологического знания, то социологи дискутировали по поводу концептуальных рамок и исследовательских стратегий, релевантных задачам собственно социологии как фундаментальной науки об обществе, то есть более непосредственно связывали свою судьбу с потребностями и перспективами "родительской дисциплины". Предпосылкой метатеоретической рефлексии социологически ориентированной социальной психологии стала критика идей структурного функционализма в социологии и связанные с ней изменения исследовательских приоритетов. Переход от преимущественного изучения стабильных социальных структур к анализу социальных изменений сопровождался повышенным интересом к механизмам социальной интеракции. В роли доминирующей метатеоретической установки социологической социальной психологии 70-х годов оказался символический интеракционизм в самом широком его толковании (включая идеи Блумера, "драматургическую перспективу" Гоффмана, этнометодологию Гарфинкеля и даже необихевиористскую концепцию социального обмена).

Десятилетие спустя социологически ориентированная социальная психология по-прежнему остается менее "суверенной" научной дисциплиной, чем психологическая ее разновидность. Оставаясь верными своим обязательствам в "магнитоальной" социологии, социальные психологи озабочены сегодня проблемой интеграции макро- и микросоциальных исследований. Приоритетной темой их метатеоретических размышлений становится поиск социопсихологического алгоритма, "полезного" социологии.

По мнению ведущих американских специалистов, адекватной моделью построения "собственно социологической" социальной психологии является формула "структуры и личности". В качестве исследовательской традиции эта модель имеет прочные междисциплинарные корни в американской социальной науке (хотя на протяжении своей более чем полувековой истории она не раз сменила название и методологический арсенал). В научный обиход данную формулу ввел культурантрополог Ф.Боас и его последовательницы М.Мид и Р.Бенедикт, которые в первой трети XX в. обратились к кросс-культурному анализу примитивных обществ. Фокус их исследований, осуществлявшихся в рамках концепции "культуры и личности", составляли социальная организация и социальное поведение в их соотношении с доминирующим культурным типом личности.

В 30-40-е годы благодаря работам А.Кардинера приоритетной объясняющей схемой в исследованиях "культуры и личности" стал психоанализ. На первый план вышло осмысление психологических структур "базовой личности" как след-

ствия и в то же время первопричины "первичных" социальных институтов (главным образом ранней семейной социализации). После второй мировой войны анализ примитивных обществ постепенно сменился изучением психологических и социальных параметров модерна, в центре внимания оказались проблемы национального характера и политической культуры. В работах А. Инкелеса и его коллег (70-е годы) антропологический вариант модели уступает место социологическому: наряду с культурно-ценностной детерминацией индивидуального и группового поведения признается "конвергирующее" воздействие на него различных элементов социальной структуры.

Последователи Инкелеса считают, что социологическая социальная психология нуждается сегодня в общетеоретических и, шире, метатеоретических принципах, позволяющих анализировать двусторонние связи между макросоциальными явлениями и индивидуальным поведением. Предпосылкой для разработки таких принципов выступает интерпретация культуры (то есть набора когнитивных и оценочных установок, разделяемых членами данного социального сообщества) и социальной структуры как двух аспектов социальной системы, влияние которых на формирование индивидуальных психологических реакций и поведенческих стереотипов однонаправленно, но не тождественно. Другим фундаментальным условием социальной психологии, адекватной задачам социологии, является отказ от прежнего (структуралистского) представления о функциональной интегрированности личности в социальную систему. На смену ему должно прийти понятие согласования (и соподчинения) интересов и потребностей индивида и общества. Таким образом, задача социолога, обратившегося к социально-психологическим проблемам, предстает в образе двуликого Януса: он должен выяснить, как социальная структура (в ее конкретных формах) воздействует на личность и одновременно продемонстрировать значение и роль последней в процессе сохранения, изменения и разрушения социальной структуры.

Отличительной особенностью социологической разновидности социальной психологии служит и ее особый интерес к состоянию дел внутри родственной психологической дисциплины, особенно заметный на фоне индифферентности психологов (прежде всего – американских). Периодика 70-80-х годов свидетельствует о том, что социологи весьма активно интересуются междисциплинарными аспектами своей деятельности и потенциальными контактами с представителями других социальных наук. Именно социологи обратили внимание на идентичность сценариев, по которым развивались "кризисы" обеих ветвей социальной психологии: вначале дискуссии внутри "родительской" дисциплины, затем разочарование в результатах своей непосредственной работы, критическая ревизия теории и методов, и, наконец, поиск новых концептуальных схем и метатеоретических постулатов, которые должны открыть перед социальной психологией новые горизонты. Главный итог "кризисного" периода в развитии социальной психологии состоит, по-видимому, в том, что представители обеих ее направлений независимо друг от друга осознали неполноту существующих моделей социального поведения и социального взаимодействия: ни одна из них не отвечала требованию целостного, интегрированного подхода к изучению трех основных элементов социопсихологической реальности – внутреннего мира индивида, со-

циальной структуры общества и межличностного взаимодействия в конкретной ситуации.

Посткризисный период в развитии психологической социальной психологии оказался не менее насыщенным метатеоретической полемикой, чем предыдущие десятилетия. И хотя содержание этой полемики по-прежнему остается многоплановым, саморефлексия конца 80-х годов приобретает более выраженный философский характер. Проблемы социальной психологии все чаще обсуждаются в контексте споров о философских основаниях научного знания в целом, привлекая внимание специалистов в области философии науки. Таким образом, можно констатировать, что на рубеже 80-90-х годов обе ветви социальной психологии, продолжая поиск своего "лица", все реже ограничиваются постановкой узко профессиональных вопросов, стремясь связать решение внутродисциплинарных задач с обсуждением более фундаментальных эпистемологических проблем социологического и философского характера. Метатеоретические дебаты, начавшиеся как спор о парадигмах, постепенно переросли в обсуждение междисциплинарных принципов изучения социальной реальности, которая, как оказалось, не может быть адекватно описана с помощью какого-либо одного из традиционных языков социальной психологии. Обретение социальной психологией своей идентичности, а значит и соответствия своему предмету, затруднялось взаимной исторической идиосинক্রазией ее родительских дисциплин. Противопоставление социологического и психологического способов познания мира и человека, благополучно завершившееся формированием двух отдельных наук, получило новый импульс с рождением их общего детища – социальной психологии. Пограничность дисциплины обернулась для нее ситуацией фрейдовского "несчастливого сознания", которое мечется между требованиями авторитетного Я-Идеала (то есть той или иной родительской дисциплины, диктующей строго определенный выбор тематики, методов и концептуальных установок) и мощными инстинктивными призывами Оно (в данном случае – спонтанной тяги к синтетическим способам исследования, нарушающим дисциплинарную "чистоту" в угоду принципу реальности). На рубеже 80-90-х годов "влечение к междисциплинарности" все чаще приобретает черты осознанного стремления к комплексному, многоаспектному осмыслению социопсихологических феноменов, требующему интеграции методологий, сближения теоретических подходов, объединения усилий социологов, психологов, историков, антропологов, политологов и экономистов.

Сущность современного понимания пограничности социопсихологического знания весьма лаконично выразили Р.Тернер и М.Розенберг в предисловии к первому энциклопедическому изданию в жанре социологической социальной психологии:

"Существует только одно пространство социальной психологии, независимо от того, будем ли мы, вслед за Олпортом, связывать его с попыткой понять и объяснить, каким образом присутствие других – реальное, воображаемое или подразумеваемое – воздействует на мысли, чувства и поведение индивида или же увидим здесь изучение исходных отношений индивидов друг к другу, к группам, коллективам или социальным институтам, а также осмысление внутриличностных процессов в той мере, в какой эти процессы влияют на социальные факторы либо,

напротив, испытывают влияние последних"* . Какой бы дефиниции ни придерживался исследователь и каким бы ни было его базовое образование, социальная психология в любом случае остается междисциплинарным предприятием.

Разумеется, пограничность дисциплины и связанный с ней комплекс проблем нельзя рассматривать как откровение 90-х годов: они – ровесники социальной психологии и ее неизменные спутники на протяжении всего XX столетия. Однако если прежде речь шла главным образом о двойственности социопсихологических исследований, предполагавшей ту или иную расстановку акцентов (не только психология, но и социология или наоборот), то сегодня с обсуждением проблемы междисциплинарности непосредственно связывают общие перспективы посткризисного развития социальной психологии как академической науки. Можно выделить несколько современных подходов к обсуждению этой темы, различающихся по своей радикальности и масштабам. Первый, наиболее прямолинейный (и наименее популярный в академических кругах) связан со спецификой американской социальной психологии, где две ее ветви получили статус двух наук. Этот вариант междисциплинарности предполагает институциональное слияние "двух психологии" в единую отрасль научного знания, которая не будет нуждаться ни в дифференцированной периодике, ни в методологической и концептуальной поддержке социологии и психологии.

Противники данной точки зрения считают, что, несмотря на наметившееся сближение "двух психологии", которое продиктовано обоюдным интересом социологов и психологов к феноменальному миру и проблеме субъективности, институциональная унификация социальной психологии породит еще большие трудности, чем традиционный интеллектуальный сепаратизм. Конституирование социальной психологии в качестве "единой" науки (во всяком случае, в ее американском варианте) приведет к содержательной диффузии социологической ориентации и ее количественному поглощению ориентацией психологической. Кроме того, каждое из направлений утратит связи со своими интеллектуальными корнями, а это значит, что социальная психология потеряет свою роль "синтезирующей" науки. Формирование подлинно междисциплинарной социальной психологии представляется с этих позиций как активизация диалога "двух психологии" и сохранение ее "бинарного" исследовательского фокуса.

С точки зрения сторонников умеренного подхода, междисциплинарность социальной психологии состоит в том, что ни в ее теориях, ни в ее методах нет ничего, что делало бы ее исключительно социологической или исключительно психологической наукой. Все различия сводятся к дифференциации интересов, акцентов и подходов. Поэтому более корректно говорить не о "двух психологиях", разделенных дисциплинарными барьерами, а о двух перспективах в единых границах междисциплинарного исследовательского пространства, где совместными усилиями социологов и психологов достигается понимание связей между индивидом и обществом.

Перечисленные выше варианты решения проблемы междисциплинарности

* Rosenberg M., Turner R.H. Preface // Social psychology: sociological perspectives. N.V., 1981. P. XV.

социально-психологического знания принадлежат преимущественно социологам. Психологи же, во всяком случае, те из них, которые размышляют на эту тему, склоняются к более "глобальной" ее интерпретации. Они рассматривают социальную психологию будущего как едва ли не основную науку о социальной реальности или, по крайней мере, как первую скрипку в оркестре социального знания. Такой позиции придерживаются как американские психологи, так и их европейские коллеги. По мнению американца К.Джерджена, социальной психологии суждено преодолеть историческую антиномию эмпиризма и рационализма и в качестве социальной эпистемологии, занятой анализом феноменов "здесь и теперь", заменить собой традиционное социально-философское осмысление реальности. Один из ведущих европейских специалистов С.Московичи полагает, что социальной психологии, которая изначально задумывалась как средство аккумуляции и обобщения всех тех сведений об индивиде и обществе, которые рассеяны по разным отраслям знания, предстоит превратиться в антропологию современной культуры. Исключительность аналитической позиции социального психолога, по мысли Московичи, состоит в том, что классическая философская дихотомия субъекта–объекта трансформируется здесь в эпистемологическую триаду: индивидуальный субъект – социальный субъект, или другой, опосредующий отношение индивида к третьему элементу аналитической ситуации – природному или социальному объекту. Тем самым преодолевается искусственное расчленение этого мира на две обособленные системы – природу и культуру, а социальная психология становится главной дисциплиной, изучающей связи между ними.

Г. Лебон

Душа толпы*

Общая характеристика толпы. Психологический закон ее духовного единства

Что составляет толпу с психологической точки зрения? – Многочисленное скопление индивидов недостаточно для образования толпы. – Специальный характер одухотворенной толпы. – Фиксирование идей и чувств у индивидов, составляющих такую толпу, и исчезновение их собственной личности. – В толпе всегда преобладает бессознательное. – Прекращение деятельности мозговых полушарий и преобладание спинного мозга. – Понижение умственных способностей и полное изменение чувств. – Измененные чувства могут быть лучше или хуже тех, которые присущи отдельным индивидам, составляющим вместе толпу. – Толпа так же легко становится героичной, как и преступной.

Под словом "толпа" подразумевается в обыкновенном смысле собрание индивидов, какова бы ни была их национальность, профессия или пол и каковы бы ни были случайности, вызвавшие это собрание. Но с психологической точки зре-

* *Лебон Г.* Психология народов и масс. С-Пб.: Макет, 1995. С. 156-185.

ния слово это получает уже совершенно другое значение. При известных условиях – и притом только при этих условиях – собрание людей имеет совершенно новые черты, отличающиеся от тех, которые характеризуют отдельных индивидов, входящих в состав этого собрания. Сознательная личность исчезает, причем чувства и идеи всех отдельных единиц, образующих целое, именуемое толпой, принимают одно и то же направление. Образуется коллективная душа, имеющая, конечно, временный характер, но и очень определенные черты. Собрание в таких случаях становится тем, что я назвал бы, за неимением лучшего выражения, организованной толпой или толпой одухотворенной, составляющей единое существо и подчиняющейся *закону духовного единства толпы*.

Без всякого сомнения, одного факта случайного нахождения вместе многих индивидов недостаточно для того, чтобы они приобрели характер организованной толпы; для этого нужно влияние некоторых возбудителей, природу которых мы и постараемся определить.

Исчезновение сознательной личности и ориентирование чувств и мыслей в известном направлении – главные черты, характеризующие толпу, вступившую на путь организации, – не требуют непременно и одновременного присутствия нескольких индивидов в одном и том же месте. Тысячи индивидов, отделенных друг от друга, могут в известные моменты подпадать одновременно под влияние некоторых сильных эмоций или какого-нибудь великого национального события и приобретать, таким образом, все черты одухотворенной толпы. Стоит какой-нибудь случайности свести этих индивидов вместе, чтобы все их действия и поступки немедленно приобрели характер действий и поступков толпы.

...Элементы бессознательного, образующие душу расы, именно и являются причиной сходства индивидов этой расы, отличающихся друг от друга главным образом элементами сознательного, – тем, что составляет плод воспитания или же результат исключительной наследственности. Самые несходные между собой по своему уму люди могут обладать одинаковыми страстями, инстинктами и чувствами; и во всем, что касается чувства, религии, политики, морали, привязанностей и антипатий и тому подобное, люди самые знаменитые только очень редко возвышаются над уровнем самых обыкновенных индивидов. Между великим математиком и его сапожником может существовать целая пропасть с точки зрения интеллектуальной жизни, но с точки зрения характера между ними часто не замечается никакой разницы или же очень небольшая.

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

Такое именно соединение заурядных качеств в толпе и объясняет нам, почему толпа никогда не может выполнить действия, требующие возвышенного ума. Решения, касающиеся общих интересов, принятые собранием даже знаменитых людей в области разных специальностей, мало все-таки отличаются от решений, принятых собранием глупцов, так как и в том и в другом случае соединяются не какие-нибудь выдающиеся качества, а только заурядные, встречающиеся

у всех. В толпе может происходить накопление только глупости, а не ума. "Весь мир", как это часто принято говорить, никак не может быть умнее Вольтера, а наоборот, Вольтер умнее, нежели "весь мир", если под этим словом надо понимать толпу.

Если бы индивиды в толпе ограничивались только соединением заурядных качеств, которыми обладает каждый из них в отдельности, то мы имели бы среднюю величину, а никак не образование новых черт. Каким же образом возникают эти новые черты? Вот этим то вопросом мы и займемся теперь.

Появление этих новых специальных черт, характерных для толпы и притом не встречающихся у отдельных индивидов, входящих в ее состав, обуславливается различными причинами. Первая из них заключается в том, что индивид в толпе приобретает, благодаря только численности, сознание непреодолимой силы, и это сознание позволяет ему поддаваться таким инстинктам, которым он никогда не дает волю, когда бывает один. В толпе же он менее склонен обуздывать эти инстинкты, потому что толпа анонимна и не несет на себе ответственности. Чувство ответственности, сдерживающее всегда отдельных индивидов, совершенно исчезает в толпе.

Вторая причина – заразительность или зараза – также способствует образованию в толпе специальных свойств и определяет их направление. Зараза представляет собой такое явление, которое легко указать, но не объяснить; ее надо причислить к разряду гипнотических явлений, к которым мы сейчас перейдем. В толпе всякое чувство, всякое действие заразительно, и притом в такой степени, что индивид очень легко приносит в жертву свои личные интересы интересу коллективному. Подобное поведение, однако, противоречит человеческой природе, и потому человек способен на него лишь тогда, когда он составляет частицу толпы.

Третья причина, и притом самая главная, обуславливающая появление у индивидов в толпе таких специальных свойств, которые могут не встречаться у них в изолированном положении, – это восприимчивость к внушению; зараза, о которой мы только что говорили, служит лица следствием этой восприимчивости. Чтобы понять это явление, следует припомнить некоторые новейшие открытия физиологии. Мы знаем теперь, что различными способами можно привести индивида в такое состояние, когда у него исчезает сознательная личность, и он подчиняется всем внушениям лица, заставившего его прийти в это состояние, совершая по его приказанию поступки, часто совершенно противоречащие его личному характеру и привычкам. Наблюдения же указывают, что индивид, пробыв несколько времени среди действующей толпы, под влиянием ли токов, исходящих от этой толпы, или каких-либо других причин – неизвестно, приходит скоро в такое состояние, которое очень напоминает состояние загипнотизированного субъекта. Такой субъект, вследствие парализованности своей сознательной мозговой жизни, становится рабом бессознательной деятельности своего спинного мозга, которой гипнотизер управляет по-своему произволу. Сознательная личность у загипнотизированного совершенно исчезает, так же как воля и рассудок, и все чувства и мысли направляются волей гипнотизера.

Таково же приблизительно положение индивида, составляющего частицу одухотворенной толпы. Он уже не сознает своих поступков, и у него, как у загип-

нотизированного, одни способности исчезают, другие же доходят до крайней степени напряжения. Под влиянием внушения такой субъект будет совершать известные действия с неудержимой стремительностью; в толпе же эта неудержимая стремительность проявляется с еще большей силой, так как влияние внушения, одинакового для всех, увеличивается путем взаимности. Люди, обладающие достаточно сильной индивидуальностью, чтобы противиться внушению, в толпе слишком малочисленны, и потому не в состоянии бороться с течением. Самое большее, что они могут сделать, – это отвлечь толпу посредством какого-нибудь нового внушения. Так, например, удачное слово, какой-нибудь образ, вызванный, кстати, в воображении толпы, отвлекали ее иной раз от самых кровожадных поступков.

Итак, исчезновение сознательной личности, преобладание личности бессознательной, одинаковое направление чувств и идей, определяемое внушением, и стремление превратить немедленно в действия внушенные идеи – вот главные черты, характеризующие индивида в толпе. Он уже перестает быть самим собой и становится автоматом, у которого своей воли не существует.

Таким образом, становясь частицей организованной толпы, человек спускается на несколько ступеней ниже по лестнице цивилизации. В изолированном положении он, быть может, был бы культурным человеком; в толпе – это варвар, то есть существо инстинктивное. У него обнаруживается склонность к произволу, буйству, свирепости, но также и к энтузиазму и героизму, свойственным первобытному человеку, сходство с которым еще более усиливается тем, что человек в толпе чрезвычайно легко подчиняется словам и представлениям, не оказавшим бы на него в изолированном положении никакого влияния, и совершает поступки, явно противоречащие его интересам, и его привычкам. Индивид в толпе – это песчинка среди массы других песчинок, вздымаемых и уносимых ветром. Благодаря именно этому свойству толпы, нам приходится иной раз наблюдать, что присяжные выносят приговор, который каждый из них в отдельности никогда бы не произнес; мы видим, что парламентские собрания соглашаются на такие мероприятия и законы, которые осудил бы каждый из членов этого собрания в отдельности. Члены Конвента, взятые отдельно, были просвещенными буржуа, имевшими мирные привычки. Но, соединившись в толпу, они уже без всякого колебания принимали самые свирепые предложения и отсылали на гильотину людей, совершенно невинных; в довершение они отказались от своей неприкосновенности, вопреки своим собственным интересам, и сами себя наказывали.

Но не одними только поступками индивид в толпе отличается от самого же себя в изолированном положении. Прежде чем он потеряет всякую независимость, в его идеях и чувствах должно произойти изменение, и притом настолько глубокое, что оно может превратить скупого в расточительного, скептика – в верующего, честного человека – в преступника, труса – в героя. Отречение от всех своих привилегий, вотированное аристократией под влиянием энтузиазма в знаменитую ночь 4 августа 1789 года, никогда не было бы принято ни одним из ее членов в отдельности.

Из всего вышесказанного мы делаем вывод, что толпа в интеллектуальном отношении всегда стоит ниже изолированного индивида, но с точки зрения чувств

и поступков, вызываемых этими чувствами, она может быть лучше или хуже его, смотря по обстоятельствам. Все зависит от того, какому внушению повинуется толпа. Именно это обстоятельство упускали совершенно из виду все писатели, изучавшие толпу лишь с точки зрения ее преступности. Толпа часто бывает преступна – это правда, но часто также она бывает героична. Толпа пойдет на смерть ради торжества какого-нибудь верования или идеи; в толпе можно пробудить энтузиазм и заставить ее, ради славы и чести, идти без хлеба и оружия, как во времена крестовых походов, освобождать Гроб Господен из рук неверных, или же, как в 93-м году, защищать родную землю. Это героизм, несколько бессознательный, конечно, но именно при его-то помощи и делается история. Если бы на счет народов ставились только одни великие дела, хладнокровно обдуманые, то в мировых списках их значилось бы весьма немного.

Чувства и нравственность толпы

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

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

3. *Преувеличение и односторонность чувств толпы.*

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

5. *Нравственность толпы.* – Толпа редко руководствуется личными интересами, тогда как именно личный интерес чаще всего служит исключительным двигателем поступков отдельных индивидов. – Морализирующая роль толпы.

Указав в общих чертах на главные свойства толпы, мы перейдем теперь к подробному рассмотрению этих свойств.

В числе специальных свойств, характеризующих толпу, мы встречаем, например, такие: импульсивность, раздражительность, неспособность обдумывать, отсутствие рассуждения и критики, преувеличенную чувствительность и тому подобное, которые наблюдаются у существ, принадлежащих к низшим формам эволюции, как то: у женщин, дикарей и детей. На эту аналогию, однако, я указываю лишь мимоходом, так как мне пришлось бы нарушить рамки этой работы, если бы я захотел ее доказывать. Впрочем, это было бы бесполезно для людей, знакомых с психологией первобытного человека, тогда как для тех, кто не знаком с нею, такие доказательства все равно были бы недостаточно убедительны.

Теперь я перехожу к последовательному рассмотрению различных свойств, наблюдаемых в толпе в большинстве случаев.

Импульсивность, изменчивость и раздражительность толпы

Изучая основные свойства толпы, мы указали, что она почти исключительно управляется бессознательным. Ее действия гораздо более подчиняются влиянию спинного, нежели головного мозга, и в этом отношении они приближаются к совершенно первобытным существам. Совершенные толпою поступки могут быть превосходны сами по себе, но так как ум не руководит ими, то индивид в толпе действует сообразно случайностям. Толпа служит игралищем всех внешних возбуждений и отражает все их перемены; она, следовательно, рабски покоряется импульсам, которые получает. Отдельный индивид может подвергаться тем же возбуждениям, какие действуют на него в толпе, но, изолированный от толпы, он уже подчиняется рассудку и противостоит влиянию этих возбуждений. Физиологически это можно выразить следующим образом: изолированный индивид обладает способностью подавлять свои рефлексy, тогда как толпа этой способности не имеет.

Различные импульсы, которым повинуеться толпа, могут быть, смотря по характеру возбуждений, великодушными или свирепыми, героическими или трусливыми, но они всегда настолько сильны, что никакой личный интерес, даже чувство самосохранения, не в состоянии их подавить. Так как возбудители, действующие на толпу, весьма разнообразны и толпа всегда им повинуеться, то отсюда вытекает ее чрезвычайная изменчивость. Вот почему мы видим, что толпа может внезапно перейти от самой кровожадной жестокости к великодушию и выказать даже при случае самый абсолютный героизм. Толпа легко становится палачом, но так же легко она идет и на мученичество. Из ее недр лились те потоки крови, которые нужны были для того, чтобы восторжествовала какая-нибудь вера. Незачем обращаться к героическому веку для того, чтобы увидеть, на что способна толпа именно с этой точки зрения. Толпа никогда не дорожит своей жизнью во время возмущения, и еще очень недавно один генерал (Буланже?), внезапно сделавшийся популярным, легко мог бы найти сотни тысяч человек, готовых умереть за его дело, если бы он только того потребовал.

В толпе нет предумышленности; она может последовательно пройти всю школу противоречивых чувствований, но всегда будет находиться под влиянием возбуждений минуты. Толпа похожа на листья, поднимаемые ураганом и разносимые в разные стороны, а затем падающие на землю. Говоря далее о некоторых видах революционной толпы, мы укажем несколько примеров изменчивости ее чувств.

Из-за этой изменчивости толпой очень трудно руководить, особенно если часть общественной власти находится в ее руках. Если бы нужды обыденной жизни не представляли собой род невидимого регулятора вещей, то народодержавие не могло бы долго просуществовать. Но хотя все желания толпы всегда бывают очень страстными, они все же продолжаются не долго, и толпа так же мало способна проявить настойчивую волю, как и рассудительность.

Толпа не только импульсивна и изменчива, как и дикарь, она не допускает, чтобы что-нибудь становилось между ее желанием и реализацией этого желания. Толпа тем менее способна допустить это, если численность создаст в ней чувство непреодолимого могущества. Для индивида в толпе понятия о невозможности не

существует. Изолированный индивид сознает, что он не может один поджечь дворец, разграбить магазин, а если даже он почувствует влечение сделать это, то легко устоит против него. В толпе же у него является сознание могущества, доставляемого ему численностью, и достаточно лишь внушить ему идеи убийства и грабежа, чтобы он тотчас же поддался искушению. Всякое неожиданное препятствие будет уничтожено толпой со свойственной ей стремительностью, и если бы человеческий организм допускал неослабевающее состояние ярости, то можно было бы сказать, что нормальное состояние толпы, наткнувшейся на препятствие, — это ярость.

В раздражительности толпы, в ее импульсивности и изменчивости, так же как и во всех народных чувствах, которые мы будем рассматривать далее, всегда проявляются основные черты расы, образующие неизменную почву, на которой развиваются все наши чувства. Всякая толпа всегда раздражительна и импульсивна — это вне сомнения. Но степень этой раздражительности и импульсивности бывает различна. Так, например, разница в этом отношении между латинской и англосаксонской толпой поразительна, и уже в новейшей истории есть факты, указывающие на это. Достаточно было, например, опубликования двадцать пять лет тому назад простой телеграммы, сообщающей о предполагаемом оскорблении посланника, для того, чтобы произошел взрыв ярости, немедленным результатом которого явилась ужасная война. Несколько лет спустя телеграфное извещение о незначительной неудаче в Лангсоне опять вызвало новый взрыв, который повлек за собой низвержение правительства. В то же время гораздо более значительная неудача английской экспедиции в Хартуме вызвала в Англии лишь весьма слабое волнение, и никакое министерство от этого не пострадало. Толпа всегда обнаруживает черты женского характера, и всего резче эти черты выражаются в латинской толпе. Кто опирается на нее, тот может взобраться очень высоко и очень быстро, но постоянно будет прикасаться к Тарпейской скале и всегда должен ожидать, что в один прекрасный день он будет свергнут с этой скалы*.

Податливость внушению и легковерие толпы

Мы уже говорили, описывая толпу, что одним из ее общих свойств является необыкновенная податливость внушению. Мы указывали, что во всякой человеческой агломерации внушение становится заразительным, и этим объясняется быстрое ориентирование чувств в известном направлении. Как бы ни была нейтральна толпа, она все-таки находится чаще всего в состоянии выжидательного внимания, которое облегчает всякое внушение. Первое формулированное внушение тотчас же передается вследствие заразительности всем умам, и немедленно возникает соответствующее настроение. Как у всех существ, находящихся под влиянием внушения, идея, овладевшая умом, стремится выразиться в действии. Толпа так же легко совершит поджог дворца, как и какой-нибудь высший акт самоотвержения; все будет зависеть от природы возбудителя, а не от тех отноше-

* В Древнем Риме с Тарпейской скалы сбрасывали осужденных на смерть государственных преступников. (*Прим, ред.*).

ний, которые у изолированного индивида существуют между внушенным актом и суммой рассудочности, противодействующей его выполнению.

Блуждая всегда на границе бессознательного, легко подчиняясь всяким внушениям и обладая буйными чувствами, свойственными тем существам, которые не могут подчиняться влиянию рассудка, толпа, лишенная всяких критических способностей, должна быть чрезвычайно легковерна. Невероятное для нее не существует, и это надо помнить, так как этим объясняется та необычная легкость, с которой создаются и распространяются легенды и самые неправдоподобные рассказы.

Люди, находившиеся в Париже во время осады, видели множество примеров такого легковерия толпы. Зажженная свеча в верхнем этаже принималась тотчас же за сигнал неприятелю, хотя довольно было бы минуты размышления, чтобы убедиться в нелепости этого предположения, так как, конечно, неприятель не мог различить пламя свечи на расстоянии нескольких миль.

Образование легенд, легко распространяющихся в толпе, обусловливается не одним только ее легковерием, а также и теми искажениями, которые претерпевают события в воображении людей, собравшихся толпой. В глазах толпы самое простое событие быстро принимает совсем другие размеры. Толпа мыслит образами, и вызванный в ее воображении образ в свою очередь вызывает другие, не имеющие никакой логической связи с первым. Мы легко поймем это состояние, если вспомним, какое странное сцепление мыслей порождает у нас иногда воспоминание о каком-нибудь факте. Рассудок указывает нам на те несообразности, которые заключаются в этих образах, но толпа их не видит и примешивает к действительному событию то, что создано ее искажающим воображением. Толпа совсем не отделяет субъективное от объективного, она считает реальными образы, вызванные в ее уме и зачастую имеющие лишь очень отдаленную связь с наблюдаемым ею фактом.

Казалось бы, что искажения, которые претерпевает какое-нибудь событие в глазах толпы, должны иметь весьма разнообразный характер, потому что индивиды, составляющие толпу, обладают весьма различными темпераментами. Но ничуть не бывало. Под влиянием заразы эти искажения имеют всегда одинаковый характер для всех индивидов. Первое искажение, созданное воображением одного из индивидов собрания, служит ядром заразительного внушения. Прежде чем изображение св. Георгия было замечено всеми на стенах Иерусалима и на всех окнах, его увидел сначала только один из присутствующих, и путем внушения и заразы чудо, указанное им, было тотчас же принято на веру всеми остальными.

Таков всегда механизм всех коллективных галлюцинаций, о которых часто говорится в истории и достоверность которых подтверждается тысячами человек. Было бы лишним, ввиду опровержения вышесказанного, указывать на умственные качества индивидов, входящих в состав толпы. Эти качества не имеют значения, невежда и ученый, раз уж они участвуют в толпе, одинаково лишаются способности к наблюдению. Положение это может, пожалуй, показаться парадоксальным, но чтобы доказать его, нам пришлось бы цитировать такое множество исторических фактов, что на это понадобились бы целые тома. Не желая, однако, оставлять читателя под впечатлением бездоказательных утверждений, я приведу

несколько примеров, взятых случайно среди той массы фактов, которую мне пришлось бы цитировать.

Наиболее типичный случай такой коллективной галлюцинации – причем толпа состояла из индивидов всякого рода, как самых невежественных, так и самых образованных, – рассказан лейтенантом Жюльеном Феликсом в его книге о морских течениях и был напечатан некогда в "Revue Scientifique". Фрегат "La Bell Poule" крейсировал в море, разыскивая корвет "Berceau", с которым он был разъединен сильной бурей. Дело было днем и солнце светило ярко. Вдруг часовой увидел покинутое судно. Экипаж направил свои взоры на указанный пункт, и все, офицеры и матросы, ясно заметали плот, нагруженный людьми, прикрепленный буксиром к лодкам, на которых виднелись сигналы бедствия. Все это было, однако, ничем иным, как коллективной галлюцинацией. Адмирал Дефоссе тотчас же отправил лодки на помощь погибающим. Приближаясь к месту катастрофы, офицеры и матросы ясно видели кучи ладей, волнующихся, протягивающих руки, и слышали глухой и смешанный шум большого количества голосов. Когда же наконец лодки подошли к этому месту, то оказалось, что там ничего не было, кроме нескольких ветвей с листьями, унесенных волнами с соседнего берега. Такие явные доказательства, конечно, заставили галлюцинацию исчезнуть.

...Возвращаясь к наблюдениям, производимым толпой, скажем, что эти коллективные наблюдения – самые ошибочные из всех и чаще всего представляют не что иное, как иллюзию одного индивида, распространившуюся путем заразы и вызвавшую внушение. Можно было бы до бесконечности умножить число таких фактов, указывающих, с каким недоверием надо относиться к показаниям толпы. Тысячи людей, например, присутствовали при знаменитой кавалерийской атаке во время Седанской битвы, между тем, невозможно, ввиду самых противоречивых показаний очевидцев, узнать, кто командовал этой атакой. Английский генерал Уолслей доказывает в своем новом сочинении, что до сих пор относительно важнейших факторов битвы при Ватерлоо существуют самые ошибочные представления, несмотря на то, что эти факты подтверждаются сотнями свидетелей.

Можем ли мы знать относительно какого бы то ни было сражения, как оно в действительности происходило? Я сильно в этом сомневаюсь. Мы знаем, кто были побежденные и победители, и далее этого наши знания, вероятно, не идут. То, что Д'Аркур, участник и свидетель, рассказывает о Сольферинской битве, может быть применено ко всяким сражениям: "Генералы, получающие сведения конечно от сотни свидетелей, составляют свои официальные доклады, офицеры, которым поручено передавать приказы, изменяют эти документы и составляют окончательный проект отчета; начальник главного штаба опровергает его и составляет сызнова. Тогда уже его несут к маршалу, который восклицает: "Вы решительно ошибаетесь!" и составляет новую редакцию. От первоначального доклада уже не остается ничего. Д'Аркур рассказывает этот факт, как доказательство невозможности установить истину даже относительно события, наиболее поразительного и наиболее известного.

Преувеличение и односторонность чувств толпы

Каковы бы ни были чувства толпы, хорошие или дурные, характерными их чертами являются односторонность и преувеличение. В этом отношении, коки во многих других, индивид в толпе приближается к примитивным существам. Не замечая оттенков, он воспринимает все впечатления гуртом и не знает никаких переходов. В толпе преувеличение чувства обуславливается еще и тем, что это самое чувство, распространяясь очень быстро посредством внушения и заразы, вызывает всеобщее одобрение, которое и содействует в значительной степени увеличению его силы.

Односторонность и преувеличение чувств толпы ведут к тому, что она не ведает ни сомнений, ни колебаний. Как женщина, толпа всегда впадает в крайности. Высказанное подозрение тотчас превращается в неоспоримую очевидность. Чувство антипатии и неодобрения, едва зарождающееся в отдельном индивиде, в толпе тотчас же превращается у него в самую свирепую ненависть.

Сила чувств толпы еще более увеличивается отсутствием ответственности, особенно в толпе разнокалиберной. Уверенность в безнаказанности, тем более сильная, чем многочисленнее толпа, и сознание значительного, хотя и временного, могущества, доставляемого численностью, дает возможность скопищам людей проявлять такие чувства и совершать такие действия, которые невозможны для отдельного человека. В толпе дурак, невежда и завистник освобождаются от сознания своего ничтожества и бессилия, заменяющегося у них сознанием грубой силы, преходящей, но безмерной. К несчастью, преувеличение чаще обнаруживается в дурных чувствах толпы, атавистическом остатке инстинктов первобытного человека, которые подавляются у изолированного и ответственного индивида боязнью наказания. Это и является причиной легкости, с которой толпа совершает самые худшие насилия.

Из этого не следует, однако, что толпа неспособна к героизму, самоотвержению и очень высоким добродетелям. Она даже более способностям, нежели изолированный индивид. Мы скоро вернемся к этому предмету, изучая нравственность толпы.

Обладая преувеличенными чувствами, толпа способна подчиняться влиянию только таких же преувеличенных чувств. Оратор, желающий увлечь ее, должен злоупотреблять сильными выражениями. Преувеличивать, утверждать, повторять и никогда не пробовать доказывать что-нибудь рассуждениями вот способы аргументации, хорошо известные всем ораторам публичных собраний. Толпа желает видеть и в своих героях такое же преувеличение чувств; их кажущиеся качества и добродетели всегда должны быть увеличены в размерах. Справедливо замечено, что в театре толпа требует от героя пьесы таких качеств, мужества, нравственности и добродетели, какие никогда не практикуются в жизни. Совершенно верно указывалось при этом, что в театре существуют специальные оптические условия, но, тем не менее, правила театральной оптики чаще всего не имеют ничего общего со здравым смыслом и логикой. Искусство говорить толпе, без сомнения, принадлежит к искусствам низшего разряда, но, тем не менее, требует специальных способностей. Часто совсем невозможно объяснить себе при чтении успех некоторых театральных пьес.

Нетерпимость, авторитетность и консерватизм толпы

Толпе знакомы только простые и крайние чувства; всякое мнение, идею или верование, внушенные ей, толпа принимает или отвергает целиком и относится к ним или как к абсолютным истинам, или же, как к столь же абсолютным заблуждениям. Так всегда бывает с верованиями, которые установились путем внушения, а не путем рассуждения. Каждому известно, насколько сильна религиозная нетерпимость и какую деспотическую власть имеют религиозные верования над душами.

Не испытывая никаких сомнений относительно того, что есть истина и что – заблуждение, толпа выражает такую же авторитетность в своих суждениях, как и нетерпимость. Индивид может перенести противоречие и оспаривание, толпа же никогда их не переносит. В публичных собраниях малейшее прекословие со стороны какого-нибудь оратора немедленно вызывает яростные крики и бурные ругательства в толпе, за которыми следуют действия и изгнание оратора, если он будет настаивать на своем. Если бы не мешающее присутствие агентов власти, то жизнь спорщика весьма часто подвергалась бы опасности.

Нетерпимость и авторитетность суждений общих для всех категорий толпы, но выражаются все-таки в различных степенях. Тут также выступают основные свойства расы, подавляющие все чувства и мысли людей. В латинской толпе нетерпимость и авторитетность преимущественно развиты в высокой степени, и притом настолько, что они совершенно уничтожают то чувство индивидуальной независимости, которое так сильно развито у англосаксов. Латинская толпа относится чувствительно только к коллективной независимости своей секты; характерной чертой этой независимости является потребность немедленно и насильственно подчинить своей вере всех диссидентов. В латинской толпе якобинцы всех времен, начиная с инквизиции, никогда не могли возвыситься до иного понятия о свободе.

Авторитетность и нетерпимость представляют собой такие определенные чувства, которые легко понимаются и усваиваются толпой и так же легко применяются ею на практике, как только они будут ей навязаны. Массы уважают только силу, и доброта их мало трогает, так как они смотрят на нее как на одну из форм слабости. Симпатии толпы всегда были на стороне тиранов, подчиняющих ее себе, а не на стороне добрых властителей, и самые высокие статуи толпа всегда воздвигает первым, а не последним. Если толпа охотно топчет ногами повергнутого деспота, то это происходит лишь оттого, что, потеряв свою силу, деспот этот уже попадает в категорию слабых, которых презирают, потому что их не боятся. Тип героя, дорогого сердцу толпы, всегда будет напоминать Цезаря, шлем которого прельщает толпу, власть внушает ей уважение, а меч заставляет бояться.

Всегда готовая восстать против слабой власти, толпа раболепно преклоняется перед сильной властью. Если сила власти имеет перемежающийся характер, то толпа, повинующаяся всегда своим крайним чувствам, переходит попеременно от анархии к рабству и от рабства к анархии.

Верить в преобладание революционных инстинктов в толпе – это значит не знать ее психологии. Нас вводит тут в заблуждение только стремительность этих инстинктов. Взрывы возмущения и стремления к разрушению всегда эфемерны в

толпе. Толпа слишком управляется бессознательным и поэтому слишком подчиняется влиянию вековой наследственности, чтобы не быть на самом деле чрезвычайно консервативной. Предоставленная самой себе, толпа скоро утомляется своими собственными беспорядками и инстинктивно стремится к рабству. Самые гордые и самые непримиримые из якобинцев именно-то и приветствовали наиболее энергическим образом Бонапарта, когда он уничтожил все права и дал тяжело почувствовать Франции свою железную руку.

Нравственность толпы

Если под словом "нравственность" понимать неизменное уважение известных социальных постановлений и постоянное подавление эгоистических побуждений, то, без сомнения, толпа слишком импульсивна и слишком изменчива, чтобы ее можно было назвать нравственной. Но если мы сюда же причислим и временное проявление известных качеств, например: самоотвержения, преданности, бескорыстия, самопожертвования, чувства справедливости, то должны будем признать, что толпа может выказать иногда очень высокую нравственность. Немногие психологи, изучавшие толпу, рассматривали ее лишь с точки зрения ее преступных действий и, наблюдая, как часто толпа совершает такие действия, они пришли к заключению, что нравственный уровень толпы очень низок. Это верно в большинстве случаев, но отчего? Просто оттого, что инстинкты разрушительной свирепости, составляющие остаток первобытных времен, дремлют в глубине души каждого из нас. Поддаваться этим инстинктам опасно для изолированного индивида, но когда он находится в неответственной толпе, где, следовательно, обеспечена ему безнаказанность, он может свободно следовать велению своих инстинктов. Не будучи в состоянии в обыкновенное время удовлетворять эти свирепые инстинкты на наших ближних, мы ограничиваемся тем, что удовлетворяем их на животных. Общераспространенная страсть к охоте и свирепые действия толпы вытекают из одного и того же источника. Толпа, медленно избивающая какую-нибудь беззащитную жертву, обнаруживает, конечно, очень подлую свирепость, но для философа в этой свирепости существует много общего со свирепостью охотников, собирающихся дюжинами для одного только удовольствия присутствовать при том, как их собаки преследуют и разрывают несчастного оленя.

Но если толпа способна на убийство, поджоги и всякого рода преступления, то она способна также и на очень возвышенные проявления преданности, самопожертвования и бескорыстия, более возвышенные чем даже те, на которые способен отдельный индивид. Действуя на индивида в толпе не вызывая у него чувство славы, чести, религии и патриотизма, легко можно заставить его пожертвовать даже своей жизнью. История богата примерами, подобными крестовым походам и волонтерам 93-го года. Только толпа способна к проявлению величайшего бескорыстия и величайшей преданности. Как много раз толпа героически умерла за какое-нибудь верование, слова или идеи, которые она сама едва понимала! Толпа, устраивающая стачки, делает это не столько для того, чтобы добиться увеличения своего скудного заработка, которым она удовлетворяется, сколько для того, чтобы повиноваться приказанию. Личный интерес очень редко бывает могущественным двигателем в толпе, тогда как у отдельного индивида он занимает первое место. Никак не интерес, конечно, руководил толпой во многих войнах,

всего чаще недоступных ее понятиям, но она шла на смерть и так же легко принимала ее, как легко дают себя убивать ласточки, загипнотизированные зеркалом охотника.

Случается очень часто, что даже совершенные негодяи, находясь в толпе, проникаются временно самыми строгими принципами морали. Тэн говорит, что сентябрьские убийцы приносили в комитеты все деньги и драгоценности которые они находили на своих жертвах, хотя им легко было утаить все это. Завывающая многочисленная толпа оборванцев, завладевшая Тюильрийским дворцом во время революции 1848 года, не захватила ничего из великолепных вещей, ослепивших ее, хотя каждая из этих вещей могла обеспечить ей пропитание на несколько дней.

Такое нравственное влияние толпы на отдельных индивидов хотя и не составляет постоянного правила, но все-таки встречается довольно часто; оно наблюдается даже в случаях менее серьезных, чем те, о которых я только что упомянул. Я уже говорил, что в театре толпа требует от героев пьесы преувеличенных добродетелей, и самое простое наблюдение указывает, что собрание, даже состоящее из элементов низшего разряда, обыкновенно обнаруживает большую щепетильность в этом отношении. Профессиональный вивер, зубоскал, оборванец и сутенер зачастую возмущаются, если в пьесе есть рискованные сцены и не совсем приличные разговоры, которые, однако, в сравнении с их всегдашними разговорами должны бы показаться очень невинными.

Итак, если толпа часто подпадает под влияние низших инстинктов, то все же иногда она в состоянии явить примеры очень высокой нравственности. Если считать нравственными качествами бескорыстие, покорность и абсолютную преданность химерическому или реальному идеалу, то надо признать, что толпа очень часто обладает этими качествами в такой степени, в какой они редко встречаются даже у самого мудрого из философов. Эти качества толпа прилагает к делу бессознательно, но что за беда! Не будем слишком сетовать о том, что толпа главным образом управляется бессознательными инстинктами и совсем не рассуждает. Если бы она рассуждала иногда и справлялась бы со своими непосредственными интересами, то, быть может, никакая цивилизация не развилась бы на поверхности нашей планеты, и человечество не имело бы истории.

В. С. Агеев

К построению научной этнопсихологии*

При анализе межэтнического взаимодействия и сравнительно-культурного подхода нам никак нельзя обойтись без термина и понятия "культура" именно как социологической категории. Соотнести между собой два ряда переменных - психологических и социокультурных – важнейшая задача социально-психологической науки. Одной из частных, но очень важных конкретизаций этой общей задачи является соотнесение переменных психологических, с одной стороны,

* Агеев В. С. Межгрупповое взаимодействие: социально-психологические проблемы. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1990. С.105-123.

и этнокультурных – с другой. По существу, мы считали бы эту задачу важнейшей для такой междисциплинарной области, как этнопсихология. Сослагательное наклонение употреблено здесь потому, что *de facto* этнопсихология у нас в стране и по корням своим, и, по сути, и по методам исследования является все-таки гораздо более этнографией, чем психологией. Хотя, по нашему мнению, целый ряд проблем как теоретического, так и практического характера требует развития, (если можно так выразиться, именно *психологической* этнопсихологии, то есть такой междисциплинарной области, смысловой и методологический акцент которой приходится на второй, а не на первый корень в ее названии).

Если попытаться оценить общее состояние этнопсихологии у нас в стране, вклад исследований ее в развитие фундаментального психологического знания, практическое значение этнопсихологических разработок, то вывод должен быть самым неутешительным. Несмотря на явный рост интереса к этим проблемам, появляющиеся публикации этнопсихологического характера, несмотря, наконец, на обоюдное стремление к междисциплинарному сотрудничеству психологов и этнографов, эта отрасль психологии все еще находится в зачаточном состоянии. Об этом свидетельствуют не только качество и количество проводимых этнопсихологических исследований, спектр содержательных проблем, подвергаемых научному анализу, глубина теоретических обобщений и методическая вооруженность исследователей, но и целый ряд чисто формальных признаков. Нет ни кафедр в вузах, ни секторов в НИИ, нет специальных курсов для студентов (за исключением сектора в Институте этнографии АН СССР), учебников и учебных пособий, не существует рубрик и разделов в периодических психологических журналах, нет постоянно действующих семинаров, тематических конференций. Таким образом, основываясь только на перечисленных формальных критериях, не говоря уже о направленности и содержательной стороне проводимых исследований, мы вынуждены с сожалением признать: этнопсихология у нас практически не существует, и если глобальные тенденции развития психологической науки останутся прежними, то ее возникновение и развитие будут весьма и весьма проблематичными*.

Почему же сложилась такая ситуация? В чем главная причина застоя, такого явного и затянувшегося отставания этнопсихологического знания от других психологических дисциплин? Ответы на эти вопросы не просты и не однозначны. Но думается, что для плодотворного движения вперед беспристрастный анализ причин, препятствовавший в прошлом развитию этнопсихологических исследований, является совершенно необходимым.

Причины эти – самого различного порядка: и очевидные, лежащие на поверхности, и более глубокие, скрытые, закамуфлированные пластами случайных обстоятельств; и внутренние, связанные с логикой развития научного знания, и внешние, отражающие условия функционирования психологии как социального института в конкретном социальном контексте. Как бы мы ни классифицировали эти причины, в числе важнейших из них, безусловно, должны быть названы внут-

* Здесь обрисовывается ситуация на начало 1987 г. Учитывая темпы перемен, она может измениться в лучшую сторону к моменту выхода монографии из печати, что, разумеется, можно лишь всячески приветствовать.

ри и междисциплинарная разобщенность, профессиональная замкнутость психологов, доминирование лабораторных методов (и тематики!) исследований над полевыми. Подробный анализ этих причин – дело специального исследования, поэтому здесь мы рассмотрим лишь наиболее очевидные и сыгравшие, без преувеличения, роковую роль в развитии этнопсихологии у нас в стране.

Рубеж XIX–XX вв. отмечен многочисленными вариантами создания целостных этнопсихологических концепций и примерами конкретных исследований, не говоря уже о более ранних попытках (например, М.Лацарус и Г.Штейнталь в Германии, Н.И.Надеждин и К.Д.Кавелин в России) в середине XIX в. В этой связи нелишним было бы упоминание целой плеяды известных имен, включая, например, В.Вундта в Германии, У.Риверса в Англии, Л.Леви-Брюля во Франции, Г.Г.Шпета в России и многих других. Много, очень многое можно поставить в вину этим первым этнопсихологическим работам: упрощенность исходных теоретических основ, спекулятивность методов и средств анализа, глобальность и скороспелость обобщений, – словом, все то, что справедливо отвергнуто как неудовлетворяющее тем строгим критериям, которые предъявляются сегодня к знанию, претендующему быть научным. Однако несомненным плюсом этих первых работ был подлинный интерес к изучаемым проблемам во всей их сложности и остроте.

Начало нашего столетия отмечено появлением функционалистического направления во главе с Б.Малиновским и Р.Рэдклифф-Брауном, радикально изменившего самый тип, методы и задачи этнографического исследования. Функционалисты в этнографии, подобно бихевиористам в психологии и приблизительно в это же время, полностью отвергли спекулятивные построения предшествующего эволюционализма, представленного такими авторитетами, как Л.Морган, Э.Тэйлор, Дж.Фрэнгер и многие другие. На смену умозрительным схемам пришел полевой тип исследования, в скором времени буквально перевернувший самые основы этнографического знания. Наряду с анализом материальных продуктов деятельности народов и продуктов культуры – мифов, обычаев, фольклора и так далее – анализу начали подвергаться и такие переменные, как матримониальные отношения и структура родства, возрастные классы и обряды инициации, символика магических ритуалов и многое другое.

Еще раньше были начаты и первые собственно психологические сравнительно-культурные исследования, в частности исследования зрительного восприятия. В частности, такие исследования были проведены в 1904 г. У.Риверсом в Океании. Их результаты хорошо известны, и мы не будем сейчас на них останавливаться подробно. Главное – было показано, что, казалось бы, такие естественные, "натуральные" перцептивные способности, как, например, восприятие иллюзий, пространства, восприятие нарисованных или фотоизображений на плоскости, являются отнюдь не "натуральными", отнюдь не врожденными, но, напротив, культурно обусловленными.

В начале двадцатых годов широким фронтом проводятся сравнительно-культурные исследования и других познавательных процессов. Особую роль для выяснения интересующего нас вопроса имели исследования мышления с помощью интеллектуальных тестов, в том числе такие, которые снискали себе печальную известность выводами об интеллектуальном неравенстве различных рас, пре-

восходстве одних народов или одних групп населения над другими. От признания интеллектуального неравенства один шаг до неравенства морального, биологического и любого другого. От скрытого, закамуфлированного расизма один шаг к откровенно расистской пропаганде, мутным потоком захлестнувшей, например, официальную немецкую психологию после прихода к власти фашистов в 1933 г. Апелляция скрытых и откровенных расистов за рубежом к психологии как к якобы научному доказательству своих идей сыграла роковую роль и в развитии этнопсихологии в СССР. Некритическое применение этих тестов у нас в стране в конце 20-х – начале 30-х годов также внесло свою лепту в дискриминацию психологических исследований вообще и этнопсихологических в частности.

Итак, расистские доктрины за рубежом, якобы опирающиеся на твердый фундамент научной психологии, а также безответственная и некритически воспринятая практика диагностики различных слоев населения с помощью тестов на интеллект у нас в стране – те непосредственные причины, которые привели к тому, что самая попытка этнопсихологического исследования однозначно и прямо связывалась с расизмом, национализмом и тому подобное.

Стоит ли удивляться, что, начиная с середины 30-х годов психологи активно отреклись от любых попыток сравнительно-культурных исследований и любых других этнопсихологических исследований, от самой постановки и обсуждения этнопсихологических проблем. На исследования подобного рода было наложено длительное табу. Любое исследование этнокультурных различий воспринималось как потенциально опасное вне зависимости от его целей и выводов.

Что же оставалось возможным в тех, прямо скажем, весьма и весьма непростых условиях? Во-первых, – и это самый простой путь – прямой отказ от этнопсихологических исследований. Во-вторых, это подмена ракурса научного исследования, уход от собственно психологических проблем. Например, вместо собственно психологических вопросов можно было заняться анализом национальной политики в СССР, успехами на пути расцвета и сближения наций и тому подобным, то есть историческим, философским или социологическим анализом. Мы не останавливаемся сейчас на качестве подобных исследований, что само по себе крайне важно, сейчас нас интересует самый их *тип*. В-третьих, это отказ от собственно психологических средств исследований – тестовых, экспериментальных, проективных, семантических и ограничение арсенала наиболее простой, огрубленной, примитивной техникой*.

Все это привело к тому, что вся этнопсихологическая тематика была отдана на откуп другим дисциплинам – истории, философии, социологии, демографии и другим, представители которых и пытались в меру своих сил решить за психологов этнопсихологические вопросы. Особо следует сказать об этнографии, которая, как бы мы ни понимали в дальнейшем междисциплинарный статус этнопсихологии, занимает ключевое положение в определении этой междисциплинарной области. И если говорить не о логике построения научного знания, а о конкретном вкладе

* Стоит ли сегодня специально останавливаться на вопросе о возможности применения тестовых методик в психологическом исследовании, бурно обсуждавшемся у нас в 60-70-е годы? Стоит ли еще и еще раз доказывать, что не существует "опасных" или "вредных" "расистских" методов научного познания, а существует лишь расистская идеология и что в руках расиста любой, даже самый безобидный, метод может оказаться опасным?

тех или иных научных сообществ в решение этнопсихологических проблем, то, разумеется, этнографам, а не психологам должен быть отдан безусловный приоритет. В том числе и относительно анализа таких, безусловно, психологических по самой своей сути проблем, как, например, проблема национального характера, национального самосознания (или этнической идентичности), последствий межэтнических контактов и многое другое.

Однако как бы активно ни изучались психологические вопросы представителями других наук, как бы часто ни употреблялись термины "психология" и "психологический" в работах философов, лингвистов, демографов, социологов, этнографов и других, никто, кроме самих психологов, не может решить – причем именно психологическими средствами – собственно психологических проблем этнопсихологии. "Нужна помощь психологов!" – такой призыв бросил И.С.Кон в 1983 г. на страницах журнала "Советская этнография" в рамках дискуссии о предмете и задачах этнопсихологии. Рискнем утверждать, что искомой помощи этнографы до сих пор еще не получили. И, для того чтобы психологическое сообщество могло бы такую оказать, нам представляется важным обсудить ряд теоретико-методологических вопросов, касающихся статуса этнопсихологии, ее задач и перспектив развития.

То, что этнопсихология представляет собой междисциплинарную область знаний, вряд ли нуждается в доказательстве. Однако интерпретация междисциплинарного статуса этой дисциплины весьма различна. Наиболее простое решение этого вопроса прямо соответствует этимологии термина: этнопсихология – пограничная между психологией и этнографией область научного знания. Однако, учитывая, во-первых, что этнография в свою очередь входит в систему исторических наук, во-вторых, что в самой психологии в настоящее время существует ряд относительно самостоятельных отраслей и, наконец, в-третьих, что этнопсихологическое знание, очевидно, должно включать в себя элементы еще и ряда других наук, междисциплинарный статус этнопсихологии оказывается более сложным и неопределенным.

Однако сейчас гораздо более важным является, на наш взгляд, не классификация источников этнопсихологии, как можно более полная и исчерпывающая, но анализ того вклада, который должна сделать психология в развитие этнопсихологических исследований. Эта задача представляется нам настолько актуальной, настолько обладающей безусловным приоритетом по сравнению со всеми остальными, что мы намеренно воздерживаемся от обсуждения вопроса, какая из психологических отраслей – общая, детская или же социальная психология – может и должна составить главный теоретический фундамент научной этнопсихологии, отсылая читателя к высказанным недавно по этому поводу точкам зрения.

И еще один момент представляется нам очень важным. Новая междисциплинарная область знания не создается автоматическим смешением, нагромождением исходных предметных областей и методов исследования. Необходим специальный – осмысленный и целенаправленный – анализ того вклада, который должна сделать психология в развитие этнопсихологических исследований в СССР как на теоретико-методологическом, так и на инструментально-методическом уровне. И инициатива здесь (что особенно важно подчеркнуть) должна принадлежать

именно психологам, а не кому-либо иному. Создать *психологическую* этнопсихологию, релевантную уровню развития современного психологического знания, а не заимствовать способы и стандарты обсуждения этнопсихологических проблем этнографами, социологами и другими – вот что требуется, на наш взгляд, в первую очередь от профессиональных психологов, рискующих заниматься проблемами этнопсихологии.

В этой связи мы хотели бы обрисовать три возможные перспективы (или направления) развития этнопсихологических исследований. Эти три перспективы относительно самостоятельны, хотя построение целостного здания этнопсихологии требует в конечном счете их синтеза.

Первое из возможных направлений – это анализ соотношения психологических и этнокультурных переменных. "Психология и культура" – так коротко можно обозначить это направление исследований. Главная задача здесь – выяснить закономерные связи между внутренним, психическим миром человека и миром внешним, предметным, социальным, этнокультурным. То, что в принципе между первым и вторым должны существовать закономерные, глубоко целесообразные, хотя и не всегда понятные, связи, вряд ли нуждается в специальном доказательстве. Именно логическая очевидность подобной связи стимулировала в прошлом возникновение как психологических, так и этнографических концепций, например психоаналитическую концепцию "Культура и личность" (Р.Линтон, М.Мид, А.Кардинер и, др.) или упоминавшееся уже функциональное направление в этнографии.

Главный упрек в адрес этих концепций – упрощенное понимание самого термина "культура". Сведение этнокультурных переменных к чисто надстроечным явлениям, изъятие из них главного – материального базиса общества – вот та главная мишень, на которую была направлена долгие годы критика философов-марксистов. В результате сам термин "культура" (как *социологическая*, а не *эстетическая* категория), "культурология" и другие производные от этого корня резко упали в цене. Однако, на наш взгляд, в самом слове "культура", по крайней мере применительно к этническим сообществам, нет ничего предосудительного, идеалистического, "антинаучного". Тем более, если включать в понятие "культура" действительно очень важные в научном отношении формы материального производства, что, кстати говоря, и делается многими советскими и зарубежными этнографами.

Здесь, кстати говоря, и проходит демаркационная линия в предмете научного познания. Для этнографа главное – иерархизировать этнокультурные переменные, вскрыть разнообразнейшие, в том числе и каузальные, связи между ними. Психологические – ментальные и поведенческие – характеристики остаются рядоположенными другим – материальным, природным, культурным переменным. Иная задача стоит перед психологом. Он оперирует двумя классами Переменных. С одной стороны, это объективные, внешние, социальные, этнокультурные переменные, с другой – субъективные, внутренние или собственно психологические переменные. Главная задача этнопсихолога – вскрыть закономерные связи между ними. Понятно, что при этом анализ самих переменных первого рода не может и

не должен быть таким полным, систематическим и точным, которого мы вправе ожидать от наших коллег этнографов и социологов.

Все выше сказанное хорошо согласуется с важнейшими методологическими принципами советской психологической науки о соотношении внешнего и внутреннего, социального и психологического, деятельности и сознания. Этнопсихологический анализ это и есть, по сути дела, обычный психологический анализ, но только не *абстрактного* человека в *абстрактном* обществе, но *конкретных людей* в *конкретном обществе*, специфичном в этническом отношении.

При этом очень важно выделить главные, ключевые проблемы в рамках этого направления, заслуживающие изучения в первую очередь. Такова, например, проблема национального характера. Несмотря на ряд исследований – советских и зарубежных, эта проблема продолжает оставаться открытой. Большое внимание специалистов привлекает сейчас проблема субъективной картины мира, восприятия пространства и времени. В этнографии, истории, культурологии имеется значительное количество блестящих исследований, особенно в связи с анализом так называемого архаического (первобытного) или традиционного сознания. Однако психологам, несомненно, есть что сказать по этому поводу. Большой интерес представляет собой комплекс проблем, связанных с влиянием традиционных этнокультурных норм и ценностей на общение и взаимодействие людей – близких и далеких; равных и обладающих разным статусом, разного пола и возраста. Вскрыть закономерные связи между психологическими характеристиками взаимодействия людей и всей системы внешних, объективных характеристик данного общества, начиная с форм материального производства и кончая разнообразными формами его духовной и эстетической культуры, является одной из главных теоретических задач научной этнопсихологии.

Второе направление можно было бы обозначить "*Сравнительно-культурный подход*" к построению этнопсихологического знания. Как уже отмечалось, первые сравнительно-культурные психологические исследования были начаты на рубеже XIX–XX вв., но если говорить о самой идее, то она насчитывает целые столетия и уходит своими корнями в античную философию и историю. Особенно мощный импульс к научному исследованию этого вопроса был дан в XIX в. в интенсивном развитии этнографии, антропологии и лингвистики, в результате чего перед изумленной Европой предстало множество самобытных и неповторимых этнических культур, которые хотя и были фактически "открыты" европейцами задолго до этого, но ранее интерпретировались просто как проявления отсталости, дикости, невежества и тому подобное. Представители академической психологии были далеко не первыми в изучении этой проблемы. Однако в середине XIX века и в самой психологии возникает интерес к широкой вариативности психологических феноменов в различных этнических сообществах.

В общей массе сравнительно-культурных исследований, выполненных с того времени за рубежом, можно условно выделить две прямо противоположные тенденции. Первая из них заключается в усилении различий между культурами в сфере психического, вторая – в сходстве. В первом случае акцент делается на чрезвычайно широкой вариативности психических проявлений в условиях различных культур, во втором – отстаивается универсализм, единство психики, в ос-

нове своей инвариантной по отношению к возможным различиям в культуре. Крайним полюсом первой тенденции является абсолютизация различий между культурами и культурно обусловленными различиями в содержании и структуре психических процессов*. Крайность другого рода – отрицание какой бы то ни было специфики и игнорирование (нередко достаточно очевидных) различий между культурами и соответствующими различиями в сфере психического. Примерами первой тенденции могут служить уже упоминавшиеся сравнительные исследования восприятия и других познавательных процессов У.Риверса (1905), гипотеза лингвистической относительности Сэпира-Уорфа (1977), противопоставление "пралогического" мышления "туземцев" "нормальному" мышлению европейцев Л.Леви-Брюлем (1930), этнопсихологические концепции культурного релятивизма. Примерами второй – все те исследования, которые за пестротой и несходством отдельных психических проявлений стремятся увидеть общие, универсальные механизмы, не подверженные влиянию культурных факторов. Такова, например, направленность целого цикла сравнительно-культурных исследований признанного авторитета в этой области Г.Триандиса (1964; 1973), таков общий пафос работ выдающегося французского этнографа К.Леви-Строса (1983), к таким же выводам фактически склоняются американские исследователи Дж.Брунер (1977), М.Коул и С.Скрибнер (1977).

В историческом плане вначале доминирующей оказалась первая тенденция. В дальнейшем все большее распространение получили работы в духе второй. Случилось и так, что авторы, прежде рьяно отстаивавшие первую точку зрения, впоследствии становились не менее горячими сторонниками второй. Прекрасный тому пример – эволюция взглядов упоминавшегося уже Л.Леви-Брюля.

Таким образом, история развития сравнительно-культурных исследований не проста, а выводы, полученные в них, неоднозначны. Неоднозначна и общая оценка роли и значения сравнительно-культурных исследований для психологии в целом и для такой междисциплинарной области, как этнопсихология в частности. Так, например, ряд современных зарубежных авторов считают сравнительно-культурный подход важнейшей "перспективой" развития психологической науки, поскольку именно такой подход способен установить изменчивые и инвариантные, зависимые и независимые от культуры свойства психического, очертить диапазон и границы культурной вариативности, словом, изучить наиболее существенные, с точки зрения этих авторов аспекты "природы человека". Продолжают

* Такая точка зрения не означает явный или скрытый расизм. Популярные в 50-е годы на Западе концепции так называемого культурного релятивизма (или релятивизма ценностей), возведшие в абсолют разлитом между так называемыми "кумулятивными" (или "горячими") и "некумулятивными" (или "холодными") культурами, отличаются ярко выраженной, я сказал бы даже акцентированной, антирасистской направленностью. В этой связи необходимо еще раз подчеркнуть: признание этнокультурных различий в сфере психического ни в коей мере не означает обязательно и расовую предубежденность. Расистская идеология и практика могут использовать в своих целях самый разнообразный фактологический материал науки, как, впрочем, и факты надуманные, ложные, инсинуированные. Так почему же научная этнопсихология должна отказываться от исследования очень важных процессов и закономерностей только лишь из опасения, не сыграют ли полученные нами результаты на руку расисту?

существовать и известное недоверие, оппозиция и скептицизм по отношению к сравнительно-культурным исследованиям. Отчасти причины такого негативного отношения объясняются, как уже отмечалось, итогами сравнительно-культурных исследований интеллекта, в которых слабость теоретических позиций сочеталась с прямолинейностью и категоричностью выводов. Однако главная причина такого скептицизма связана со слабым объяснительным потенциалом сравнительно-культурных исследований. Ведь большинство из них ограничивается лишь фиксацией, констатацией тех или иных культурно обусловленных различий, не претендуя на более или менее состоятельное их объяснение.

Недостаточно просто зафиксировать те или иные различия психологического порядка, обусловленные этнокультурными факторами, какими бы интересными и захватывающими они ни были сами по себе: эти различия должны быть объяснены, показана неслучайность, необходимость возникновения именно таких, а не каких-либо иных содержательных психологических тенденций в рамках данного этноса. Подобное объяснение возможно только при условии глубокого и всестороннего синтеза *двух рядов* закономерностей: этнокультурных и психологических. Здесь очень легко гложет быть показана необходимость синтеза первого и второго направлений в развитии этнопсихологии. Анализ внутренних взаимосвязей в рамках одной этнической культуры существенно обогащается сравнительно-культурным анализом, и в то же время первый необходим для второго.

Третье направление может быть обозначено как "*Взаимодействие культур*". Если первое направление концентрирует внимание на внутренних взаимосвязях социального и психологического в рамках одного и того же этноса, а второй - на сравнении между собой одних и тех же психологических переменных в различных этносах, то сейчас речь идет о проблемах непосредственных межэтнических контактов. Каковы главные итоги взаимодействия и взаимопроникновения культур? Каковы последствия этих контактов – психологические, социальные, культурные? В современных условиях все более интенсивного международного сотрудничества эти вопросы приобретают особую остроту и актуальность.

Несмотря на то, что ряд собственно психологических *проблем*, относящихся к третьему направлению, изучался в рамках других дисциплин - этнографии, демографии, социологии и др., в настоящее время наблюдается явный рост интереса к этим проблемам и в среде профессиональных психологов. Одной из таких проблем является проблема этнических стереотипов, этнических предрассудков, этнической предубежденности. В последнее время появился целый ряд работ, с разных сторон затрагивающих эту важную проблему. Этнографы и социологи очень много сделали в том, что касается качественного описания и распространенности этнических стереотипов. Менее ясны психологические механизмы, лежащие в основе формирования стереотипов и обуславливающие их содержательные, структурные и динамические особенности. Социальные функции стереотипов более понятны, чем их психологические функции. Социальные предпосылки и последствия этноцентризма более понятны, чем его психологическая подоплека. Все это означает лишь одно: необходимы специальные психологические исследования этого вопроса с использованием собственно психологических средств анализа.

Важной проблемой является проверка так называемой "гипотезы контакта", согласно которой непосредственное взаимодействие между представителями различных групп снижает этноцентризм и стереотипность оценок и суждений, создавая климат взаимопонимания и доверия и способствуя, таким образом, общему улучшению отношений между группами. Несмотря на кажущуюся очевидность и убедительность этой гипотезы, проблема значительно сложнее. Как следует из целого ряда специальных исследований, далеко не все и не всякие контакты между представителями различных групп однозначно и прямо ведут к улучшению отношений. В ряде случаев предшествующая напряженность в межэтнических отношениях, недостаток информированности друг о друге, отрицательные установки, наполненные этноцентризмом и предубежденностью, могут привести к прямо противоположному результату – к усилению антагонизма и враждебности.

Каковы же условия организации непосредственных межэтнических контактов, например совместной деятельности представителей различных стран в рамках международных трудовых коллективов? Каким должен быть психологический фон для достижения важных международных договоренностей? Думается, что, несмотря на ряд очень интересных работ в этой области, появившихся в самое последнее время, психологи еще не сказали своего решительного и профессионально обоснованного слова.

Еще одна проблема, иллюстрирующая третье направление этнопсихологических исследований, – проблема этнической идентичности личности в условиях взаимодействия и взаимопроникновения культур. Как и в предыдущих случаях, мы вынуждены констатировать явный дефицит собственно психологических идей и разработок в этой области. Между тем эта проблема имеет, также как и упомянутые выше, огромное теоретическое и практическое значение. Какова роль этнической идентичности в структуре самосознания личности? Как меняется этническое самосознание в условиях межэтнических контактов? Как адаптируется личность к новым этнокультурным условиям? Исследования западных психологов проливают определенный свет на поставленные вопросы, однако нужна не только критика этих в разной степени интересных работ, необходимы собственные, оригинальные отечественные психологические исследования.

Изложенное отражает взгляд на возможную картину этнопсихологических разработок изнутри, с точки зрения собственной логики и потребностей развития самой науки. Но не меньшее, если не большее значение имеют для этого развития и потребности практики. Что касается именно этнопсихологических знаний, то сегодня эти потребности исключительно велики. Начиная с прогноза крупномасштабных, глобальных тенденций развития национальных отношений у нас в стране и за рубежом и кончая совершенно конкретными (но от того вовсе не малозначимыми) вопросами, связанными, например, с необходимостью учета этнокультурной специфики в процессе массовой компьютеризации. Уже приводились примеры того, каким образом этнопсихологические факты и закономерности могут способствовать решению практических вопросов. К сожалению, ответить на многие, если не на большинство, важнейшие запросы практики сегодня советская психология попросту не готова. Многие десятилетия, например, имплицитно признавалось, что этноцентризм, этническая предубежденность, расовые предрас-

судки, стремление к национальной и региональной автономии и так далее – все это существует только за рубежом, обусловлено имманентными пороками буржуазного общества и нас совсем не касается. События последнего времени убеждают, что это далеко не так. Но что, по сути, может сегодня сказать психология о масштабах и сути этих процессов во всей их сложности, неоднозначности, остроте? < ... >

Конечно, можно было бы продолжать перечисление тех теоретических и прикладных проблем, которые относятся к каждому из трех выделенных нами направлений и которые настоятельно требуют широкого развития специальных исследований. Необходимы также дальнейшее уточнение междисциплинарного статуса этнопсихологии и анализ вытекающих из этого последствий. Необходим, безусловно, здесь полностью опущенный специальный анализ методов этнопсихологического исследования. Изложенные здесь соображения о статусе этнопсихологии, причинах отставаний этнопсихологии и возможных направлениях исследований ни в коей мере не претендуют на полноту и завершенность, напротив, все это нуждается в коллективном обсуждении широкого круга заинтересованных специалистов. Подобные дискуссии являются совершенно необходимым условием плодотворного развития советской этнопсихологии. В последующих разделах мы сосредоточим внимание лишь на части поставленных здесь вопросов, а именно на возможностях сравнительно-культурного подхода к анализу психологических явлений, на проблемах межэтнического взаимодействия и этнических стереотипов.

РАЗДЕЛ II. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ МАЛОЙ ГРУППЫ

А.О. Донцов

Личность в группе: проблема сплоченности*

Начало систематического изучения групповой сплоченности относится к концу 40-х гг., когда под руководством Л.Фестингера были выполнены первые специальные исследования. Л.Фестингеру принадлежит наиболее распространенное и употребимое определение групповой сплоченности как "результатирующей всех сил, действующих на членов группы с тем, чтобы удержать их в ней". Почти два десятилетия спустя Д.Картрайт практически повторит первоначальное определение "групповая сплоченность характеризуется тем, в какой степени члены группы желают остаться в ней". Временной интервал между этими двумя идентичными определениями был заполнен поисками ответа на вопрос, какие силы заставляют индивида оставаться членом группы.

Рассматривая представления западных авторов о механизмах образования группы, мы, в сущности, уже выяснили их направленность. Это прежде всего те силы, которые обеспечивают постоянство удовлетворения человека от пребывания в группе. Само же удовлетворение, вспомним, возможно при условии, если субъективная ценность получаемых человеком выигрышей превосходит субъективную значимость затрачиваемых усилий. С этой точки зрения группа удовлетворяет индивида только в том случае, если она обеспечивает превосходство выигрышей над проигрышами, причем большее, чем какая-либо другая. Силы сплочения группы имеют две образующих: во-первых, степень привлекательности собственной группы, во-вторых, сила притяжения других доступных групп. Группу вследствие этого можно определить как совокупность индивидов, связанных так, что каждый расценивает преимущества от объединения как большие, чем можно получить вовне. Из этого, строго говоря, необходимо заключить, что любая группа изначально сплочена. Однако, даже если предположить исходную сплоченность, нельзя обойти вопрос, как она поддерживается во времени и от чего зависит ее постоянство. В попытках решить его исследователи поставили цель найти средства измерить наличный уровень групповой сплоченности и определить, каким способом его можно повысить.

Техника измерения групповой сплоченности включает два тесно соприкасающихся методических подхода. Первый – измерение эмоциональной привлекательности членов группы. Он строится на предположении: чем большее количество членов группы нравятся друг другу, тем привлекательнее группа в целом, тем выше индекс групповой сплоченности. Методический аппарат представлен либо социометрической техникой в различных вариантах, либо специальными шкалами симпатии. Социометрический коэффициент групповой сплоченности –

* *Донцов А.И.* Психология коллектива. Методологические проблемы исследования. М.: Изд-во Моек. ун-та, 1984. С. 39-61.

это как правило, частное от деления числа взаимных положительных выборов на теоретически возможное их количество. В одном из исследований при выявлении неформальных групп в района новостроек он вычислялся, например, как пропорция числа друзей, проживающих в одном дворе с испытуемым, от общего числа приятелей из близлежащей округи. При использовании шкал испытуемые оценивают взаимную симпатию по континууму с полюсами от "очень нравится" до "очень не нравится". Итоговые индексы вычисляют как среднее арифметическое взаимооценок членов группы.

Второй методический подход – изучение эмоциональной оценки группы в целом – представлен техникой шкал – вопросов. В одних случаях испытуемые дают общую оценку группы, "Насколько привлекательна для Вас эта группа?", "В какой степени Вы привязаны к членам данной группы?" В других – оценивают привлекательность собственного членства в ней: "Хотите ли Вы остаться членом данной группы?", "Будь у Вас возможность выполнять ту же самую работу и за ту же самую плату другой группе, что бы Вы сказали насчет перехода?" Итоговые показатели определяются путем усреднения индивидуальных данных. Оценивая этот методический прием, можно присоединиться к оправданному мнению, что столь "лобовые" вопросы не позволяют надеяться на искренние ответы.

Но не только о погрешностях измерительных процедур заставляют задуматься методические подходы к изучению групповой сплоченности в западной психологии. С особой наглядностью здесь вновь обнажается логическая противоречивость понимания интегративных процессов. Нет автора, который не называл бы сплоченность свойством группы как целого, специфически групповым качеством и т. п. Придерживаясь схемы экспериментальных исследований, приходишь, однако, к противоположному выводу: единственная форма "бытия" групповой сплоченности – индивидуальные эмоциональные предпочтения. "Наиндивидуальность" "целостность" лишь *приписываются* сплоченности: главным способом ее эмпирического изучения во всех случаях остается оценка степени удовлетворенности отдельного индивида. Некоторые свойства группы связаны с процессом ее интеграции, только если соответствуют индивидуальной потребности в них.

Отталкиваясь от такого понимания природы группового единства и одновременно порождая его, большинство экспериментаторов пытались выявить факторы и детерминанты сплочения. Другими словами, ответить на вопрос, что и в какой степени способствует интеграции "группового организма"*. Поскольку феномен сплоченности прочно базируется на "законе" взаимного подкрепления как движущей силы любых человеческих отношений, репертуар средств поддержания группового единства, предлагаемых западными авторами, особых неожиданнос-

*Биологическая метафора "групповой организм" широко распространилась в литературе именно благодаря понятию сплоченности, позволившему представить группу как некое автономное единство, образованное благодаря совпадению интересов составляющих его членов и "адаптирующееся" к своему социальному и физическому окружению. Деятельность группы, которая как точно замечает Ж.Пуату, "в конечном счете определяется требованиями производства прибавочной стоимости, предстает здесь как витальная необходимость адаптации состоящего из людей организма".

тей не содержит. Эти средства включают, во-первых, все, что способствует повышению индивидуальных "выигрышей" и позволяет членам группы достичь результата, необходимого для удовлетворения их частных интересов. Во-вторых, все, что уменьшает размер "издержек", затрачиваемых каждым в процессе реализации совместной цели. В-третьих, все, что поддерживает у членов группы ожидания получить дополнительные преимущества от пребывания в ней (престиж группы, ясность целей, четкость средств, особые качества составляющих группу лиц и прочее).

Присмотримся к "трем китам", на которых покоятся благополучие и сохранность группы. Внешне их характеристика традиционна: "выигрыши", "издержки", "удовлетворенность"... Но возникла и новая немаловажная деталь: ни "во-первых", ни "во-вторых" не могут быть реализованы вне перестройки функционального взаимодействия членов группы. Оба эти средства интеграции предполагают лучшую организацию совместного труда, более эффективную кооперацию, требуют полно использовать умения и компетентность каждого, что исключит дублирование усилий и т. п. Только такие меры приводят к радикальному улучшению в соотношении "выигрышей" и "издержек" и повышают долю "прибыли" каждого (вследствие того, например, что уменьшается число лиц, необходимых для решения групповой задачи, либо более адекватно задействуются таланты и способности и так далее).

Итак, хотя продуктивная сторона групповой жизнедеятельности первоначально была вынесена за сферу детерминант группового сплочения, пусть сквозь призму индивидуального благополучия исследователи вынуждены ее рассматривать в связи с проблемой интеграции. Иначе и не могло получиться: определив кооперацию как условие существования группы и ее отличительный признак, нельзя проигнорировать, что самочувствие ее членов зависит от особенностей их совместной деятельности. Обращение к реальным условиям функционирования группы вновь заставляет западных авторов вносить коррективы в ими же созданный теоретический миф о группе как сугубо эмоциональной общности. Таким образом, в число факторов, способствующих интеграции, *de facto* попали явления, относящиеся к обеим внутригрупповым структурам: и внешней, и внутренней.

Систематизировать результаты эмпирического изучения детерминант групповой сплоченности чрезвычайно сложно в силу многочисленности исследований и немалой терминологической путаницы. С показателями сплоченности сопоставлялись все известные внутригрупповые и межгрупповые процессы и феномены: стиль лидерства, процесс принятия групповых решений, коммуникативные сети, степень сходства в установках и взглядах, личностные особенности членов группы, их психофизиологические характеристики и так далее. Оценивая экспериментальные факты, полученные в данных исследованиях, нельзя, конечно, забывать, как узко и односторонне понимались сплоченность и сравниваемые с ней групповые процессы. В большинстве случаев их анализ не выходил за рамки внешне наблюдаемого поведения. Вместе с тем, учитывая эти ограничения, ряд данных можно, по-видимому, использовать как информацию для размышлений, не связанных с концепциями, ради доказательства которых они получены.

Кооперативное поведение. Поскольку кооперация рассматривается как

главный признак группы, обратимся для начала к исследованиям, выявляющим факторы кооперативного отношения к партнеру. Заметим сразу, кооперация в них понималась не столько как объективная взаимозависимость участников совместной деятельности, сколько как особая форма мотивации. Задана она дилеммой: ориентироваться на собственный выигрыш во что бы то ни стало, пусть и ценой чужого поражения, или учитывать запросы других членов группы, возможно, чем-то поступаясь при этом. Экспериментальная ситуация – игра в условиях лаборатории, как правило, для двух человек, один из которых – "сообщник" экспериментатора. В ответ на непосредственные действия наивного испытуемого "сообщник" придерживается какой-либо предписанной экспериментатором стратегии поведения. По заранее известным условиям игры партнеры могут действовать либо в жесткой, конкурентной манере – рискуя, работать только на себя, либо кооперативно – позволяя отчасти выигрывать другому, получать меньше максимально возможного.

Какая стратегия поведения побудит к кооперации партнера, поначалу не выказавшего подобного намерения? Так сформулирована главная задача обширной серии экспериментов М.Дойча. Отправным пунктом при ее решении, согласно М.Дойчу, служит сформулированный им "закон" межличностных отношений, которому автор присвоил собственное имя. Вот что он гласит: "Характерные процессы и эффекты, обусловленные определенным типом социального отношения (кооперативным или конкурентным), имеют тенденцию усиливать вызвавший их тип социального отношения", иными словами, стратегия силы, тактика угрозы или обмана являются как результатом, так и предпосылкой конкурентных связей. Сходным образом стратегия общей проблемы и тактика убеждения порождаются кооперативной ориентацией и акцентируют ее. "Кооперация вызывает кооперацию, конкуренция – конкуренцию", – упрощая, формулирует автор свой закон.

Основываясь на этом законе, М.Дойч предложил помощнику придерживаться одной из четырех стратегий. Первая, названная стратегией "подставь другую щеку", заставляла во всех случаях демонстрировать кооперативное поведение, проявлять альтруизм даже в ответ на атаки или угрозы. Вторая – "некарабельная" стратегия – требовала реагировать оборонительным образом на атаки соперника, действуя так, чтобы "позитивно" противопоставиться его поведению. Третья, именуемая "устрашительной", вынуждала сообщника отвечать угрозой на любое некооперативное действие, контратаковать, если нападали, но в ответ на кооперацию вести себя кооперативно. Четвертая стратегия отнесена к типу "раскаявшийся грешник": первые 15 шагов соучастник играл в угрожающей и агрессивной манере, а на 16-ом – "умиротворял" поведение, избрав одну из трех предыдущих стратегий. Выбор этих стратегий обусловлен тем, что они представляют, по словам М. Дойча, "три основные позиции выявления кооперации". Стратегия "подставь другую щеку" стимулирует кооперативное поведение путем воззвания к "совести" и "доброй воле" субъекта. Стратегия "устрашения" – посредством политики "кнута и пряника", вознаграждающей кооперацию и наказующей отступление от нее. "Некарабельная" стратегия апеллирует к личному интересу субъекта через позитивные стимулы позволяет избежать враждебности и тем самым вызывает кооперацию.

Исходные предположения, в целом оправдавшиеся в результате исследования, состояли в следующем: стратегия "подставь другую щеку" вызовет желание "эксплуатировать" помощника экспериментатора и приведет к его проигрышу. "Некарательная" стратегия окажется наиболее эффективным стимулом кооперативного поведения и приведет обоих партнеров к достаточно высоким результатам. Стратегия "устрашения" будет наименее действенной, кооперативного поведения "наивного" субъекта не вызовет и, более того, спровоцирует низкие результаты игры обоих участников. По поводу стратегии "раскаявшийся грешник" М.Дойч отмечает, что представить способ поведения субъекта довольно трудно. Смена агрессивного поведения стратегией "подставь другую щеку" скорее всего вызовет желание отомстить и приведет к "эксплуатации", причем большей, нежели бы "сообщник" придерживался ее с самого начала. Не исключено, однако, что стратегия "раскаявшийся грешник" будет принята как подлинная и приведет к кооперативному поведению с существенным выигрышем для обеих сторон.

Результаты эксперимента соответствовали гипотезам. Но оказалось, что эффективность той или иной стратегии как средства побудить субъекта к кооперации определяется не столько исходным типом действий "сообщника", сколько характером ситуации взаимодействия. Так, например, "устрашительная" стратегия неэффективна в условиях кооперации, а в конкурентной ситуации весьма действенна. В относительно кооперативной ситуации наиболее эффективна "некарательная" стратегия. В целом же действовало правило: чем менее "устрашающим" было поведение "сообщника", тем охотнее "наивный" субъект прибегал к кооперативным действиям.

Данные других авторов подтверждают выводы М.Дойча. Эффективным средством вызвать кооперацию, отмечает С.Оскам, обобщив литературу по данному вопросу, является гибкая стратегия, учитывающая как характер ситуации, так и особенности поведения партнера. Если партнер в принципе склонен к конкурентному поведению, кооперативные действия он скорее предпримет после серии конкурентных актов. В основе этого эффекта лежит, возможно, закономерность, согласно которой после длительной кооперации конкурентное поведение воспринимается как более враждебное равным образом переоценивается и степень "дружелюбия" кооперативного акта, осуществленного вслед за устойчивым прежде конкурентным поведением. Оценочное отношение к "кооперации" и "конкуренции" выступило в ряде исследований немаловажным фактором выбора стратегии поведения. Если кооперация воспринимается как признак слабости, а конкуренция – силы, индивид предпочитает второй тип поведения.

Кооперативная взаимозависимость и возникающие на ее основе социально-психологические феномены – главное условие, по мнению М.Дойча, предотвращения межличностного конфликта, а если он возник – его продуктивного разрешения. Этому способствуют сопутствующие кооперации: 1) свобода и открытость коммуникативного обмена, которые позволяют точнее сформулировать проблему, использовать знания другой стороны и тем самым расширить сферу способов решения конфликта, 2) взаимная поддержка действий, убеждение в их оправданности и правомерности, которые приводят к ограничению конфликтогенных интересов и умеряют потребность отстаивать только собственную точку зрения; обоюд-

ное осознание проблемы, использование талантов каждой стороны уменьшает необходимость дублировать усилия, 3) дружелюбие, доверие в отношениях сторон стимулируют конвергенцию мнений и увеличивают "чувствительность" к сходству.

Будет ли человек вести себя кооперативно, то есть учитывать интересы партнера по взаимодействию, во многом зависит от того, как он воспринимает его намерения. Человек "доверяет", если исходит из предположения, что действия другого направлены на повышение его благополучия и во всяком случае не наносят ему ущерба. Если же выбор стратегии поведения обусловлен обратным предположением о намерениях партнера, налицо "подозрение" к нему. Развивая "теорию" доверия – подозрительности, М.Дойч выдвигает серию гипотез об условиях восприятия намерений другого как альтруистических. По его мнению, "люди склонны интерпретировать намерения других как альтруистические (несущие им пользу), когда верят в любовь с их стороны, и не склонны – если этой верой не обладают". Убежденность человека в симпатии другого определяется: 1) объемом "выгод", ранее предоставленных этим другим; 2) частотой их получения в ситуации несходства установок; 3) степенью уверенности в том, что действия другого, пошедшие ему на пользу, не были вынужденными, 4) степенью уверенности в благоприятных последствиях действий другого еще до того, как эти действия произведены; 5) убежденностью, что выгода, извлекаемая другим человеком из собственной "благотворительности", менее значительна, чем та, которую получает он; б) уверенностью, что другое лицо, оказывая благодеяние, несет некоторые убытки.

Как правило, исследователи называют три условия, способствующие взаимному доверию сторон. Первое – присутствие так называемых "третьих" (нейтральных) лиц. Их главная функция – облегчить участникам взаимодействия, особенно в ситуации конфликта, совершение взаимных уступок, причем так, чтобы эти уступки не воспринимались как признак слабости и не повышали уровень притязания партнера. Здесь обычно отмечается, если два человека испытывают сходные чувства к "третьему" лицу, они с большей симпатией относятся друг к другу (при условии, что отношение каждого из них к этому "Третьему" не претендует на исключительность). Вторым условием доверительных отношений является характер коммуникативных связей взаимодействующих сторон. Если каждый из партнеров имеет возможность получить предварительную информацию о действиях другого, взаимное доверие более вероятно. Сама возможность общения, по данным ряда авторов, увеличивает кооперацию во взаимодействии.

Третье условие, от которого зависит степень взаимного доверия, – личностные особенности участников взаимодействия. По-видимому, их влияние является наименее изученным: полученные данные либо незначимы, либо противоречивы. Самой существенной личностной детерминантой в исследованиях выступает так называемый "тип личности", под которым понимается приверженность человека к кооперативным или конкурентным методам взаимодействия. Подчеркивается, что у людей, кооперативно или конкурентно настроенных, формируются различные представления о причинах поведения другого человека: "конкурентный" убежден, что другой также конкурентен, "кооперативный" предполагает в партнере как те, так и другие мотивы. По вопросу о том, женщины или мужчины более коопера-

тивны, треть исследований свидетельствует о большей склонности к кооперации у мужчин, треть результатов приводит к противоположному заключению, в оставшейся трети различия не установлено. Однозначно определить соотносительный вес личностных и ситуационных факторов в детерминации поведения человека (в том числе и в установлении доверительных отношений) фактический материал не позволяет. По мнению многих исследователей, наиболее вероятно, что в простых ситуациях большую роль играют личностные характеристики, в сложных и стрессовых преобладают ситуационные. Вместе с тем исследования последних десяти лет показали, что значимость ситуационных факторов систематически недооценивалась, и они сильнее влияют на поведение человека, чем было принято полагать.

Подводя итоги изучения кооперативных тенденций в поведении членов группы, М.Дойч счел необходимым подчеркнуть, что кооперация сама по себе не является панацеей от конфликтов. В ряде случаев она может быть даже "преждевременна", и тогда нивелировка различий, акцентирование сходных позиций не только отрицательно скажутся на решении совместной проблемы, но и породят излишние трения. Несколько переиначив выражение М.Дойча, смысл этого предостережения можно выразить так: узы кооперации до тех пор хороши, пока результативны и не обременительны. "Существуют, – резюмирует М.Дойч, – различные виды связи, но все они важны лишь в контексте достижения центральной цели".

Сходство ценностных ориентаций и взглядов. Мысль о том, что близость ценностей, установок, позиций может быть основой тяготения одного человека к другому или группе в целом, прочно утвердилась в современной социальной психологии. Почему для человека более привлекательны тот индивид или социальная общность, взгляды которых он разделяет? От чего зависит сходство мнений и какую роль оно выполняет в жизнедеятельности группы и личности? Вот два основных вопроса этого направления исследований групповой сплоченности.

Прежде чем привести предлагаемые западными психологами ответы на первый из них, уточним, что представляет феномен, о котором идет речь. Исследователь, выявив систему ценностей и предпочтений человека, знакомит его с мнениями по тому же поводу, принадлежащими другим людям, и просит оценить возможное эмоциональное отношение к ним. Предъявленные мнения (показываются якобы заполненные другими идентичные вопросники) варьируют от полного совпадения с позицией испытуемого до абсолютного несоответствия с ней. Оказалось, чем ближе чужое мнение к собственному, тем симпатичнее высказавший его человек. Это правило имело и обратную сторону: чем привлекательнее некто, тем большего схождения взглядов от него ожидают. Убежденность в этом настолько высока, что разногласий и противоречий с позицией привлекательного лица испытуемые попросту не склонны замечать. Некоторые авторы подчеркивают, что для межличностной привлекательности важно не столько действительное сходство ценностей, сколько его перцепция. Как показано в одном из исследований, хотя и действительное, и воспринимаемое сходство в установках возрастают в прямой зависимости от эмоционального притяжения, воспринимаемое сходство теснее коррелирует с привлекательностью, чем фактическое. Основным психоло-

гическим результатом сходства в ценностях, полагают большинство авторов, является облегчение и интенсификация процессов непосредственного взаимодействия и взаимоотношений. Этот вывод подтверждается, в частности, тем, что при некоторых типах взаимоотношений взаимоприятельность выше не при совпадении, а при дополнительности установок (по принципу притяжения противоположностей).

Таковы исходные эмпирические факты, когда предметом анализа являются взаимоотношения двух людей. По аналогии делается заключение и об отношении человека к группе: он в большей степени тяготеет к общности, ценности которой разделяет и где его собственные взгляды находят сочувствие и поддержку. Почему человек стремится к людям и группам, с установками и позициями которых он солидарен? Как правило, при объяснении этой закономерности западные психологи используют два рода аргументов. Первый апеллирует к индивидуально-психологическим особенностям личности, второй – к социально-психологическим особенностям группы.

В первом случае утверждается, что поиски согласия с мнением других людей обусловлены потребностью в социальном признании, обеспечивающем личности защищенность и эмоциональный комфорт. Такой позиции придерживается, например, Т.Ньюком, в работах которого понятие "согласие" занимает особое место. "Под понятием "согласия", – пишет он, – я подразумеваю ни больше, ни меньше, как существование у двух или более личностей сходных ориентаций по отношению к чему-нибудь". Несогласие, полагает автор, сопровождается эмоциональной напряженностью во взаимоотношениях, согласие же, напротив, уменьшает возможность ее возникновения. Согласие, сходство мнений, если следовать рассуждениям Т.Ньюкома и многих других авторов, – это прежде всего следствие взаимного приспособления во имя душевного равновесия. Близость ценностных ориентаций в данной схеме выступает не как итог личной убежденности каждого, а как внешнее "приноравливание" поведения к гарантирующим спокойствие ценностным стереотипам и штампам. Помимо воли авторов. Здесь вновь проглядывает западная модель человека, удел которого – непрестанное приспособленчество.

Во втором случае необходимость согласия объясняется спецификой внутригруппового "бытия" человека. Она состоит в том, что он по необходимости взаимосвязан с другими в процессе реализации Цели и делит с ними как успех, так и неудачи. Поскольку удовлетворение потребностей каждого обусловлено совместным успехом, а тот, в свою очередь, зависит от согласованности мнений о цели и средствах ее достижения, обеспечение согласованности становится предметом заботы всех членов группы. Удовлетворенность каждого тем менее вероятна, чем сложнее достигнуть согласия, всякое противоречие непосредственно угрожает личным, а потому и групповым интересам. Продвижение группы к общей цели порождает, согласно данной концепции, своеобразное "давление к единообразию", состоящее из двух образующих. Первая определена силой индивидуальной мотивации: несогласный с группой человек воспринимает себя как препятствие на пути достижения значимой для него общей цели, от которой он ждет персонального удовлетворения. Вторая образующая "давления к единообразию" задана силой общегрупповой мотивации: чтобы достичь цели, члены группы постоянно

должны предпринимать усилия, дабы вернуть любого "отклонившегося" в лоно большинства.

Даже в тех случаях, когда цель неоднозначна и допускает возможность различных трактовок, член группы обязан пожертвовать собственным мнением в пользу общегруппового стандарта. Целесообразность подчинения продиктована тремя обстоятельствами. Во-первых, полагают некоторые авторы, переубеждать других менее "экономично" для личности, чем изменить свою позицию. Во-вторых, присоединившись к мнению большинства, пусть явно неверному, но единодушному, человек не несет индивидуальной ответственности за общий исход дела. Распределение ответственности между членами группы предопределяет выявленную в многочисленных исследованиях большую рискованность групповых решений по сравнению с индивидуальными. В-третьих, длительно упорствуя на своем, человек оказывается перед угрозой изгнания из группы, поскольку его "уговаривание" становится чрезмерно хлопотным для остальных. "Точность выполнения и качество конечного продукта группы, – подчеркивает Б.Коллинз, – улучшатся, если группа исключит худших членов из своего состава, чем будет помогать им".

Как следует из приведенных аргументов, главное условие поддержания группового единства – подчинение групповому давлению. Что же остается на долю человека, коль скоро в данной схеме ему попросту отказано в праве на собственное мнение? По точной оценке П.Н.Шихирева, "образ индивида, вырисовывающийся в этих исследованиях, можно уподобить несчастной крысе "гамма", занимающей нижнюю ступеньку в иерархии крысиной стаи, то есть существу забитому, безответному и всеми вышестоящими закусанному". Итак, отказ от императива безусловного индивидуализма как движущей силы поведения? По внешним признакам, возможно, так; по сути, безусловно, нет. Принцип анализа остался тем же, сменилась разве что "вывеска": на место индивидуального эгоизма подставлен групповой, источником которого является все тот же прагматизм, но уже "совместный".

Корпоративный дух (называемый иногда в специальной литературе "группоцентризмом") утверждается решающей предпосылкой всех форм группового сплочения. И утверждение это отнюдь не случайно. Сплоченность, по мнению западных авторов, определена двумя основными факторами: степенью привлекательности собственной и иных групп. Группа сплочена лишь при условии, если приверженность индивидов к ней сильнее тяготения к другим группам. Характерна закономерность, установленная многими американскими и западноевропейскими исследователями: внутригрупповая симпатия и сплоченность сопровождаются антипатией и враждебностью к другим группам. Наличие подобной взаимосвязи практически никем из западных специалистов не оспаривается, дискуссия идет о том, что является причиной, а что – следствием: внутригрупповое согласие провоцирует межгрупповую враждебность или наоборот.

Согласно первой из двух точек зрения, внутригрупповая сплоченность является причиной внегрупповой враждебности. Последовательность рассуждений приблизительно такова. Любая организованная группа неизбежно сталкивается по ходу деятельности с разного рода трудностями и ограничениями. Они порождают

напряженность и противоречия в отношениях членов группы, накапливаясь, могут вызывать стресс и агрессивность. Полного "выхода" внутри группы агрессивность не имеет: конфликтуя со "своими", можно оказаться "чужим", да и другие этого не позволят. "Выход" для негативных переживаний и агрессии, однако, должен быть найден. Здесь-то в качестве наиболее подходящей и безопасной "жертвы" и возникает другая – чужая – группа. Противоречие, несогласие, напряженность как бы выталкиваются за пределы своей группы и приписываются другой, которая начинает восприниматься как истинный источник неприятностей. Этой другой группе отныне и суждено выполнять незавидную роль "козла отпущения". По данным Р.Левайна и Д.Кемпбелла, наиболее полно изложивших рассмотренный подход, самыми яркими сторонниками своей и противниками других групп являются те члены группы, которые испытывают наибольшие ограничения и трудности.

Вторая точка зрения, как это нередко бывает противоположна первой: внутригрупповая сплоченность трактуется как следствие межгруппового конфликта. Межгрупповой конфликт, предполагающий угрозу извне, мобилизует защитные механизмы группы, отвечающей единством на опасность. Ослабление внешней угрозы увеличивает вероятность возникновения подгрупп, разрушающих внутригрупповую солидарность. Таковы, вкратце, группоинтегрирующие последствия межгрупповых столкновений, отмеченные одним из основателей американской "конфликтологии" Л.Козером и согласующиеся с мнением многих других авторов. М.Дойч, в частности, установил, что ситуация межгруппового соревнования стимулирует внутригрупповую сплоченность.

*У. Беннис,
Г. Шепард*

Теория группового развития*

При анализе взаимосвязанных свойств группы необходимо установить критерии, с помощью которых может быть установлено развитие, приобретение или движение к зрелости. С этой точки зрения группы в чем-то аналогичны личности: зрелая группа отчетливо осознает, что она делает**. Такая группа способна разрешать свои внутренние конфликты, мобилизовывать свои ресурсы и предпринимать преднамеренные действия, только если они имеют смысл с точки зрения согласованного знания. Личность способна разрешить свои внутренние конфликты, мобилизовывать свои ресурсы и предпринимать разумные действия только тогда,

* *Беннис У., Шепард Г.* Теория группового развития // Современная зарубежная социальная психология. Тексты / Под ред. Г.М.Андреевой, Н.Н.Богомоловой, Л.А.Петровской. М.: Изд-во Москва, 1984. С. 142-161.

** Эта теория основана главным образом на наблюдениях, проводимых в течение пятилетнего периода при обучении студентов "групповой динамике". Основной задачей этого семинара, как это объявлялось руководителем, являлось улучшение системы коммуникации в группе самоанализа.

когда тревожность не нарушает способности извлекать уроки из личного опыта, анализировать, дифференцировать и делать прогнозы. Тревожность препятствует адекватному функционированию внутриличностной системы коммуникации, а улучшение способности извлекать пользу из собственного опыта связано с преодолением тревожности как источника нарушений. Аналогичным образом развитие группы включает в себя преодоление препятствий эффективной коммуникации между членами группы *или* совершенствованию методов достижения согласия и выработке критериев согласованности. Отталкиваясь от салливеровского определения личностной зрелости, мы можем сказать, что группа достигла стадии эффективной коммуникации, каша члены группы обладают "адекватными средствами анализа группового опыта, такими, которые позволяют отличать или устанавливать соответствие прошлому опыту, а также предвидеть события близкого будущего, что позволяет поддерживать уверенность в себе и обеспечивать удовлетворение потребностей без угрозы потери самооценки".

Проведено относительно мало исследований феноменов группового развития*. Данная работа представляет собой общий набросок теории развития тех групп, целью которых является улучшение внутригрупповой структуры коммуникаций.

В группе незнакомых лиц, встретившихся первый раз, существует множество препятствий для эффективной коммуникации. Чем более неоднородна группа по своему составу, тем в большей мере она становится миниатюрным хранилищем опыта межличностного взаимодействия для каждого члена группы. Проблемы понимания взаимоотношений, которые возникают в каждой конкретной группе, в определенной мере являются неповторимым результатом специфического сочетания личностей, входящих в группу. Но для построения теории группового развития с широким полем приложения необходимо выделить те основные области внутренней неопределенности или препятствия эффективной коммуникации, которые являются общими для всех групповых ситуаций при определенном наборе условий окружающей среды. Эти области должны быть стратегическими в том смысле, что, пока группа не изобретет методы уменьшения неопределенности в этих областях, невозможно уменьшить неопределенность в других областях, а также в отношениях группы с ее окружением.

Две главные области внутренней неопределенности: зависимость (отношения власти) и взаимозависимость (личные отношения).

Исходя из повседневного опыта, по крайней мере, в нашей собственной культуре могут быть выделены две главные области внутренней неопределенности. Первой из них является область ориентаций членов группы на власть или, говоря более обобщенно, на взятие и распределение власти в группе. Другой областью является область ориентаций членов группы друг на друга. Эти области не

* Лучшим примером в этой области является работа Г.Телека и У.Диккермана, результаты которой были использованы при разработке данной теории. Их исследование проводилось на группах тренинга в Национальной лаборатории тренинга группового развития в Бетеле. Эти группы по своим целям и функциям были аналогичны группам семинара в Массачусетском технологическом институте.

являются независимыми друг от друга: определенная часть ориентаций членов группы друг на друга будет связана с определенной структурой власти. В то же время эти два вида ориентаций различны как различны понятия власти и любви. Многие авторы использовали их в качестве исходной точки для анализа группового поведения.

В своей работе "Психология масс и анализ человеческого "Я" Фрейд отметил, что "каждый член группы связан либидозными связями с одной стороны с лидером, а с другой – с остальными членами группы". Хотя оба вида связей названы им либидозными, он не был уверен в том, "как эти два вида связей относятся друг к другу, сходного ли они вида и значения и как они должны быть психологически описаны". Не углубляясь в решение этих вопросов, он отмечает, что (для церкви и армии) "одна из них, связь с лидером, по-видимому, является более влиятельным фактором, чем те, которые установлены между членами группы".

Несколько позже, Шутц сделал эти два параметра основными в своей теории групповой совместимости. Согласно Шутцу, основной детерминантой совместимости является определенная гармонизация ориентаций на власть и ориентаций на личностную близость. Байон несколько по-иному обозначил основные параметры группы. Его категории – "зависимость" и "партнерство", что соответствует нашим областям "зависимости" и "взаимозависимости"; к ним он присовокупляет категорию "схватка – бегство". Последняя категория служит лишь для обозначения альтернативных способов поведения; с нашей точки зрения, категория "схватка – бегство" может быть полезна для характеристики методов, используемых группой для сохранения стереотипизированной ориентации в определенной субфазе развития.

Суть теории группового развития состоит в том, что основными препятствиями для установления эффективной коммуникации признаются те ориентации на власть и близость, с которыми индивид входит в группу. Бунт, подчинение или уход как типичные реакции на тех, кто олицетворяет власть; деструктивное соперничество, эмоциональное подавление или уход как типичные реакции на сверстников препятствуют установлению согласованного осмысливания совместного опыта. Поведение, определяемое этими типами ориентаций, направлено на порабощение других, порабощение себя другими или на разрушение ситуации. Следовательно, они препятствуют установлению, уточнению и достижению принятых группой целей.

В соответствии с наблюдениями Фрейда, ориентация на власть рассматривается как первичная или частично детерминирующая ориентацию на других членов группы. В своем развитии группа осуществляет переход от концентрации внимания на отношениях власти к переносу внимания на межличностные отношения. Этот переход определяет две главные фазы развития группы. Внутри каждой фазы выделяются по три субфазы, что является следствием амбивалентности ориентаций в каждой области. А именно в фазе власти ("зависимости") группа осуществляет движение от концентрации внимания на подчинении через концентрацию внимания на непослушании к разрешению проблемы зависимости. В течение межличностной фазы (или фазы "взаимозависимости") группа движется от фиксации внимания на идентификации между членами группы через кон-

центрацию внимания на индивидуальной идентичности к разрешению проблемы взаимозависимости.

Аспекты личности, релевантные групповому развитию

Аспекты личности членов группы, в наибольшей степени связанные с групповым развитием, обозначены здесь, как и у Шутца, как межличностный аспект и аспект зависимости.

Аспект зависимости представляет собой типичные индивидуальные структуры отношений к лидеру или к системе норм. Те члены группы, которые принимают правила, процедуры, повестку дня, эксперта и так далее, называются "зависимыми". Члены группы, которые не принимают структуру власти, называются "контрзависимыми".

Межличностный аспект складывается как типичная структура отношений члена группы к межличностной близости. Те члены группы, которые не успокаиваются, пока не установят относительно высокую степень близости со всеми остальными, назывались "сверхличностными". Те члены группы, которые стремятся избегать близости с кем бы то ни было, названы "контрличностными". С точки зрения психодинамики, члены группы, которые проявляют определенную компульсивность в принятии роли крайне зависимого, крайне контрзависимого, крайне сверхличностного или крайне контрличностного, являются "конфликтными". Так, лицо, которое постоянно занимает зависимую позицию по отношению к любой и всякой власти, тем самым приобретает убеждение, что ко всякой власти нельзя относиться с доверием; помимо того, он не может использовать свой опыт в регулировании своих будущих действий. Следовательно, глубокие, но не осознанное недоверие, по-видимому, связано с демонстрируемым поведением послушания и поэтому как крайне зависимый, так и крайне контрзависимый являются конфликтными личностями. Наличие конфликтности объясняет случающиеся иногда драматические переходы от экстремальной зависимости к экстремальной мятежности. С этой точки зрения контрзависимость и зависимость, хотя логически и являются противоположными полюсами шкалы, психологически весьма близки друг к другу.

"Бесконфликтная" или "независимая" личность, которая умеет делать выводы из своего опыта лучше, а оценивать настоящую ситуацию более адекватно, конечно же, может иногда действовать по линии подчинения или бунта. С точки зрения психодинамики, различие между бесконфликтным и конфликтным устанавливается довольно легко. Если исходить из наблюдаемого поведения, то бесконфликтный лишен компульсивности и, что знаменательно, у него не возникает нарушений в коммуникации, столь характерных, скажем, для конфликтного зависимого, который демонстрирует подчинение в той части коммуникации, которую он осознает, и недоверие или бунтарство в той части своих коммуникаций, которые им не осознаются*. Лица, которые неконфликтны по отношению к аспектам

* Шутц сконструировал тест, с помощью которого можно измерять "конфликтность" и "независимость" по отношению к каждому параметру: независимости и близости, а также к третьему – "уверенности" или степени открытости, с которой индивид выражает свои убеждения в группе.

зависимости и межличностным отношениям, рассматриваются как обеспечивающие основное продвижение группы к эффективной коммуникации. А именно действия членов группы, неконфликтных в отношении проблем данной фазы группового развития, являются причиной перехода группы на следующую фазу. Такие действия называются барометрическими событиями, а их инициаторы называются катализаторами. Эта часть теории группового развития основывается на положениях теории Рэдла, касающихся "инфекционности неконфликтных по отношению к конфликтной личностной констелляции**". Катализаторы (Рэдл называет их "центральными фигурами") являются лицами, способными уменьшить неопределенность, характерную для данной фазы. "Лидерство", с точки зрения группового развития, может быть определено посредством катализаторов, способствующих переходу группы от одной фазы к другой. Такой взгляд на предмет обеспечивает основу для определения того, какие роли необходимы для группового развития. Например, можно ожидать, что группа столкнется с большими трудностями при решении проблемы власти и влияния, если в ней не будет таких людей, которые неконфликтны по отношению к зависимости.

Фазы группового развития

В вышеприведенном обзоре изложены основные положения теории группового развития. Поскольку невозможно описать конкретный групповой опыт, из которого вычленилась теория мы можем сделать шаг в этом направлении, обсуждая более подробно то, что, как нам представляется, является основным на каждой фазе. Нижеследующее описание в большей мере содержит интерпретацию, и мы выделяем то, что нам кажется существенным на каждой фазе, даже когда представлены и менее существенные темы. В ходе абстрагирования, стереотипизирования и интерпретации некоторые сведения о групповых процессах утрачиваются. К примеру, каждая встреча группы в определенной степени есть повторение предыдущей и предвосхищение последующей. Это означает, что поведение может быть как "регрессивным", так и "развивающим"*.

** Подробное обсуждение положений теории см. у Ф.Рэдла. Рэдл, следуя высказываниям Фрейда, показал, что возможно совершение группового действия вследствие искупления вины, когда неконфликтная личность освобождает конфликтную посредством магии инициативного действия. Возможно, верно и то, что людям нравятся те, кто не раздувает конфликта, и они чувствуют себя более совместимыми с ними. К примеру, высоко амбивалентная личность, которая строит свое поведение строго по линии подчинения, может негативно реагировать на индивидов, которые представляют другой полюс амбивалентности, крайне мятежных индивидов. Несомненно, это свехупрощено и схематично, так как существуют свидетельства справедливости противоположного, то есть того, что люди ищут в других те аспекты, которые менее приемлемы для сознания. Обратим внимание на работу ХЛассуэлла, хотя и написанную еще в 1932 г., но весьма современную по своему подходу. Он показал, как устанавливаются Я, Оно и Сверх-Я в группах администрации. Кроме того, есть случаи, которые, по-видимому, показывают, что мы можем быть одновременно и тревожными и комфортными с людьми, которые воплощают наши бессознательные силы, возможно, в зависимости от угрозы самооценке.

* Необходимо иметь в виду, что важными факторами группового развития являются поведение руководителя и соблюдение некоторых основных правил группового взаимодействия. Описание и обсуждение этих аспектов представлено в другой статье.

Фаза 1: зависимость

/1/ Субфаза 1: Зависимость – Бегство. Первый день жизни группы характеризуется поведением, при котором отдаленной и в то же время актуальной целью является избегание тревожности. Обсуждение сводится большей частью к бесплодному поиску общей цели. Что-то в этом поведении, направленном на поиск безопасности, характерно для всех участников; например, члены группы могут рассказывать друг другу забавные и безобидные случаи из своей биографии. Некоторые виды поведения специфичны, например болтовня, рассказывание анекдотов, интеллектуализирование.

Поиск общей цели направлен на устранение причин тревожности и не удовлетворяет актуальной потребности в безопасности. Но, поскольку бросающаяся в глаза скука в этой ситуации есть метод борьбы с тревожностью посредством отрицания ее близости, поиск общей цели есть не то, что декларируется. Лучше всего понимать ее как мольбу о зависимости. Руководитель, а не отсутствие цели – вот причина опасности. Такая интерпретация скорее всего будет яростно отрицаться группой, но, по-видимому, она отвечает действительности. Чаще всего члены группы ожидают, что руководитель установит правила игры и будет поощрять за успехи. Предполагается, что он знает, какими являются цели или какими они должны быть. Следовательно, его поведение рассматривается как "техника", он лишь замысловато играет. Видимость бесплодного поиска целей является для него предлогом, чтобы сказать группе, что нужно делать путем демонстрации как их беспомощности без него, так и их желания действовать под его руководством для его одобрения и защиты.

До этого мы говорили о ведущей теме в жизни группы. Существует много второстепенных тем, и даже по отношению к главной теме есть различия между членами группы. Для одних предмет наибольшей озабоченности – проверка способности руководителя повлиять на их будущее. Для других – повышение тревожности связано с чувством беспомощности в ситуации угрозы потери покровителя. Эти альтернативы могут рассматриваться как начальные этапы адаптации контрзависимых и зависимых. Лица с зависимой ориентацией ищут преимущественно намеков руководителя на то, как себя вести и в каком направлении следовать, удивительно, но иногда они приходят к выводу, что лидер должен хотеть именно этого. Те, у кого контрзависимая ориентация, стремятся найти в поведении руководителя то, что дало бы им основания для бунта, и, что парадоксально, могут даже требовать, чтобы он осуществлял руководство и дал правила поведения именно потому, что он этого не делает.

Неопределенность ситуации на данном этапе для некоторых становится невыносимой и предлагается целый ряд бесполезных решений, нередко уникальных. Тревога о программе следующих встреч, по-видимому, разделяется всеми и даже делаются намеки на то, чтобы сформулировать повестку дня следующих собраний.

Эта фаза характеризуется демонстрацией поведения, которое в прошлом получало одобрение со стороны руководства. Так как встречи имеют отношение к проблематике группового поведения или человеческих отношений, то участники нередко говорят на эти темы, удовлетворяя предполагаемые ожидания руководи-

теля и демонстрируя компетентность, заинтересованность и успехи в этой области (здесь первыми берут слово бывшие сержанты, руководители студенческих организаций и так далее). Нередко обсуждаются такие темы, как бизнес, политическое лидерство, дискриминация и сегрегация. На этой фазе выступления участников направлены на то, чтобы получить одобрение со стороны руководителя, чьи реакции на каждое выступление являются предметом скрытого наблюдения. Если руководитель согласится с выступающими или если он скажет, что предмет обсуждения (например, дискриминация) может иметь отношение к членам данной группы, он не удовлетворит их потребностей. Адекватность его интерпретаций не имеет никакого значения. Никто не введен в заблуждение поведением "бегства", состоящим в обсуждении проблем, не связанных с группой, и меньше всего – членами группы. Тем не менее, обсуждение этих тем наполнено опасной неопределенностью, и поэтому высказывания руководителя вежливо игнорируются, как игнорируются неловкости в компании, собравшейся на чашку чая. Попытки получить одобрение, основанные на имплицитном предположении о потенциальной способности руководителя, творить добро и зло, продолжаются до тех пор, пока активные члены группы не исчерпают тот поведенческий репертуар, который приносил им успех в прошлом.

/III/ Субфаза 2: Контрзависимость – Бегство. Поскольку руководитель не имеет никакого успеха в удовлетворении потребностей группы, дискуссия принимает иной оборот и внешне зависимая фаза начинает сменяться контрзависимыми реакциями. Во многих отношениях эта субфаза является наиболее стрессогенной и неприятной в жизни группы. Она отмечена парадоксальным перерождением роли руководителя в роль всемогущего и безвластного и разделением группы на две враждующие подгруппы. На субфазе 1 выражения враждебности находятся под строгим контролем, если делается обмолвка, в которой может быть усмотрена враждебность, особенно по отношению к руководителю, члены группы приходят в замешательство. Теперь же выражения враждебности становятся более частыми и нередко поддерживаются другими членами группы или же встречают столь же враждебные ответы. Вопросы власти более явно занимают членов группы на этой субфазе. Вновь возникает тема лидерства, но подоплекой обсуждения уже не является просьба о зависимости. Обсуждение проблемы лидерства на субфазе 2 является, в частности, способом указать на некомпетентность руководителя выступать в роли лидера. С другой стороны, это обсуждение воспринимается другими членами группы как претензии на лидерство со стороны любого члена группы, который принимает участие в дискуссии.

Основными признаками этой субфазы являются следующие:

1. Образуются две противостоящие друг другу подгруппы, в целом включающие в себя большинство членов группы. Знаменательно, что эти подгруппы имеют разногласия по поводу необходимости лидерства или "структуры". Одна подгруппа пытается избрать председателя, организовать рабочий комитет, установить повестку дня или еще каким-либо образом установить "структуру" собрания, другая подгруппа противится всем этим попыткам. Первоначально это выглядит просто как интеллектуальное несогласие по поводу будущей организации групповой активности. Но вскоре это превращается в нечто, способное уничто-

жить всякую видимость группового единства. Расчленение выражается и осуществляется разными способами: голосование является наилучшим способом подчеркивания раскола; нередко высказываются суждения о том, что группа слишком велика и необходимо разделиться на подгруппы для более частых встреч; председатель может быть избран, а затем будет игнорироваться как воплощение групповой бездеятельности. Хотя механизмы контроля сами по себе признаются как необходимые и желательные, никто не хочет уступать права лидерства и контроля кому бы то ни было. Отречение руководителя создало вакуум власти, но никому не позволено заполнить этот вакуум.

2. Освобождение от послушания руководителю происходит весьма быстрыми темпами. В лучшем случае его считают неэффективным, в худшем – препятствием на пути к прогрессивному развитию группы. Его игнорируют и "задирают" почти одновременно. Его выступления воспринимаются контрзависимыми как попытки остановить прогрессивное развитие группы, а зависимыми – как слабые и неуместные заявления. Его молчание рассматривается зависимыми как дезертирство, контрзависимыми – как манипуляция. Большая часть групповой активности может рассматриваться как издевательство над руководителем в связи с его неспособностью удовлетворять потребности и ожидания, за постановку группы в неприятную ситуацию, за то, что он оказался "наихудшим сортом" руководящего лица – слабым и некомпетентным или манипулирующим и лицемерным. Непонимание или игнорирование его замечаний, предположения, что его высказывания являются параноидальными фантазиями, демонстрация того, что группа распалась, высказывания о нем в прошедшем времени, как если бы он отсутствовал – все это наказание за его неэффективность.

В то же время, как и на первой субфазе, мудрость, сила, компетентность руководителя явным образом не оспариваются, но скрытно ставятся под сомнение; на второй субфазе признание того, что он некомпетентен и беспомощен, явным образом не заостряется, но скрытно подвергается сомнению. Из этих скрытых сомнений возникает вера во всемогущество руководителя. Ни одно обвинение в адрес руководителя не признается таковым членами группы; действительно, если руководитель выскажет предположение, что члены группы чувствуют потребность наказать его, то скорее всего они ответят обиженным или презрительным тоном, что все происходящее не имеет к нему никакого отношения, руководитель все еще слишком импозантен и грозен для того, чтобы ему можно было бросить открытый вызов. Существует тайная надежда, что хаос в труппе есть часть плана маэстро и в действительности он ведет их правильным путем. То, что он и в действительности беспомощен, как они предполагают, или, что это не его, а их собственная неудача, – являются пугающими альтернативами. По этой причине субфаза 2 в своей принципиальной основе мало чем отличается от субфазы 1. Существует тайная надежда, что руководитель прекратит весь этот бедлам, которым сменилась благопристойная неопределенность, и начнет выполнять надлежащую роль (так что зависимые смогут кооперироваться с ним, а контрзависимые сметут привычно бунтовать).

Субфаза 2 тем самым приводит группу на грань катастрофы. Руководитель постоянно терпит неудачи в удовлетворении потребностей группы. Никто не ос-

меливается бросить ему прямой вызов, члены 1 группы включены во взаимно разрушительное поведение: фактически группа угрожает самоубийством как наиболее крайним выражением покорности*. Но потребность наказать руководителя столь сильна, что его действия по спасению положения действительно должны быть магическими.

/III/ Субфаза 3: Разрешение – Катарсис. Руководитель не обладает такими магическими средствами. Решение групповых трудностей в этот момент зависит от наличия в группе других сил, которые до этого времени не действовали или же были неэффективными. На первый план на субфазах 1 и 2 выходили лишь разрушительные аспекты событий. Однако одновременно происходила, хотя и менее явным образом, мобилизация конструктивных сил. Во-первых, в каждой из конфликтующих группировок возникали отношения взаимной поддержки. Члены группы больше не ощущали себя изолированными и беспомощными. Во-вторых, роль руководителя, кажущегося бессильным или манипулятивным в аспекте ориентации на зависимость, могла также восприниматься как разрешающая свободу действий. В-третьих, его интерпретации, хотя внешне и игнорировались, но втайне к ним прислушивались. И – что предполагается в обоих случаях – некоторые члены группы в меньшей мере, чем другие, являются пленниками дилеммы "зависимость-контрзависимость". Эти лица, названные независимыми, были сравнительно неэффективными в 1 группе по двум причинам. Во-первых, у них не образуется тесных связей с членами обеих враждующих подгрупп, так как они не идентифицируются ни с одной из них. Обычно они тратят свою энергию на бесплодные усилия добиться компромисса при возникновении внутригрупповых разногласий. Поскольку их отношения к власти менее амбивалентны, чем у остальных членов группы, они обычно принимают за "чистую монету" то, что выдвигается в качестве объяснений разногласий в группе – к примеру, нужен ли в группе избираемый председатель – и пытаются быть посредниками. Аналогичным образом, они проявляют тенденцию почти буквально принимать роль руководителя и его интерпретации. Однако его интерпретации кажутся им неадекватными, поскольку к ним лично они имеют меньшее отношение, чем к остальным участникам*.

* Нередко группа выбирает темы, способствующие разделению 1 группы, например выделению группы либеральных северян и консервативных южан. В этом можно видеть свидетельство того, что типично происходит на этой субфазе – "самовыполняющиеся пророчества!". То есть, определенные, основные темы предопределяют раскол группы, что служит лишь для подтверждения ее бесполезности и несогласованности.

* Двусмысленность ситуации, в особенности неясность и неопределенность роли руководителя, способствует возникновению "черно- белых" реакций высоко амбивалентных членов группы. Результатом этого, как утверждает Френкель- Брунsvик, являются "пренебрежение реальностью и поиск не критичного и безоговорочного принятия или отвержения других людей. Упорствование в таком подходе требует отбрасывания тех аспектов реальности, которые представляют собой возможные угрозы этому подходу". Другая интересная интерпретация представлена в работе Флугеля.

Субфаза 3 с этого момента является наиболее критической и недолговечной в жизни группы. Происходит внезапный сдвиг в самом основании группового действия. Это действительно переходная фаза – когда она завершается, все остальное идет так стремительно и скоротечно, что кажется, что конец субфазы 2 напрямую смыкается с первой субфазой фазы II. Если же она совершается не столь быстро и драматично, трудные и нерешительные процессы раскачки могут весьма долго тянуться между фазой I и фазой II, при этом все групповое развитие замедляется.

Дадим краткую характеристику ситуации в начале субфазы 3:

- 1) группа разделена на две соперничающие подгруппы, каждая из которых не в состоянии ни взять ни уступить власть;
- 2) те члены группы, которые не вошли ни в одну подгруппу, не имеют успеха в попытках разрешить конфликт,
- 3) действия руководителя лишь усугубляют раскол в группе.

Как только группа входит в субфазу 3, она сразу же исчезает, то есть раскалывается на две или три подгруппы. Независимые, которые до этого момента были пассивными или неэффективными, становятся единственной надеждой на спасение, поскольку одни они сумели избежать поляризации и стереотипного поведения**.

Угроза распада заставляет их осознать бесполезность попыток посредничества. По этой причине высказывания руководителя о том, что борьба друг против друга является неадекватным поведением, с этого момента начинают оказывать свое действие. Участник группы может открыто высказать мнение, что присутствие руководителя и его комментарии сдерживают группу, предложить, чтобы "в порядке эксперимента" руководитель бросил группу, чтобы "посмотреть, как будут идти дела без него". Вследствие этого, когда осуществляется открытое смещение руководителя, общая атмосфера встречи меняется. Происходит внезапное возрастание напряжения и настороженности. Прежде предпринималось много действий из желания устранить руководителя, но и в то же время существовало убеждение в том, что он есть необходимое условие существования группы, без него она распадется. До этого события отсутствие руководителя привело бы к возникновению чувства заброшенности или растерянности, оправдало бы наихудшие опасения членов группы по поводу их неадекватности или неадекватности руководителя. Но сейчас уход руководителя из группы имеет другое значение. Общее согласие по поводу того, что руководитель должен уйти, достигается редко. Однако после небольшого дальнейшего обсуждения выясняется, что он волен уйти, с пониманием того, что он желает быть членом группы и вернется, если и когда группа захочет его принять.

Основным следствием символического устранения руководителя является эффект привлечения внимания группы и до этих пор тщательно игнорируемым

** Сравнивая это со схемой Ньюкома А-В-Х, мы видим, что чем меньше взаимная привлекательность между А и В, тем в большей мере стремление к симметрии "ограничено теми совместными ориентациями Х (нашими независимыми), которые требуются для создания условий объединения".

отношениям к нему как к фигуре власти и отношениям к групповой активности как к неадекватной драматизации амбивалентности к власти. Лидерство, осуществляемое независимыми (которых группа рассматривает как лиц, не стремящихся к получению мандата на правление), ведет к новой ориентации по отношению к членству в группе. В дискуссии, следующей за уходом со сцены руководителя, утверждения зависимых о дезертирстве руководителя и утверждения контрзависимых об изгнании руководителя вскоре сменяются обсуждением того, было ли его поведение "ответственным" или "безответственным". Проблема власти разрешается как проблема ответственности, а условия возвращения руководителя в группу определяются требованиями, чтобы он вел себя "как рядовой член группы". Эта фраза затем разъясняется как то, что он ни в большей, ни в меньшей мере ответствен за то, что происходит в группе, чем любой другой член группы.

Приведенное выше описание процесса не является исчерпывающим по отношению к драматичным и сложным характеристикам этого периода. Трудно оценить, насколько переносимыми на другие ситуации является понимание, достигнутое амбивалентными членами группы. По крайней мере, с точки зрения жизни группы, дальнейшая активность редко воспринимается как подчинение или бунт.

Заслуживающую внимания аналогию, которая проясняет порядок событий в развитии группы, дал Фрейд при анализе мифа о первобытной орде. По его мнению: "Это множество индивидов в конце концов собирается вместе, убивает (отца) и раздирает стона куски... Затем они образуют тотемическую общность братьев с равными правами и объединенную тотемическим запретом, который, служит для сохранения и искупления памяти об убийстве". Это действие орды, согласно Фрейду, вскоре преобразуется в героический миф: в мифе утверждается, что отец был убит не группой, а повержен в единоборстве, как правило, младшим сыном. В этом приписывании группового акта одному индивиду (герою) Фрейд видел "возникновение индивида из групповой психологии". По его определению герой есть "человек, который решительно поднялся на своего отца и в конце концов победил его". (Героический миф Фрейда тем самым имеет много общего с салливиновской "иллюзией уникальной индивидуальности".)

В группе тренинга тот, кто инициировал события, приведшие к уходу руководителя со сцены, иногда воспринимается другими членами группы как "герой". Тем не менее ответственность за это действие принимается всей группой, и вследствие этого впервые возникает сильное чувство групповой солидарности и включенности в группу – нечто обратное по отношению к исходной версии, согласно которой индивид возник из группы. Такой поворот событий получает объяснение, если принять во внимание мнение Фрейда по поводу существования либидозных связей с лидером и с другими членами группы. Либидозные связи с другими членами группы не устанавливаются до тех пор, пока не прерваны связи с лидером. В наших терминах, те компоненты жизни группы, которые имеют отношения к интимности и взаимозависимости, не вступают в действие до тех пор, пока не потеряют силу факторы, связанные с отношениями власти и подчинения.

Другие аспекты субфазы 3 могут быть поняты на основе анализа драматического значения мятежа. Это событие всегда отмечается в истории группы как

"поворотный пункт", "время, когда мы стали группой", "когда я впервые включился" и так далее Нарастание напряжения, следующее за нередко буйной эйфорией, не может быть полностью объяснено за счет влияния внешних событий. Возможно, что мятеж представляет собой появление на сцене важных представлений индивидов, имеющих место во всех организованных группах, что эмоции скрываются, так как тенденции бунтарства и подчинения по отношению к существующей власти должны контролироваться. Это является темой многих наших великих драматических произведений – "Антигоны", "Билли Балда", "Гамлета" и нашей более современной сказки – "Бунта Каина". Но описываемое событие есть нечто более значительное, чем представление драмы или выход фантазиям. Это можно аргументировать тем, что эти мгновения стресса и катарсиса, когда эмоции интенсивны и быстротечны, являются тем временем в жизни группы, когда налицо готовность к переменам.

То же самое, мы полагаем, происходит в группе тренинга. Но каковы же новые ценности и поведенческие конфигурации, которые являются следствием эмоциональных переживаний фазы I? Главным образом это принятие каждым членом группы полной ответственности за то, что происходит в группе. Следствием этого является автономия группы. После событий субфазы 3 нет больше приписывания руководителю магической власти, фантастических представлений зависимых от том, что руководитель видит дальше, знает лучше, мистическим образом управляет группой и защищает ее от очень сходных фантазий контрзависимых, что руководитель манипулирует группой, использует ее в своих интересах, что происходит "промывание мозгов". Критерием оценки вклада становится не то, кто это сказал, а что было сказано. С этого времени соображения руководителя о власти не являются проблемой, отличающейся от представлений о власти любого другого члена группы. В это же время исчезают иллюзии, что в действительности происходит борьба за власть, и вклады других членов группы оцениваются в связи с их отношением к разделяемым всеми групповым целям.

Резюме по фазе I. Само слово развитие предполагает не только движение во времени, но также и последовательный прогресс. Группа должна пройти субфазу 1 для того, чтобы достичь субфазы 2 и субфазу 3 до того, как она сможет войти в фазу II. В то же время более низкие уровни развития сосуществуют с более развитыми уровнями. Нередко происходит остановка и возврат, и группа может "застыть" на некоторой фазе развития. Безусловно, трудно представить, чтобы группа длительное время находилась в субфазе 3 – положение слишком напряженное, чтобы быть стабильным. Но группа может застрять на некоторое время в субфазе 2, практически не продвигаясь дальше. Короче говоря, группа не обязательно развивается через разрешение фазы зависимости к фазе II. Это движение может быть заторможено на неопределенное время. По-видимому, многое зависит от роли руководителя. Действительно, полное осознание проблемы зависимости может быть затруднено определенным стилем поведения руководителя. Руководитель имеет определенный диапазон выбора в том, каким образом обратить внимание группы на зависимость как причину затруднений в коммуникации и сделать проблему зависимости предметом специального эмоционального и концептуального анализа. Представления о сущности личности и тренинга, которые имеются у руководите-

ля, определяют его желание предложить открытое обсуждение проблемы зависимости или воздержаться от такого обсуждения.

В группе, помимо руководителя, имеются другие влиятельные силы, и они могут как затруднить, так и способствовать тому развитию, которое было описано как типичное для фазы 1. Может случиться так, что в группе не окажется явных независимых, способных осуществить те барометрические события, которые ускоряют движение. Или же лидеры оппозиционных подгрупп могут оказаться наиболее догматическими членами группы. В таких случаях группа может надолго застрять в субфазе 2. Если группа имеет несчастье пережить "травматическое" событие в самом начале своего существования, например, чрезвычайно шизоидное поведение некоторых членов группы при их встречах, тревожность других членов группы может возрасти до такого предела, что любое предполагаемое в культуре поведение, в особенности открытое выражение чувств, сильно тормозится в последующих встречах.

Фаза II: взаимозависимость

Анализ проблемы зависимости знаменует привлечение внимания (или невнимания) группы к проблеме разделенной ответственности.

Салливиновское описание изменений, происходящих при переходе от детства к юности, представляется в данном случае весьма уместным. "Период юности отличается от детства возникновением настоящей потребности в ровне, с которой проводится жизнь. Под "ровней" я подразумеваю людей, которые принадлежат к нашему кругу и имеют в основном сходные установки по отношению к авторитетным лицам, активности и так далее. Этим отмечено начало периода юности, главное развитие в котором получают таланты кооперации, соревнования и компромисса".

Оставшимися барьерами к обоснованной коммуникации являются те, которые связаны с ориентациями по отношению к взаимозависимости, то есть близости, дружбе, идентификации. В то время как распределение власти является сущностью фазы I, распределение чувств занимает группу на фазе II.

/IV/ Субфаза 4: Очарование – Бегство. В начале субфазы 4 группа счастлива, сплочена и расслаблена. Атмосфера – одна из тех, которые есть "свет и блаженство" Любое, самое легкое повышение напряжения непременно разряжается шуткой и смехом. Междоусобица фазы I еще свежа в памяти группы, и ее усилия направляются на улаживание разногласий, залечивание ран, поддержание атмосферы гармонии. Обычно – это время веселья и поэзии. На встречах появляются кофе и печенье. Проводятся часы в организации вечеринок. Стихи и песни в ознаменование важных событий и лиц в истории данной группы могут сочиняться или отдельными участниками, или, более часто, быть продуктом группового творчества. В течение этого периода все решения принимаются единогласно, так как каждый должен быть счастлив, но вопросы, по которым принимаются решения, это не те вопросы, которые волнуют членов группы. Ясна преимущественно катарсическая, излечивающая функция этой активности, много непосредственности, игры и удовольствия. Однако вскоре это удовольствие начинает идти на убыль.

Со временем должно прийти понимание того, для чего нужен миф о взаимном принятии и всеобщей гармонии. С самого начала этой фазы наблюдаются

частые случаи подспудной враждебности, проблем, не решенных в группе. Но все они быстро и лихорадочно гасятся смехом и ошибочной интерпретацией. Субфаза 4 начинается катарсисом, но за ним следует формирование жестких норм, к соблюдению которых принуждают всех членов группы: "Никому не позволено разрушать нашу гармонию в будущем, мы должны избегать ошибок нашего болезненного прошлого". Дело не в том, что участники забыли, что болезненное прошлое было необходимо для создания автономии и (как говорят) восхитительного настоящего, хотя на это специально не обращают внимания. Скорее, есть смутное понимание того, что все члены группы должны приобрести опыт, в чем-то аналогичный опыту руководителя на субфазе 3, прежде, чем будут совместно поняты, приняты и реалистично определены их собственные роли в группе.

Соппротивление участников требованию поддержания гармонии любой ценой почти никак не проявляется внешне. В открытой групповой дискуссии требование императивно: либо члены группы не будут рисковать, подвергая опасности групповую гармонию, либо отрицание того, что все проблемы уже разрешены, ставит под угрозу существующее положение. Хотя многим членам группы может не нравиться утомительная работа по поддержанию видимости гармонии, альтернатива еще хуже. Карточный домик разваливается и начинается тяжелая напряженная работа по созданию чего-то более существенного. Бегство от этих проблем принимает множество форм. Члены группы могут заявить: "Мы покончили с нашими междоусобицами и теперь являемся группой. Поэтому дальнейший анализ не нужен". Очень часто возможность каких-либо изменений предотвращается полным прекращением общих собраний группы.

Так, члены группы могут общаться в подгруппах в течение всей встречи. Тех, кто беспокоит дружеские подгруппы, обвиняют в "раскачивании лодки".

Солидарность и гармония становятся все более иллюзорными, но группа все еще цепляется за эту иллюзию. Это упорство мешает проявиться следствиям лишений, которые испытывают члены группы, поддерживая атмосферу гармонии. Поддержание гармонии заставляет членов группы вести себя так, что они отчуждаются от своих собственных переживаний; дальнейшее нахождение в группе означает полную потерю себя. Тем самым группа разрывается надвое новой амбивалентностью, которая может быть определена следующим образом: 1) "Все мы любим друг друга и поэтому должны поддерживать групповую солидарность и отказываться от всего, необходимого нашим эгоистичным устремлениям"; 2) "Группа требует, чтобы я принес в жертву свою личность". На этом субфаза подходит к своему концу; счастье, которым ознаменовалось ее начало, поддерживается только как маска. "Невинное" разбиение группы на подгруппы заходит так далеко, что участники даже путешествуют вокруг стола для того, чтобы вступить в разговор со своей подгруппой, а не говорить через стол с риском обратить на него внимание всей группы. Группа испытывает определенную трудность; есть чувство, что "мы должны работать вместе, но не можем". Может возникнуть тенденция регрессировать на ориентацию субфазы 1 – члены группы хотят, чтобы руководитель принял "бразды правления".

Повторяем: субфаза 4 начинается со счастливого ощущения принадлежности к группе. Индивидуальная личность затмевается чувством "группа больше,

чем все мы". Но такая интеграция существует недолго: вскоре она начинает восприниматься как ложная попытка разрешения межличностных проблем, отрицая их существование. На последней стадии этой субфазы очарование всей группой заменяется на очарование одной из подгрупп, и вследствие этого раскола группа приобретает новую организацию, основанную на тревожности, происходящей из этой первой удушающей включенности.

/V/ Субфаза 5: Разочарование – Схватка. Эта субфаза отмечена разделением на две подгруппы, как и на субфазе 2, но на этот раз основанном на различиях в ориентациях по отношению к степени близости, требуемой для членства в группе. Состав этих двух подгрупп не обязательно тот же самый, что и на субфазе 2: теперь разделение происходит в результате противоположных и крайних установок на степень близости, желательной в межличностных отношениях. Антиличностные члены группы объединяются для сопротивления дальнейшей включенности. Сверхличностные члены объединяются в требования безусловной любви. Хотя эти подгруппы настолько противоположны, насколько это возможно, они основываются на общем принципе. Для одной группы единственным способом поддержания самооценки представляется избегание любого реального контакта с другими; другой группе единственным путем поддержания самооценки кажется получение от других обязательств прощать все. Подгруппы в целом разделяют страх, что близость вызовет презрение.

Эта тревожность отражается многими способами на субфазе 6. Сначала пренебрежительные замечания высказываются в адрес группы. Обидные сравнения делаются между ней и другими группами. Сходным образом нападению подвергаются пей- холопы и социальные науки*. Неспособность группы служить основой самооценки драматизируется разными способами – от заявлений "Меня не беспокоит, что вы обо мне думаете" до перехода к состоянию скуки и пропуску собраний группы. Сверхличностные утверждают, что они счастливы и чувствуют себя комфортно, в то время как антиличностные жалуются на отсутствие групповой морали. Интеллектуализация сверхличностных часто предпринимается на основе заботы о других людях и так далее. При объяснении поведения членов группы антиличностные привлекают причины, не имеющие отношения к данной группе, сверхличностные объясняют все за счет принятия и отвержения в данной группе.

Субфаза 5 принадлежит антиличностным, как субфаза 4 принадлежит сверхличностным. Субфаза 4 карикатурно может быть изображена как запрятывание в чреве группы; субфаза 5 как укрытие от взгляда группы. По-видимому, обе эти модальности служат для борьбы с тревожностью, связанной с установлением близости в межличностных отношениях. Принцип, их объединяющий, может быть сформулирован следующим образом: "Если другие действительно узнают меня, они меня отвергнут". Формула сверхличностных для избегания этого

* Это часто происходит в результате интеллектуализации, которая характерна для этой субфазы. Может быть поставлен вопрос: "Являемся ли мы группой?" Любые предлагаемые ответы отвергаются и преобразуются в нападки на социальные науки. Видимость интеллектуального анализа служит лишь фоном для выявления неудач и бессилия группы.

утверждения, по-видимому, такова – принять всех других так, чтобы быть застрахованным от их виновности; метод антиличностных состоит в отвержении всех других прежде, чем они будут иметь шанс отвергнуть его. Другой способ описания ориентации антиличностных на этой фазе: "Я бы потерял свою идентичность, будучи членом группы". Соответствующая ориентация сверхличностных звучит: "Я ничего не теряю, идентифицируюсь с группой". Сейчас мы имеем возможность оглянуться назад и посмотреть на последние субфазы как на защитные меры, направленные против потери самооценки, то, что однажды Салливен отнес к величайшему препятствию понимания того, что есть истинно человеческое, "ошеломляющая убежденность в существовании сугубо личностного – это равносильно иллюзии существования уникальной индивидуальности". Резкий сдвиг и перемены, происходящие между очарованием и эйфорией субфазы 4 и разочарованием субфазы 5 могут рассматриваться как столкновение между "институализацией благодушия", с одной стороны, и тревожностью, связанной с фантастическими представлениями о близости и включенности – с другой. Это диссоциирующее поведение служит своей собственной цели: общему отрицанию группы и ее значимости для индивидов. Ибо, если группа важна и ценна, то к ней надо относиться серьезно. Если она может завязнуть в очаровании субфазы 4, то она безопасна; если она постоянно чернит групповые цели и задачи, она также безопасна. Возможно, что тема разочарования на субфазе 5 является менее искусным и более безнадежным способом обеспечения безопасности с ее построением частокла защит, чем тема "групповой души" субфазы 4. Что необходимо подчеркнуть, так это то, что защиты на обеих субфазах построены почти полностью на фантастических предположениях о последствиях включения в группу. Эти защиты соответствуют тревожности как она переживается индивидом, а именно: состояние "тревожности возникает в ответ на ситуацию опасности и оно будет воспроизводиться впредь всякий раз, когда такая ситуация повторится". Резюмируя, можно сказать, что две последние субфазы характеризуются убеждением в том, что дальнейшее включение в группу было бы опасным для самооценки членов группы.

/VI/ Субфаза 6: Согласованная обоснованность. В группах, о которых ведется речь, одновременно действуют две силы, вынуждающие группу идти к разрешению проблемы взаимозависимости. Это приближающееся окончание курса тренинга и потребность установить метод оценивания (включая курсовые отметки).

Конечно же, существуют способы отрицания и избегания этих реальностей. Группа может договориться продолжать собрания и после окончания курсов. Можно уклониться от оценочной активности, попросив руководителя выполнить эту задачу или ограничиться формальной оценкой. Но передача этой функции руководителю есть возврат к зависимости, а отказ от дифференцировки и наград говорит о неудаче в разрешении проблемы взаимозависимости. Если группа развивалась так, как мы описывали, необходимость завершения и оценивания не может быть устранена, а такой регрессивный способ адаптации не может быть принят.

Вначале включаются типичные защиты обеих подгрупп, препятствуя любому продвижению в решении задачи оценивания. Антиличностные сопротивляются оцениванию как вторжению в интимную сферу: они предполагают ката-

строфические последствия после того, когда участники начнут говорить то, что они думают друг о друге. Сверхличностные сопротивляются оцениванию, так как оно предполагает установление различий между членами группы. И все-таки все участники тренинга обречены на получение оценок. Пытаясь избежать выполнения задачи, члены каждой подгруппы воспринимают членов другой как "рационализирующих", и группа начинает включаться в порочный круг взаимного пренебрежения. В ходе этого страх потери самооценки вследствие включения в группу становится на грань осознания. И, как на субфазе 3, именно независимые – в данном случае те, чьей самооценке не угрожает перспектива близости – восстанавливают доверие участников группы. Иногда все, что в данном случае требуется для разрыва порочного круга, это просьба независимых оценить их собственную роль. Или это может быть выражение уверенности в способности группы выполнить эту задачу.

Активность, которая следует за принятием группой задачи оценивания, не отвечает ожиданиям сверхличностных и антиличностных членов группы. Ее основными особенностями являются желание и способность членов группы проверить достоверность их самовосприятия с помощью других членов группы. Страх перед отвержением исчезает при сопоставлении с реальностью. Напряжение, возникающее вследствие этих опасений, разряжается в процессе реального обсуждения ролей участников. И одновременно возникает протест против "капсульного оценивания" и "психоанализа на обочине". Напротив, каждым членом группы делаются серьезные попытки вербализовать личные концептуальные схемы понимания человеческого поведения – свои собственные и других людей. Вынесение этих предположений в открытую коммуникацию сета основное занятие на субфазе 6. Эта активность требует высокого уровня исполнения и коммуникативных умений. Некоторые принципы, которые, по-видимому, лежат в основе работы группы на данной субфазе, это:

1) участники воспринимают различия между собой, не связывая их с оценками "хороший" и "плохой";

2) конфликт существует, но на содержательном, а не на эмоциональном основании;

3) согласие достигается в результате рациональной дискуссии, а не посредством принуждения к единодушию;

4) участники осознают свою включенность и другие аспекты группового процесса без потрясения и тревоги;

5) в результате процессов оценивания участники приобретают лучшее личностное понимание друг друга. Это способствует коммуникации и создает более глубокое понимание того, как другие люди думают, чувствуют, делают; это создает ряд личностных ожиданий в отличие от предшествовавших более стереотипизированных ролевых ожиданий.

Вышеуказанные принципы и некоторые, им сопутствующие, несомненно, очень близки к пониманию авторами того, что есть "хорошая группа". В действительности они не всегда вступают в силу в конце жизни группы. Перспектива распада группы после множества оттягиваний в тайной надежде, что она закончится прежде, чем что-либо может быть сделано, по-видимому, заставляет группу

прилагая, последние энергичные усилия для того, чтобы преодолена. препятствия ее прогрессу. Как следствие, очень часто шестая субфаза проходит в спешке и остается незавершенной. Если барьеры не преодолены вовремя, оценивание, по-видимому, является упражнением, которое подтверждает худшие опасения участников по поводу группы. И если предпринимается оценка ролей, то или самые первые оценки будут нести столько враждебности, что это воспрепятствует дальнейшим усилиям, или оценивание будет происходить в столь "розовом" цвете, что никто, и меньше всего оцениваемый, не поверит этим оценкам.

При разрешении проблем взаимозависимости личности участников имеют даже большее значение, чем при разрешении проблем зависимости. Поведение руководителя решающим образом воздействует на способность группы решить вопрос о зависимости, но в вопросе о взаимозависимости группа является, так сказать, не сильнее самого слабого созвона. Чрезмерно зависимый член группы может "проскочить" через фазу I с убеждением о наличии конфиденциальных отношений между ним и руководителем, но личность, чья тревожность нарастает при угрозах, связанных с близостью, может демобилизовать группу.

Заключение

Зависимость и взаимозависимость – власть и любовь, влияние и близость – рассматриваются в качестве центральных проблем жизни группы. В большинстве организаций и обществ предписаны правила, регулирующие распределение власти и степень близости между их членами. В группах тренинга человеческих отношений они являются основными зонами неопределенности. Так как выбор этих проблем в качестве фокуса внимания группы в определенной мере зависит от руководителя, его выбор основан на убеждении, что именно они являются ядром межличностного опыта. Основные препятствия обоснованной межличностной коммуникации как таковой коренятся в негибкости интерпретаций и действий, перенесенных из неудачного опыта взаимодействия с некоторыми фигурами любви и власти в новые ситуации, где эти интерпретации и действия являются неадекватными. Существование аутизма такого рода весьма затрудняет все обсуждение и в некоторых случаях делает невозможным обмен значениями.

Выдвижение целью тренинга развития достоверной коммуникации означает, что соответствие аутичных реакций на власть и близость любого участника может быть эксплицитно проверено и, по крайней мере, могут быть сформулированы предварительные альтернативы. Будет ли это способствовать радикальному изменению гибкости участника тренинга или он вновь вернется к своим более ограниченным формулам, когда столкнется с новой ситуацией, мы не знаем, но надеемся, что это зависит от эффективности группового опыта, в частности от его успеха в понимании группы.

Мы попытались описать то, что считаем типичной схемой развития группы, и показать ориентации участников, а также изменения в их ориентациях в связи с основными этапами развития группы. Поэтому мы подчеркнули роль лиц, неконфликтных по отношению к одной или другой области, зависимости и взаимозависимости. Их способность продвинуть группу основывается на их свободе от смещенных тревожностью реакций на проблемы власти (или близости): у них есть свобода проявлять творчество в поисках путей снижения напряженности.

Мы также акцентировали значение "барометрических событий", или событий, способных продвинуть группу от одной фазы к следующей. Основными событиями этого рода являются следующие: смена руководителя как часть решения проблемы зависимости и требование оценки в конце курса. Но для осуществления этих барометрических событий требуются каталитические агенты в группе. А именно смена руководителя может иметь место только тогда, когда она способна символизировать обретение группой автономии и предполагает наличие в группе каталитического агента, который и придает этому событию значение.

А присуждение оценок может продвинуть группу тенька тогда, когда каталитический агент сможет "разорвать" предшествующий порочный круг взаимного пренебрежения.

Является ли включение этих барометрических событий в процедуру тренинга лишь самовыполняющимся пророчеством нашего видения развития группы, или, как мы надеемся, эти элементы делают отчетливо ясными основные этапы поступательного движения группы и открывают путь для потока нового понимания и коммуникации, можно решить только на основе все более и более разнообразного опыта.

Эволюция от фазы I к фазе II представляет собой смену акцента не только с власти на чувства, но и с роли на личность. Активность фазы I обычно центрируется на явные ролевые различия, такие как класс, этническая принадлежность, профессиональные интересы и так далее. Активность фазы II включает в себя углубление в личностные переменные, такие как реакция на неудачу, доброжелательность, возмездие, тревожность и так далее. Это развитие демонстрирует интересный парадокс. В обмен на то, что группа на фазе I возникает из разнородного собрания индивидов, индивиды на фазе II возникают из группы. Из этого следует, что групповая терапия, где внимание сосредоточено на индивидуальном продвижении, начинается в наименее благоприятное время. Возможно, что прежде, чем участники группы смогут помочь друг другу, потребуется хотя бы частичное осознание барьеров в коммуникации.

А.Б.Добрович

"Устройство" и правила примитивной группы

Подобная группа образуется стихийно: из лиц, которые в силу социально неодобряемых особенностей своего поведения оказываются вытолкнутыми из более широкой группы (сообщества) людей. Так, к примеру, складывается "особая компания" внутри класса, о чем с большим знанием дела пишет опытный педагог и психолог Н. П. Аникеева (см. ее книгу "Учителю о психологическом климате в коллективе". – М., Просвещение, 1983). Обращаясь к миру взрослых, отметим, что сходные по своей структуре "компании" (*примитивные группы.*) формируются здесь из лиц, предающихся пьянству, а также из правонарушителей. Наиболее ярко подобные "устройство" и "динамика" групповых взаимоотношений характеризуют устоявшуюся шайку или банду уголовных элементов, которую мы ниже рассматриваем в качестве модели таких отношений.

Черты примитивной группы в самом заостренном виде, на наш взгляд, должны быть хорошо распознаваемы педагогом. Здесь преследуются три цели.

П е р в а я: педагог обязан уловить скатывание компании учащихся к межличностному взаимодействию по типу примитивной группы, чтобы предотвратить правонарушения и моральные преступления, почти неизбежные для такой группы.

В т о р а я цель: зная, как устроена примитивная группа, педагог делится этими знаниями с учащимися, развенчивая их "романтические" заблуждения на сей счет и оберегая социально неустойчивых подростков от участия в группах такого рода.

Т р е т ь я цель: по мере того, как разоблачается отталкивающий примитивизм этих групп, педагог, "идя от противного", формирует у учащихся должные представления о нормах жизни и деятельности подлинного коллектива.

Изучение примитивных человеческих групп привело исследователей к выводу, что здесь имеет место иерархия, сходная в какой-то степени с иерархией в сообществах животных. Внутригрупповые роли распределяются известным, раз и навсегда данным образом. В группе есть субъект "альфа" – Главарь; за ним следует субъект "бета" – Авторитет; все прочие ранжированы на субъектов "гамма" – Ведомых и субъектов "омега" – Забитых.

"Альфа" (Главарь) пользуется преимущественным правом присвоения любых благ и правом безнаказанной агрессивности. Иногда это субъект, превосходящий других физической силой, но все же не объем мышц, а властность, смелость и исключительная свирепость удерживают его на первом месте в примитивной группе. Он умен тем особым умом, который принято называть хитростью. Хитрость позволяет ему умело, подчас с блеском планировать и направлять акции (обычно противоправные), которые осуществляются группой. И тогда участники группы не просто боятся его, а чтут как "кормильца", "спасителя", "настоящего хозяина". Та же хитрость дает ему умение вовремя убирать или сглаживать между собой потенциальных соперников – претендентов на главенство в группе. Вот почему ему совсем не обязательно быть сильнее всех физически: того, кому трудно загородить дорогу, полагаясь на собственные кулаки, он без труда покарает чужими руками. По его сигналу ведомые проучат всякого, кто ему неуютен в группе. Ни один из ведомых не посмеет ослушаться: ведь таким образом можно стать неуютным со всеми вытекающими последствиями...

Только тайный сговор между недовольными ведомыми изменил бы положение.

Но, во-первых, "альфа" часто имеет в группе своих наушников, так что участие в тайном сговоре исключительно опасно. Во-вторых, "альфа" предусмотрителен и заботится о том, чтобы число недовольных в группе не превышало числа довольных. В-третьих, он способен "вычислить" того, кто мог бы возглавить подгруппу недовольных: такого субъекта он либо своевременно обезвреживает (чаще руками другого претендента на лидерство), либо приближает к себе, осыпая милостями и лишая мотивов к бунту... Если бы банды имели своих летописцев, мы убедились бы, до какой степени одинаковы в своих действиях бандиты-главари всех времен и всех цветов кожи.

"Бета" (Авторитет) является вторым по рангу лицом в группе. Это единственный субъект, которому позволяется и даже предписывается давать советы вожаку. Умственными способностями он превосходит Главара, однако заметно уступает ему в смелости. Если бы он был так же смел и решителен, "альфа" усмотрел бы в нем претендента на власть и давно обезвредил, но уж никоим образом не приблизил бы к себе в качестве второго лица. Сама роль Авторитета доказывает неспособность субъекта быть Главарем, и в случае ухода Главара со сцены или его гибели "бета" почти никогда не становится на его место. Самое большее, он продолжает сохранять роль Авторитета. Но и это не наверняка, а потому "бета" имеет достаточно мотивов, чтобы всячески поддерживать и укреплять власть своего патрона.

Он искренне радуется его удачам и реализует собственное честолюбие через успех близкого ему "сильного человека", как бы "сливаясь душой" с последним. Как всякий обладатель острого ума он рационален и четок в решениях, однако не лишен и своеобразной мечтательности, даже романтичности. Без этой черты он не мог бы "сливаться душой" с Главарем. Над этой его чертой "альфа" и отдельные его приближенные имеют право беззлобно посмеиваться, ибо цинизм воспринимается в примитивной группе как самое падежное свидетельство ума. С другой стороны, иррационально-романтические веяния, исходящие от субъекта "бета", охотно используются Главарем для психологического воздействия на группу в целом. Видимо, человек, даже примитивный и вдобавок входящий в примитивную группу, для выполнения возложенных на него группой функций должен основывать свое поведение не только на страхе перед Главарем и жажде жизни, но и на иррациональных мотивах мечты и веры, на некой, пусть ущербной, "идеологии".

Отсюда, возможно, то щемящее, то "общечеловеческое", что привлекает социально-инфантильных и незрелых людей к воровским и разбойничьим песням, к "романтике" жизни вне закона. Было бы любопытно взглянуть на таких людей, попади они не в воображаемый, а в реальный преступный мир! Едва ли им понадобилось бы больше трех дней, чтобы от "романтики" и следа не осталось. Нельзя забывать, что "романтическое" в примитивной группе существует постольку, поскольку существуют антигуманные помыслы и дела: в душе участника такой группы оно, это "романтическое", служит противовесом и способом оправдания бесчеловечности.

Субъекты "гамма" (ведомые), в свою очередь, ранжированы как по вертикали, то есть по степени приближенности к Главарю и Авторитету, так и по горизонтали - имеется в виду "ролевое качество" места в группе. Ведь, помимо ведомого-Приближенного, здесь возможны: ведомый-Подхалим (Угодник) и ведомый-Марионетка, ведомый-Шут и ведомый-Недовольный. Субъекты "гамма" вовсе не должны быть на одно лицо. Как раз в интересах Главара их разнообразие в смысле исполняемых внутригрупповых ролей: так создаются более напряженные линии взаимодействия участников группы и так обретает группа свой индивидуальный облик. А это важный фактор сплочения группы, поскольку людям хочется иметь "своих" и идентифицировать себя с кругом "своих" (тем острее становится

враждебность ко всем "чужим", которые уже как бы и не люди и не стоят пощады и жалости).

Угодник существует не только потому, что Главарию приятны его льстивость и услужливость. Даже если "альфа" не жалуется такого субъекта, он (иногда по подсказке Авторитета) держит его подле себя. Почему? Потому что такой субъект вызывает неприязнь всей группы. И теперь, когда Главарь оказывает расположение и милость к кому бы то ни было из ведомых, это оставляет впечатление импонирующей людям справедливости. Разве не трогательно, что, так сказать, шубой с плеча Главаря награждается вовсе не тот, кто увивался у его ног, не тот, кто выслуживался, а тот, кто просто "делал свое дело"? Не менее волнующий эффект производит наказание или изгнание Подхалима: группа торжествует и испытывает признательность лидеру.

Точно так же логически необходимо существование Марионетки: он является для других эталоном поведения в отношении к Главарию и к целям, которые поставлены перед группой. Его "образцовость" должна служить укором для всех, кто хотя бы в мыслях склонен к критике и непослушанию. Весьма полезен также и Шут. Этот субъект располагает правом публичной насмешки над приближенными Главаря и даже над ним самим. Такая насмешка – прекрасный регулятор эмоционального напряжения в группе. Устами Шута "выговаривается" неустранимое чувство протеста и обиды, накапливающееся у ведомых. Шут высказывается на грани риска: кажется, вот-вот и не сносить ему головы. Он умен и не переходит этой грани, однако у группы возникает иллюзия, что Главарь терпим к критике. Кто-то, поддавшись этой иллюзии, решается на собственные критические суждения – в шутовской или иной форме. Так с помощью Шута, выявляется оппонент Главаря. Обезвредить его немедленно или отложить расправу – вопрос тактики, решаемый субъектами "альфа" и "бета". Но Шут выполнил свою функцию. И ценность этап фигуры для Главаря доказывается не только тем, что Шута не карают за его выходки, но и тем, что Главарь решительно защищает его от собственных приближенных, которых тот привел в ярость.

Главарию требуется также и Недовольный: если его нет в группе, его следует создать, ущемив кого-либо из ведомых. Польза от него двоякая. Во-первых, это фигура, которую можно столкнуть с другим Недовольным; пока они растрачивают свой боевой пыл друг на друга, субъекты "альфа" и "бета", а также их приближенные в безопасности. Во-вторых, Недовольный позволяет Главарию продемонстрировать свою мощь перед группой. Выявленный Недовольный жестоко наказывается во устрашение всем. Если дело не доходит до изгнания или ликвидации такого субъекта, то его место после бунта среди Забитых. Забитые же потому и заслуживают такого названия, что они становятся жертвой общегрупповой агрессии, пинать их – право и даже долг каждого; сами они не смеют дать сдачи никому: это равносильно самоубийству, так как в расправе над подобным наглецом с воодушевлением примет участие вся группа.

Выход из положения у Забитого только один: терпеливо снося все издевательства, выслуживаться перед приближенными Главаря. Если повезет, он может достичь своей высшей точки в группе: стать Подхалимом самого Главаря. Забитые представлены двумя категориями лиц: либо самые хилые, трусливые или

наименее смекалистые, то есть занимающие нижнюю ступень ранговой лестницы соответственно своим малым возможностям, либо бывшие Недовольные, то есть субъекты с неплохими возможностями, растрачивать которые им теперь остается если не на бессильную злобу, то на хитроумное угодничество.

Очень важно заметить следующее: хотя такая группа держится на примитивизме своих участников и выталкивает из себя любого, кто не примитивен, даже здесь закономерности группового взаимодействия в известной степени ограничивают примитивные реакции каждого участника группы. Выказывать амбицию, собственничество и эгоистическую безучастность во всей их "красе", в предельном их выражении, субъекту нельзя и в данной группе: это привело бы к расколованию взаимодействия. Поэтому в примитивной группе быстро вырабатываются определенные нормы поведения участников, или "неписанные правила", которым обязаны следовать и Главари, и самый маломощный из Забитых. Попытаемся осмыслить некоторые из этих "правил".

Правило унижения. Чтобы унижить другого, достаточно продемонстрировать ему свое превосходство в чем бы то ни было.

Мы привыкли понимать унижение иначе: как оскорбительные слова и действия, направленные на другое лицо. Однако в примитивной группе, где необузданная амбиция присуща каждому участнику, "оскорблением" субъекта оказывается любое ущемление его амбиции. А она, амбиция, безусловно, ущемляется, если другой субъект показывает, что он "лучше" в каком бы то ни было отношении.

Мишель Монтень, выдающийся французский мыслитель XVI века, был убежден, что у любого человека найдется хотя бы одна черта, которою он превосходит вас. Следовательно, у каждого есть чему поучиться. Не таковы убеждения (точнее, предубеждения), царящие в примитивной группе. И поэтому, попав в нее, вы подчас и не сообразите, чем прогневили людей. Молодая женщина может раздражать одним тем, что она молода и красива. Человек с даром речи вызовет неприязнь косноязыких. Человек кипучего темперамента – неприязнь вялых и ленивых.

Ситуация почти безвыходна. В примитивной группе, даже отдав ближншему последнюю рубашку, вы унижаете его: это демонстрация вашего превосходства в великодушии. Даже подставив левую щеку после того, как вас ударили по правой, вы ущемляете чью-то амбицию, показывая таким образом свое превосходство в смирении.

"Правило унижения" объясняет природу многих житейских историй, объединяемых под общим заголовком "Черная неблагодарность". Вот типичная из таких историй: жительница столицы поселяет у себя дальнюю родственницу из деревни, кормит, одевает со своего плеча и за услуги домработницы "выводит в люди". Через несколько лет столичная дама не находит себе места от возмущения: благодетельствованная ею особа не только не проявляет благодарности, но и определенно мстит "неизвестно за что"... Но ведь известно за что! "Благодетельница" была небескорытна в отношении родственницы, и, прежде всего, небескорытна психологически. По всей видимости, ей нравилась такая форма самоутверждения – роль благодетельницы. Примитивизм особы из деревни проявился в не меньшей степени: она долго сносила ущемление своего самолюбия, но при первой же возможности сочла необходимым "отыграться"...

Честные и равноправные взаимоотношения между людьми возможны только там, где усмирены и дискредитированы реакции амбиции, самодовольства, зависти, злорадства, экспансии и тому подобное, но в примитивной группе это невозможно.

Правило рангового соответствия. Согласно ему демонстрация превосходства допустима только в отношении лиц, имеющих более низкий ранг в группе.

Красноречивым или кипуче-темпераментным вправе быть лишь тот, кто "наверху"; те же проявления со стороны ведомых низкого ранга или, тем более, со стороны Забитых воспринимаются как неумное шутовство или наглая несдержанность.

Вообще, здесь допустимая степень ума обязательно увязывается с положением субъекта в группе. Есть в этом сходство с данными наблюдений за стаей обезьян. Обычно обезьяна, обнаруживая корм (скажем, изобилие бананов в ближайшей роще), громкими криками оповещает об этом стаю. Но стая не спешит на зов, если он исходит от особи низкого ранга. Этой особи как бы не соответствует роль "первооткрывательницы"! Точно так же в примитивной человеческой группе одна и та же мысль кажется вздорной в устах Забитого, но чрезвычайно дельной в устах Главара. Авторитета или Приближенного.

Вот почему рассмотренное выше "правило унижения" нуждается в оговорках. Оно имеет силу в пределах общего ранга взаимодействующих субъектов. Например, ранг Приближенного лишь на одну ступень ниже Авторитета, а стало быть. Авторитет не позволит себе унижить такого ведомого демонстрацией своего превосходства над ним. В то же время эта демонстрация в отношении субъектов низкого ранга вовсе не рассматривается ими как унижение; она – "в порядке вещей".

Правило отпора. Если кто-то (в пределах общего или смежного ранга) пытается на глазах других продемонстрировать превосходство над субъектом, то есть "унизить" его, субъект обязан немедленно воспротивиться этому, чтобы не стать объектом дальнейших унижений.

Здесь дело не только в амбиции, но и в специфике примитивного группового взаимодействия. В самом деле, позволив "унизить" себя одному, субъект как бы дает повод сделать это всем окружающим. Отсюда обостренный интерес окружающих к любой стычке между двумя субъектами; отсюда поощряющие возгласы "публики" и ее недовольство компромиссным, недраматическим, слишком пресным исходом спора. Ей нужны победитель и побежденный, в особенности последний; на нем каждый может выявить собственную амбицию. Причем осуществить это можно как с помощью агрессии ("и я его лягнул", по И. А. Крылову), так и с помощью покровительства, беря ущемленного под защиту.

"Правило отпора" оказывается в то же время и "правилом отбора". Субъекты, умеющие давать отпор лицам своего или смежного ранга, получают шанс подняться на ранг выше.

Правило силы. Если кто-то имеет возможность безнаказанно продемонстрировать свое превосходство над другими, он обязан сделать это, иначе его сочтут слабым. Безнаказанность надо понимать широко. Человек большой физической мощи пользуется безнаказанностью в том смысле, что ни один, ни даже двое-трое противников не одолеют его в драке. "Правило силы" предписывает та-

кому богатырю напоминать нижестоящим о своем преимуществе. Если не во время ссоры, то хотя бы в порядке шутки он должен валить кого-то наземь, стаскивать дерущихся лбами, подбрасывать мало весящего сотоварища к потолку и т. п. Если он не делает этого, то подобное сочетание силы с миролюбием и пассивностью – воспринимается группой как чудачество или странность. Он приобретает репутацию "блаженненького", и его с опаской, но и большим азартом принимают поддразнивать.

Безнаказанность субъекта может вытекать из особого расположения к нему Главаря или других высокоранговых членов группы. Тогда он должен в течение времени активно ущемлять амбицию других, демонстрируя этим тот факт, что они ему в ответ ничего не сделают. Если он ведет себя иначе, окружающие начинают сомневаться в его привилегиях, в его храбрости, наконец, в его уме.

Правило выдвижения вытекает из предыдущего. Если шанс подняться на одну ступень сохраняется лишь у того, кто умеет давать отпор, то реальное выдвижение – вплоть до ранга Авторитета или претендента на роль Главаря – возможно только для тех, кто неуклонно следует "правилу силы". Никакие способности или зримые успехи члена примитивной группы не вынесут его "наверх", если он не склонен пользоваться "правилом силы". Напротив, при такой "слабой" позиции его способности и успехи будут вызывать лишь неприязнь группы и могут скорее привести к его гонению (об этом ниже). Зато бестрепетное следование "правилу силы" выдвигает на ключевые места в группе даже того, кто, собственно, ничем и не одарен, кроме такой бестрепетности.

Правило гонения. Субъект, который демонстрирует свои особые дарования, но лишен силы, то есть возможности или желания унижать нижестоящих легко становится гонимым в примитивной группе.

В такую ситуацию попадает, например, способный трюкач-карманник в воровской шайке. Казалось бы, "виртуозная работа" должна выдвинуть его в "звезды" примитивной группы, тем более что Главарь выказывает ему свое благоволение. Однако особенности характера нашего "виртуоза" таковы, что он не пользуется этим благоволением, чтобы унижать других: у него, скажем, нет вкуса к стычкам, противоборству, сдерживанию мелких "побед" над остальными. Теперь достаточно несколько эпизодов, когда Главарь или Приближенные не защитили бы его от выпадов более агрессивных субъектов группы, и всем становится ясно: силы у него нет. А далее, если он сам не умеет давать отпор другим, его "артистические" способности уже рассматриваются как вызов амбиции остальных, и примитивная группа подвергает его гонению – либо он вынужден уйти из группы, либо переходит в категорию Забитых. В последнем случае его умения используются Главарем как должное, но претендовать на особое вознаграждение за свои труды ему больше не приходится.

Правило "козла отпущения". В случае нарастания недовольства в примитивной группе каждому позволяется реакция агрессии и экспансии в отношении кого-либо из Забитых. Главарь и Авторитет в своих целях предпочитают выставить "козлом отпущения" одного из разоблаченных Недовольных. Это особенно эффективно, когда разоблачается бывший Приближенный Главаря: субъекты низшего ранга с радостью "отыгрываются" на нем за унижения, которые им при-

ходится терпеть от субъектов высшего ранга. Понятно, почему с такой охотой в это избиение включаются субъекты "омега", хотя, казалось бы, они нападают на одного из "своих"!

Правило отвода агрессии от себя. Участвуя в групповом гонении жертвы, субъект демонстрирует свою солидарность с группой и, тем самым отводит ее агрессию от себя. Этим объясняется необыкновенная истовость, с которой иные члены примитивной группы выполняют "карательные" функции в отношении провинившихся.

Правило возмещения убытка. Унижение, нанесенное одним субъектом другому, в примитивной группе может быть возмещено материальной ценностью; инцидент при этом считается исчерпанным. Однако материальное ущемление уже не может быть заглажено никакими средствами, кроме материальных же и с известной надбавкой. Ничто не вызывает такой ненависти, как отнятие собственности, в чем бы она ни заключалась. Это отмечал еще итальянский политический мыслитель XV века Никколо Макиавелли: ориентируясь в своих представлениях о человечестве на наиболее примитивных субъектов, он утверждал, что человек простит вам все, даже убийство его близких, только не отнятие или уничтожение его собственности.

Главарь примитивной группы без труда задобрит всякого Недовольного, допустив его к дележу "жирных кусков". Далее тот снесет и пинок – был бы полученный им куш достаточно щедрым. Нередко так и делается: Главарь или его Приближенный заранее покупает себе материальными средствами возможность "пинать" ведомого – психологически или буквально.

Правило незаинтересованности. Проявляя на глазах других интерес к кому-либо или чему-либо, субъект "роняет достоинство", выказывает свою зависимость от нравящегося лица или объекта. Это дает повод для насмешек, поскольку всем ясно, что его чувство амбиции неполно, и он ищет возможности каким-то образом восполнить недостающее. Следовательно, он "ниже" других, которые имеют (или превосходно делают вид, что имеют) все необходимое для самодовольства. Чтобы избежать подобного унижения, субъект обязан скрыть, что он "питает слабость" к некоему предмету. Он делает безучастную и высокомерную мину, в то время как сердце учащенно бьется от волнения и ожидания, если же ему не удалось утаить, что он, например, влюблен в женщину, то в кругу приятелей он старается говорить об этой женщине как можно более насмешливо или цинично, - этим он утверждает свою "незаинтересованность" к ней.

Правило соблазна. Если субъект, доверившись другому, тем самым создает ему возможность совершить неблагоприятный поступок, то он тем самым вводит его в "соблазн" и потому оказывается в глазах группы столь же виноватым, как и лицо, совершившее неблагоприятный поступок.

Например, отдав кошелек на хранение приятелю, более свирепому в драке, субъект вводит того в соблазн присвоить себе деньги. Теперь жалобы пострадавшего Главарю или группе вызывают лишь пожатие плеч: "Раньше думать надо было, когда кошелек отдавал". Таковы представления о справедливости, бытующие в примитивной группе. И этим объясняется повышенная подозрительность ее

участников друг к другу с приписыванием другому, в первую очередь, враждебных намерений.

Правило послабления. Если субъект более высокого ранга позволяет нижестоящему минимальные проявления амбиции, то вскоре они перейдут в максимальные, и виновным в этом считается субъект, допустивший подобное пославление. Он теряет вес как в глазах Главаря, так и в глазах всей группы; поведение же второго лица воспринимается как должное, поскольку ясно, что каждый на его месте вел бы себя так же.

Отсюда подчеркнутое внимание всей группы к исполнению нижестоящими своеобразных ритуалов подчинения вышестоящим. Эти ритуалы не заданы в группе как система поклонов, необходимых самоуничижительных высказываний и тому подобное. Однако громкость голоса, степень раскованности движений, возможность улыбки - все это у нижестоящих ограничено, если они находятся в контакте с вышестоящими. Среди последних тот, кто неизменно требует подобных знаков подчинения, пользуется особым уважением группы.

Правило круговой поруки. Для того чтобы примитивная группа не распалась и функционировала на пользу Главаря, Авторитета и их Приближенных, ее необходимо вовлечь в противозаконные и сурово караемые обществом акции. Это создает ситуацию круговой поруки, поскольку вина за содеянное лежит теперь на всех. Видя, что связи в группе разрыхляются. Главарь может, например, толкнуть людей на совместно совершенное убийство – Чужака или даже "своего". После этого группа поневоле сплачивается за счет общего чувства страха и вины. Раскрытие преступления становится невыгодным даже для субъектов "омега", поскольку оно было содеяно, пусть и не по их инициативе, но с их участием.

Правило нормальности. Действуя и приспособляясь к примитивной группе в соответствии с вышеприведенными "правилами", субъект обязан всячески отрицать это, обосновывая свои поступки любыми рациональными, моральными или другими доводами, какие только доступны его интеллекту. Если он не в состоянии таким способом оправдать свое поведение, в примитивной группе его считают глупым. Субъект, находящийся внутри примитивной группы, обычно не способен сформулировать "правила", по которым она функционирует. Поймав себя даже на мысленной попытке их сформулировать, он испытывает страх расправы, легко превращающийся в опасение, что с его психикой не все в порядке...

Феномены управления групповым процессом*

Лидерство в малой группе

Будучи психологическим по своей природе феноменом, то есть возникая в системе неофициальных, неформальных отношений, лидерство вместе с тем выступает и как средство организации отношений этого типа, управления ими. Диапазон разработки проблематики лидерства, как известно, чрезвычайно широк, и это обстоятельство обуславливает известную трудность систематизации соответствующего теоретического и эмпирического материала. Тем не менее, такая систематизация, с известной степенью условности, конечно, вполне реальна: сошлемся в этой связи на собственную исследовательскую практику. Так, следуя логике проводившегося нами на протяжении ряда лет изучения лидерства в разнообразных по специфике ведущей деятельности малых группах, общую схему анализа этого феномена можно представить, по-видимому, следующим образом: структурные характеристики – механизмы реализации – динамика протекания, как свидетельствует наш опыт, в указанные аналитические блоки вписывается, по существу, вся проблематика лидерства. Другое дело, что пока еще отнюдь не все возможные аспекты ее рассмотрения получили в литературе должное освещение.

Дальнейшее наше изложение, носящее, как увидит читатель, довольно сжатый характер, предполагает учет следующих моментов: во-первых, недавние публикации отечественными авторами большого количества материалов исследования лидерства в малых группах; во-вторых, включение в предыдущие главы целого ряда теоретических положений и эмпирических фактов, касающихся обсуждаемого феномена; в-третьих, специфический ракурс его рассмотрения, предполагающий акцентирование в нем именно управленческого, организационного начала. Последнее может быть прослежено в лидерстве по нескольким направлениям, и прежде всего в *структурном* (полевом) "срезе" феномена.

В проведенных еще в 50-е годы Р.Бейлзом, Л.Картером с сотрудниками, Ф.Слейтером лабораторных экспериментах, в предпринятом тогда же Д.Хомансом теоретическом анализе группового поведения было отчетливо показано, что выдвижение в лидерскую позицию обусловлено в конечном счете эффективностью вклада члена группы в решение групповой задачи. Причем, исходя из разнообразия типов групповой активности, этот вклад был подвергнут Р.Бейлзом и Ф.Слейтером дифференцированному рассмотрению, позволившему вычленить как минимум две крупные сферы его приложения: непосредственно связанную с решением групповой задачи (то есть сферу инструментальной активности группы) и имеющую к нему хотя и весьма существенное, но до известной степени опосредствованное отношение (мы имеем в виду сферу эмоциональной активности группы). Соответственно указанным сферам рассматривались две лидерские роли: роль инструментального (делового) и роль экспрессивного (эмо-

* Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Психология малой группы. М.: Изд-во Моск.ун-та, 1991. С.168-192.

ционального) лидера. Подобная логика анализа ролевой дифференциации лидерства позднее неоднократно воспроизводилась в работах многих авторов, несмотря на значительные расхождения между некоторыми из них в интерпретации причин возникновения данного феномена.

В контексте проводимого обсуждения нас, естественно, интересует организационно-управленческая составляющая вклада (или, по приводившейся (ранее) специальной терминологии, ценностного вклада) члена группы в решении групповой задачи, обеспечивающего ему лидерский статус. Роль такого рода составляющей в детерминации лидерства отчетливо показана в ряде исследований, проведенных, например, в спортивных командах. В одном из них были выделены так называемые нормы лидерства в баскетбольной команде, то есть требования, предъявляемые к роли лидера в ней. Операционально нормы были представлены наборами качеств, отражавшими определенные реалии игрового поведения спортсменов. Оказалось, что среди норм-качеств, реализация которых способствовала лидированию членов команды в сфере ее инструментальной активности, фигурировали такие, в частности, характеристики, как "играет на команду", "инициативный", "способен в тяжелую минуту взять игру на себя", "тактически сильный", "хладнокровный", а применительно к лидированию спортсменов в сфере эмоциональной активности спортивного коллектива речь шла, среди прочих, о характеристиках типа "доверяет товарищам по команде", "общительный", "надежный как товарищ", "способен своими действиями в игре зажечь команду", "чуткий".

Именно названные выше характеристики образуют, как можно думать, организационно-управленческую составляющую ценностного вклада члена команды, способствуют приобретению им лидерского статуса. Действительно, в первом случае (собственно игровая деятельность) они "работают" на организацию игровых действий спортсменов, управление ими в ситуациях спортивного поединка; во втором случае (межличностное общение) способствуют единению команды, созданию в ней необходимого для успеха в игре эмоционального настроя.

В другом исследовании, также выполненном на материале спорта, спортсмены и тренеры ранжировали по степени значимости личностные черты инструментальных и экспрессивных лидеров. Результаты ранжирования свидетельствовали о достаточно тесной функциональной связи удельного веса соответствующих личностных черт (прежде всего организационно-управленческого плана) с упомянутыми лидерскими ролями.

Поскольку выше мы коснулись личностного аспекта лидерства, обратим внимание на один из фактов, полученных А.И.Баштинским и Е.Б.Петрушихиной в исследовании динамики лидерства в группах альпинистов. В этой работе, помимо всего прочего, выявлялись деловой и эмоциональный планы лидерства и проводилось тестирование спортсменов по 16-факторному вопроснику Р.Кэттелла (форма "С") В результате была выявлена весьма существенная роль фактора "Н" (отражающего, в частности, способность личности к организации группы) в детерминации на разных этапах жизни группы позиций ее членов в обеих лидерских структурах. Таким образом, вновь отчетливо "заявил" о себе управленческий компонент ценностного вклада члена группы, во многом обеспечивающий ему соответствующий лидерский статус.

Применительно к обсуждаемому вопросу определенный интерес представляют также материалы проводившегося нами на протяжении ряда лет изучения лидерства в учебных коллективах старшекласников. Правда, в этом случае лидерская роль бралась недифференцированно, а точнее – речь в каждом классе шла о пяти учащихся с наиболее высоким межличностным статусом (последний выявлялся посредством специально разработанной измерительной процедуры). Наряду с заполнением вопросника, предназначавшегося для выявления статуса, учащиеся писали экспериментальное сочинение, посвященное кому-либо из одноклассников. Контент-анализ позволял выделить набор качеств, наиболее ценимых старшекласниками в сверстнике, а далее вычислялся процент таких качеств, приходящийся на долю классных лидеров. Иными словами, можно было сказать, за что именно учащиеся приписывают лидерский статус своим одноклассникам. В результате выполненных вычислительных процедур среди зафиксированных "лидерских" качеств наряду с прочими значились следующие: отзывчивость, хороший товарищ, коллективизм, организаторские способности, оптимизм, общительность, ответственность. Нетрудно заметить, что эти качества хорошо вписываются в организационно-управленческую составляющую ценностного вклада учащихся и, судя по процентному выражению (а на долю классных лидеров приходился очень высокий процент упомянутых качеств), оказывают значительное влияние на величину их внутригруппового статуса.

Управленческий аспект лидерства хорошо просматривается и в ряде специфических лидерских ролей, выделяемых нередко исследователями либо в связи с анализом функций лидерства, либо применительно к отдельным ситуациям групповой жизни. Такова, например, роль лидера-организатора, осуществляющего функцию групповой интеграции, или роль лидера-диспетчера в игровой спортивной деятельности, ведущего игру партнеров, своего рода дирижера на спортивной площадке. Кроме того, элементы управления обнаруживаются и в таких лидерских ролях, которые по чисто внешним признакам, казалось бы, напрочь лишены "командного" начала. Мы, в частности, имеем в виду описываемые исследователями научных коллективов роли лидера-генератора идей и лидера-мотиватора. Хотя эти роли, как уже говорилось, на первый взгляд не предполагают наличие организационного момента, в действительности же при более глубоком, в том числе опирающемся на исследовательский материал, рассмотрении оказывается, что их реализация, будучи сопряжена с высокой степенью психологического влияния лидера на партнеров, при определенных условиях имеет своим следствием рост мотивации и упорядочивания групповой деятельности, достаточно строгое подчинение ее решению стоящей перед группой задачи.

Однако анализ лидерства в плане акцентирования в нем именно управленческого начала не ограничивается обращением только к структурному "срезу" феномена. Возможен и другой ракурс обсуждения данного вопроса, затрагивающий *механизм влияния* в лидерстве. Последний в течение ряда лет исследовался нами как механизм влияния лидера на последователей и рассматривался в контексте феномена идентификации. Причем, исходя из соответствующих литературных данных, идентификация определялась как следование поведенческим или лично-

ственным характеристикам другого лица, как реальное их воспроизведение либо в сходных поведенческих актах, либо в символических эквивалентах поведения.

Эмпирическое изучение указанного аспекта лидерства проводилось нами в учебных коллективах старшеклассников и юношеских спортивных командах. Основным методическим средством выявления идентификации последователей с лидером служило уже упоминавшееся выше экспериментальное сочинение. Оно позволяло фиксировать конкретные проявления идентификации в разнообразных ситуациях групповой жизни и, кроме того, выяснить, относительно каких именно качеств сверстника-лидера имела место идентификация с ним тех или иных его одноклассников (или одноклубников). Дело в том, что согласно материалам наших исследований идентификация очень часто обнаруживает себя как парциальный феномен, то есть уподобление значимому другому, в том числе и лидеру, но не тотальный ("во всем!") характер, а осуществляется избирательно, по отдельным личностным и поведенческим характеристикам модели (объекта идентификации).

Отраженные в текстах экспериментальных сочинений качества сверстников-лидеров, воспроизводившиеся респондентами в тех или иных жизненных ситуациях, о чем, собственно, они и должны были повествовать в соответствии с определенным планом, условно были названы нами идентификационными. В результате обработки материалов проведенных исследований оказалось, что к числу идентификационных, среди прочих, относятся такие часто называвшиеся респондентами и хорошо корреспондирующие с управленческой деятельностью (учитывая при этом возраст наших респондентов) качества, как отзывчивость, хороший товарищ, коллективизм, общительность, оптимизм, ответственность, то есть те самые качества, которые, как мы видели несколько выше, и обеспечивали эффективный ценностный вклад в жизнедеятельность коллектива. Таким образом, содержательно влияние лидера на последователей запечатлевалось, в частности, и в характеристиках организационно-управленческого плана.

Приведенные в настоящем параграфе примеры дают, как нам кажется, определенное представление об управленческой стороне лидерства, хотя, подчеркнем, обращением только к ней анализ этого феномена, учитывая его психологическую природу, понятно же, не исчерпывается. В конце концов, лидерская роль может и не нести в себе организационное начало. Основу лидерского влияния могут составить эмоциональные, нравственные и просто сугубо профессиональные характеристики личности лидера. Другое дело, что лидирование в сфере ведущей (чаще всего – инструментальной) деятельности группы нередко сопряжено с реализацией действия, имеющих именно выраженную управленческую окраску. Это было убедительно продемонстрировано еще в 50-е годы лабораторными экспериментами Л.Картера с сотрудниками, а позднее подтверждено данными полевых экспериментов И.П.Волкова.

Руководство малой группой

Если вопрос об организационно-управленческом компоненте лидерства нуждается все-таки в некотором специальном обсуждении, то применительно к руководству подобного рода работа является, на наш взгляд, абсолютно излишней: в отличие от лидерства руководство представляет собой, если так можно выразить-

ся, сугубо управленческий феномен. По этой причине дальнейшее наше изложение сосредоточивается непосредственно на различных аспектах феноменологии руководства.

Руководство и лидерство. Соотношение этих феноменов скорее обсуждается в литературе (причем очень часто в научно-популярных изданиях), нежели исследуется реально. А между тем обращение к этому вопросу подразумевает не только решение интересной научной задачи, но и предполагает получение ответа сугубо прикладного характера. Действительно, если посредством лидерства упорядочивается система неформальных отношений, а руководство выступает в качестве фактора организации официальной структуры, каково в таком случае оптимальное сочетание указанных феноменов для успешного функционирования группы? Иными словами, как должны соотноситься между собой действия руководителя и лидера, необходимо ли руководителю реализовывать все возможные (или хотя бы основные) лидерские роли или достаточно довольствоваться какой-то одной (но какой именно?) из них и тому подобное? Вопросы подобного рода можно, конечно, множить. Гораздо сложнее, однако, обстоит с ответами на них, причиной чему является, как уже говорилось, почти полное отсутствие необходимых эмпирических данных.

Несколько лет назад в серии исследований, проводившихся в первичных научных коллективах, один из нас попытался хотя бы частично ликвидировать отмеченный выше пробел. Была поставлена задача выяснить, как реализация руководителем определенной лидерской роли влияет на эффективность функционирования возглавляемого им научного подразделения.

В первом исследовании в качестве критерия эффективности была взята выявлявшаяся специальным вопросником удовлетворенность научных сотрудников различными аспектами членства в коллективе. Кроме того, измерялась степень реализации руководителем двух лидерских ролей: роли делового лидера (она "складывалась" из выполнения каждым членом коллектива, включая руководителя, своего рода субролей критика, эрудита, генератора идей, организатора, научного авторитета) и роли эмоционального лидера (она "складывалась" из характеристик межличностных контактов членов коллектива). Полученные данные позволили разбить изучавшиеся коллективы на две примерно равные группы: с руководителем-лидером и руководителем-нелидером (имелись в виду оба типа лидерства: деловое и эмоциональное). В результате статистического анализа было установлено, что рост удовлетворенности сотрудников членством в коллективе связан главным образом с лидированием руководителя в деловой (научной) сфере и мало зависит от выполнения им роли эмоционального лидера. При этом в структуре самой роли делового лидера наибольший удельный вес имели суброли научного авторитета и генератора идей.

Во втором исследовании набор критериев эффективности научного коллектива был расширен: в него наряду с удовлетворенностью вошли мотивация научных работников, как и удовлетворенность, выявлявшаяся специальным вопросником, и продуктивность работы коллектива, оценивавшаяся экспертами. Были внесены изменения и в рассмотрение лидерства. Они выразились, во-первых, в увеличении числа лидерских ролей, соотносимых с ролью руководителя: была выде-

лена роль мотивационного лидера, или мотиватора (ею характеризовалась способность членов коллектива неформально побуждать своих коллег к занятию научной деятельностью). Другое новшество касалось особенностей измерения лидерства. В связи с тем, что почти во всех исследовавшихся на данном этапе работы коллективах руководители являлись одновременно деловыми и мотивационными лидерами (не будучи, заметим, в подавляющем своем большинстве таковыми в эмоциональной сфере) и это обстоятельство, по существу, исключало возможность разбиения эмпирической выборки на две хотя бы приблизительно равные группы (с руководителями-лидерами и нелидерами), была использована дополнительная вычислительная процедура, позволившая получить своеобразный индекс лидерства, выражавший степень неофициального влияния руководителя в определенной сфере жизнедеятельности коллектива, то есть фактически величину его лидерского потенциала. И наконец, если на первом этапе исследования брались разнородные по характеру научной деятельности коллективы (естественно-научного, гуманитарного, технического профиля), то на втором этапе работа велась с монопрофильной выборкой (коллективы молекулярных биологов).

Основываясь на предварительном анализе собранных материалов, решено было принять во внимание два лидерских индекса руководителя: индекс делового лидерства (ЦДЛ) и индекс мотивационного лидерства (НМЛ) как имеющие достаточно высокие величины. Что же касается индекса эмоционального лидерства (ИЭЛ), то практически у всех руководителей он был низок и представлялось нецелесообразным рассматривать его связь с параметрами эффективности коллектива.

В зависимости от величин лидерских индексов руководители образовали две выборки: с высоким и низким ЦДЛ и НМЛ. Правда, следует заметить, что определения "высокий" и "низкий" в рассматриваемом случае довольно условны, поскольку различия между выборками в средних цифровых выражениях оказались невелики, хотя и статистически достоверны.

Сопоставление количественных показателей удовлетворенности и мотивации научных работников, входящих в коллективы, возглавляемые руководителями с разными лидерскими индексами, обнаружило заметные преимущества в пользу коллективов с высоким ЦДЛ и НМЛ руководителя. Особенно отчетливо это проявилось в отношении последнего из указанных индексов, о чем, в частности, свидетельствуют материалы табл. 1.

Отметим также еще несколько существенных, на наш взгляд, моментов, касающихся мотивационного потенциала руководителя. Он, во-первых, является важным условием роста такого показателя продуктивности научного коллектива, как вклад в развитие науки. Получены статистически достоверные различия по этому параметру между коллективами с высоким и низким НМЛ руководителя. Кроме того, этот индекс оказался единственным из трех лидерских индексов, давшим статистически значимые корреляции со стремлением научных работников остаться в своем институте ($r = 0,610$ при $p < 0,10$) и с вкладом в развитие науки ($r = 0,882$ при $p < 0,01$). Последний результат служит, на наш взгляд, еще одним доказательством роли мотивационного потенциала руководителя в обусловливании продуктивности коллективной научной деятельности.

В свете изложенных выше данных представляется не вполне правомерной традиционная точка зрения, согласно которой коллектив функционирует эффективнее, если его руководитель является одновременно и лидером (так сказать, лидером вообще), поскольку, учитывая сложный (системный) характер лидерства в первичном коллективе, необходимо еще уточнить, какую конкретно лидерскую роль реализует руководитель. Правильнее будет сказать, что важным условием эффективности коллектива является лидирование руководителя в ведущем типе групповой деятельности, выражающееся как в реализации им соответствующей лидерской роли, так и в достаточно высокой степени его лидерского потенциала применительно к этой роли. Здесь, однако, необходимо сделать одно существенное с точки зрения корректности анализа проблемы замечание.

Дело в том, что сформулированный выше вывод уместен далеко не для каждого первичного коллектива. Существует немало коллективов (трудовых и особенно военных, спортивных, учебно-воспитательных и т. п.), где в силу довольно значительных различий между руководителем и подчиненными, связанных с возрастными и субординационными моментами, с особенностями пространственного расположения индивидов в ходе выполнения целевой функции коллектива (так, во многих ситуациях соревновательной спортивной деятельности тренер фактически находится вне "поля" непосредственного решения задачи), психологическое влияние, оказываемое руководителем на членов коллектива, выражается в том, что он выступает для них не лидером в обычном понимании этого термина (лидером является кто-то из партнеров "по горизонтали", как в спортивной команде или школьном классе), но скорее авторитетом или, лучше сказать, лидирующим авторитетом. Термином "лидирующий авторитет", который в какой-то степени, конечно, условен, мы подчеркиваем активный характер влияния руководителя на коллектив с целью решения стоящих перед ним задач.

Мы рассмотрели лишь один аспект проблемы соотношения лидерства и руководства, хотя действительность, и это отмечалось в начале настоящего раздела, подсказывает множество вытекающих из ее обсуждения вопросов. Учитывая крайне слабый интерес к ним исследователей, приходится констатировать, что серьезная их разработка явится, по-видимому, делом неблизкого будущего.

Таблица 1

Разделы вопросника для научных работников	Средние оценки (в баллах)		
	В коллективах с высоким ИМЛ руководителя	В коллективах с низким ИМЛ руководителя	Значения t – критерия (f=7)
Параметры удовлетворенности			
1. Научной атмосферой в коллективе	3,79	3,361	3,225**
2. Межличностными отношениями	3,748	3,42	2,394***
3. Системой вознаграждений	3,281	3,08	0,837
4. Научным учреждением в целом	3,563	3,008	1,298
Параметры мотивации:		2,624	1,698
1. Стимулирующее воздействие вознаграждений в коллективе	3,03	2,67	3,51*
2. Стимулирующее воздействие научной атмосферы	3,502	3,183	3,116**
3. Стимулирующее воздействие характера межличностных отношений	3,853	3,118	4,04*
4. Увлеченность сотрудников исследовательской работой	3,996		

* $p < 0,01$; ** $p < 0,02$; *** $p < 0,05$

Руководство как системный феномен. Этому разделу изучения руководства повезло несравненно больше, чем предыдущему, имея в виду проявляемое к нему внимание со стороны специалистов, в частности в области менеджмента, и объем конкретных разработок. Причем речь идет даже не о сложных моделях руководства в рамках социальной организации, но имеется в виду управление такой элементарной социальной "единицей", как малая группа.

Не претендуя на какое-либо исчерпывающее освещение истории обсуждаемого вопроса, отметим только, что элементы системного подхода к анализу фе-

номена руководства имели место еще в знаменитых экспериментах со стилями руководства, выполненных более полувека назад в школе К.Левина. В настоящее время (и в этом можно будет убедиться при ознакомлении с последующими материалами параграфа) трудно найти сколько-нибудь серьезную теоретическую схему руководства, лишенную признаков системности. Во всяком случае, стремление к автономному рассмотрению тех или иных особенностей руководства (например, черт личности руководителя, взятых, так сказать, *per se*) наблюдается в последние годы все реже.

Пожалуй, одной из наиболее значительных попыток системной репрезентации руководства, причем, что весьма существенно, применительно к малой группе, является теоретическая конструкция, предложенная Ф.Фидлером. Чаше всего она именуется как "вероятностная модель эффективности руководства", а иногда – как "вероятностная теория руководства", заключая, таким образом, уже в самом своем названии системное начало. Подход Ф.Фидлера пользуется достаточным признанием среди специалистов, он успешно апробирован в сотнях лабораторных и полевых исследований, проведенных во многих странах мира, прошел ряд специальных проверок на валидность. С "вероятностной моделью" непосредственно работал и один из нас. Но прежде чем изложить полученные результаты, остановимся вкратце на содержании самого обсуждаемого конструкта.

Он включает ряд переменных, носящих как психологический, так и непсихологический характер. К числу психологических составляющих "вероятностной модели" относятся: личностная (или шире – личностно-стилевая) характеристика руководителя и особенности ситуации, в которой он функционирует. Непсихологическая часть модели представлена показателями эффективности (продуктивности) деятельности руководителя. Содержательно названные переменные раскрываются следующим образом.

Что касается личностно-стилевой переменной модели, то операционально она выражена оценкой, даваемой руководителем наименее предпочитаемому сотруднику (сокращенно – оценка НПО и фиксируемой специальной измерительной шкалой. Оценка НПС чаще всего трактуется, как: а) характеристика стиля руководства (в континууме "авторитарный – демократический" или "инструментально ориентированный – личностно ориентированный", где левому полюсу присуща низкая оценка НПС, а правому – высокая); б) показатель когнитивной сложности субъекта (например, в диссертационном исследовании В.П.Соловьева были получены факты, свидетельствующие, что для так называемых когнитивно простых субъектов более типична низкая оценка НПС, а для когнитивно сложных – высокая); в) отражение мотивационной структуры личности руководителя (исходя из доминирующих в этой структуре целей: либо инструментального, с низкой оценкой НПС, либо эмоционального, с высокой оценкой НПС, типа). Причем мотивационная трактовка НПС является в последние годы, пожалуй, наиболее употребительной.

Другая психологическая составляющая фидлеровской модели – параметры ситуации, в которой действует руководитель. Таких параметров три: степень благоприятности отношений руководителя с подчиненными; величина позиции власти (влияния) руководителя в группе (имея в виду, в частности, ее возможности в

контроле за действиями подчиненных и использовании различных средств стимулирования их активности); структура групповой задачи. Совокупная количественная оценка (по специально разработанным шкалам) всех перечисленных выше параметров дает представление о величине осуществляемого руководителем "ситуационного контроля" (СК), то есть степени владения им ситуацией функционирования группы.

Наконец, непсихологическая компонента модели – эффективность деятельности руководителя – представлена, как говорилось выше, показателями продуктивности группы, то есть успешности выполнения данной конкретной группой именно тех задач, для решения которых она непосредственно создана. Заметим также, что в ряде исследований, выполненных в контексте обсуждаемого подхода, предпринимались попытки расширить понимание групповой эффективности за счет включения в нее еще и переменной удовлетворенности. Однако все же, как правило, специалисты, обращаясь к анализу "вероятностной модели", рассматривают эффективность исключительно как аналог продуктивности.

Согласно "вероятностной модели" руководители с низкой оценкой НПС более эффективны в сильно и слабо контролируемых ими ситуациях (то есть при соответственно высоком и низком СК.), а руководители с высокой оценкой НПС наиболее эффективны в умеренно контролируемых ими ситуациях (то есть при умеренном СК). Иными словами, связь между личностной (или личностно-стилевой) ориентацией руководителя (репрезентированной оценкой НПО и его эффективностью носит вероятностный характер, будучи обусловленной степенью его контроля над ситуацией. Эти постулаты модели графически отображены на рис. 1.

Из вышесказанного совершенно очевидно, что степень СК руководителя может варьировать от ситуации к ситуации. Действительно, модель предполагает 8 типов ситуаций, различающихся между собой по характеристикам ситуационных переменных и, следовательно, по степени СК руководителя. Причем для каждого из них Ф.Фидлером и его сотрудниками на основе материалов большого числа работ определены средние величины (своего рода нормативы) корреляций оценки руководителем НПС с показателями групповой эффективности. Ниже, в табл. 2, приводятся корреляционные коэффициенты, полученные представителями обсуждаемого подхода в полевых исследованиях. С ними будут сопоставлены результаты работы, проводившейся одним из нас в естественных группах с целью проверки ряда положений "вероятностной модели".

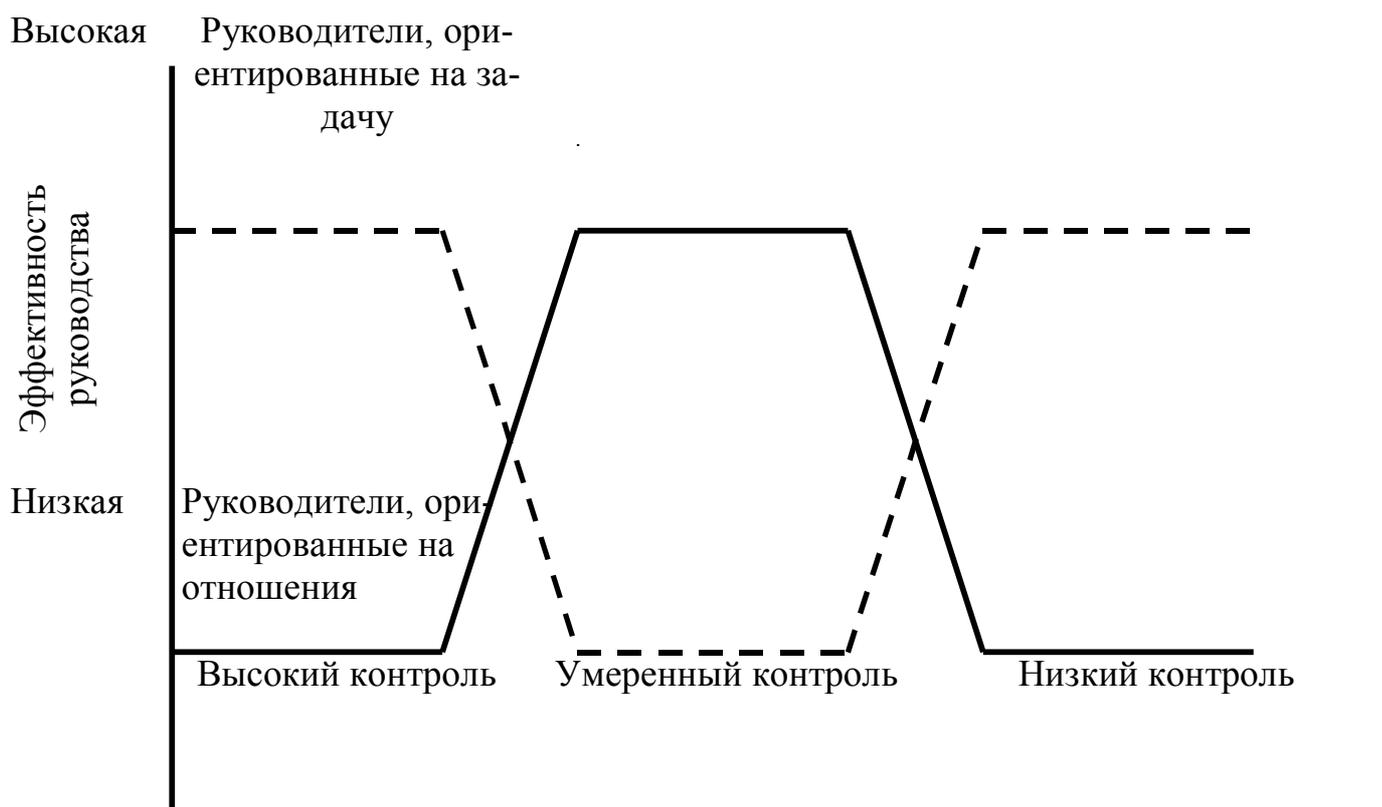


Рис. 1. Графическое отображение "вероятностной модели" эффективности руководства

Таблица 2

Тип ситуации	Ситуационные изменения			Корреляции Для полевых исследований
	Отношение "руководитель – подчиненные"	Задача	Позиция власти	
I	Благоприятное	Структурированная	Сильная	-0,51
II	Благоприятное	Структурированная	Слабая	-0,21
III	Благоприятное	неструктурированная	Сильная	-0,29
IV	Благоприятное	неструктурированная	Слабая	0,47
V	Неблагоприятное	Структурированная	Сильная	0,21
VI	Неблагоприятное	Структурированная	Слабая	-0,24
VII	Неблагоприятное	неструктурированная	Сильная	0,3
VIII	Неблагоприятное	неструктурированная	слабая	-0,33

Рассмотрению были подвергнуты три выборки руководителей: 46 тренеров (мужчин) юношеских спортивных команд Москвы (виды спорта – волейбол, баскетбол, ручной мяч); 41 – вожатый (16 мужчин, 25 женщин) Российского ЦК ВЛКСМ пионерлагеря "Орленок" (со стажем работы в "Орленке" не менее года), причем эти вожатые возглавляли отряды, укомплектованные учащимися седьмых и более старших классов. 61 мастер-бригадир Тираспольской швейной фабрики им. 40-летия ВЛКСМ (все мастера – женщины).

Психологические компоненты "вероятностной модели" измерялись посредством разработанных Ф.Фидлером и адаптированных нами оценочных шкал. При этом заметим, что величина суммы количественных выражений всех трех ситуационных переменных позволяла судить об уровне (высоком, среднем, низком) СК руководителя.

В качестве аналога непсихологической составляющей модели, как уже говорилось, была взята групповая продуктивность. Показателем последней у спортивных команд служил процент выигранных ими матчей от общего числа игр в чемпионате Москвы. Аналогичный показатель для отрядов "Орленка" представлял собой среднюю величину оценок (по пятибалльной системе), которыми компетентные судьи оценивали работу отряда за истекшую смену. Продуктивность работы бригад определялась полусуммой процента выполнения плана по общему объему выпуска продукции и по качеству (сортности) изготовления изделия за 3 производственных квартала (исследование проводилось в четвертом квартале).

Остановимся вкратце на полученных результатах. На выборке тренеров исследование проводилось в 2 этапа. На первом из них было взято 30 тренеров, возглавлявших команды (юношей и девушек), характеризовавшиеся разным уровнем мастерства спортсменов (виды спорта – баскетбол, волейбол, ручной мяч). Об уровне мастерства спортсменов мы судили по занятым командами местам в чемпионате столицы.

В соответствии с нормативами "вероятностной модели" по результатам обследования тренеров были выделены два уровня СК руководителя: высокий (для 19 тренеров) и средний (для 11 тренеров). Корреляционный анализ связи оценок тренерами НПС с показателями эффективности (продуктивности спортивных команд, проведенный по методу Пирсона, дал следующие коэффициенты: для высокого СК $r = - 0,22$ (согласуется с тенденцией, предсказываемой моделью), для среднего СК $r = - 0,35$ (с ожидаемой тенденцией не согласуется).

Далее, исходя из возможных комбинаций ситуационных переменных (см. табл. 2), были выделены две разновидности ситуаций, отвечающие первому и пятому вариантам ситуационного континуума. Подобная разбивка основывалась на определенных количественных нормативах, установленных для каждой ситуационной переменной. В итоге 13 тренеров были квалифицированы как действующие в ситуации №1, а 7 – как действующие в ситуации №5. Корреляционный анализ связи оценок тренерами НПС с показателями эффективности спортивных команд дал следующие корреляции: для варианта №1 $r = - 0,26$; для варианта №5 $r = 0,49$. Полученные результаты хотя и отвечают (в тенденции) основным предположениям модели, однако количественно заметно отличаются от величина корреляционных индексов, представленных в табл. 2.

На втором этапе работы было взято 16 тренеров, работавших с разными по уровню мастерства командами баскетболистов. Вновь были выделены два уровня СК руководителя: высокий (для 14 тренеров) и средний (для 2 тренеров). Корреляционный анализ связи оценок тренерами НПС с показателями эффективности команд проводился лишь относительно высокого СК. Полученный результат ($r = - 0,39$) вполне соответствует предсказанию модели.

Затем, основываясь на принятых для каждой ситуационной переменной количественных нормативах, мы получили по материалам обследования тренеров один вариант ситуационного континуума – первый (именно в таких условиях работали 11 тренеров). Была выявлена достаточно отчетливая корреляция тренерских оценок НПС с эффективностью выступления команд: $r = - 0,47$. Этот результат не только согласуется с предположениями модели, но и количественно приближается к соответствующему ее нормативному коэффициенту (см. табл. 2).

Следующую эмпирическую выборку составили вожатые "Орленка". По результатам их обследования вновь были выделены два типа СК: высокий (для 20 вожатых) и средний (для 21 вожатого). Корреляции оценок вожатыми НПС с показателями эффективности работы руководимых ими отрядов равнялись: для высокого СК $r = - 0,28$; для среднего СК $r = 0,59$ (обе корреляции отвечают основным тенденциям модели).

Далее, как и в случае с тренерами, был проведен анализ ситуационного континуума и получены три варианта ситуации: первый (для 8 вожатых), третий (для 11 вожатых), седьмой (для 6 вожатых). Корреляционный анализ связи оценок вожатыми НПС с показателями эффективности работы отрядов дал следующие коэффициенты: для варианта №1 $r = - 0,36$; для варианта №3 $r = - 0,11$; для варианта №7 $r = 0,36$. Таким образом, результаты, полученные на выборке вожатых, не только согласуются с основными тенденциями "вероятностной модели", но по своим количественным характеристикам приближаются к ее нормативным коэффициентам.

Третья группа обследовавшихся руководителей состояла, напомним, из мастеров-бригадиров тираспольской швейной фабрики. Вся выборка в соответствии с характеристиками СК была разбита на две группы: 40 руководителей рассматривались как обладающие высоким СК и 21 руководитель - как обладающий средним СК. Корреляции оценок мастерами НПС с показателями эффективности работы бригад равнялись: для высокого СК $r = - 0,54$, для среднего СК $r = 0,33$ (обе корреляции согласуются с основными тенденциями модели). Кроме того, данные обследования мастеров позволили, как и в случае с вожатыми, выделить три варианта ситуации: первый (для 34 руководителей), третий (для 7 руководителей), седьмой (для 10 руководителей). Корреляции оценок мастерами НПС с показателями эффективности (продуктивности) возглавляемых ими бригад составили: для варианта №1 $r = - 0,53$; для варианта №3 $r = 0,03$, для варианта №7 $r = 0,15$. Согласно значениям этих индексов два из них (относительно ситуаций №1 и №7) вполне отвечают предсказаниям модели.

Итак, характеристики 14 из 16 приведенных выше корреляционных коэффициентов по крайней мере в тенденции согласуются с постулатами "вероятностной модели эффективности руководства", свидетельствуя тем самым о справедливости ряда ключевых ее положений. В частности, имеющиеся данные позволяют заключить, что руководители, преимущественно ориентированные на решение задачи, то есть низко оценивающие НПС, наиболее успешны в хорошо контролируемых (высокий уровень СК) ими условиях жизнедеятельности группы, а руководители с преобладающей ориентацией на установление доброжелательных

межличностных отношений, то есть достаточно высоко оценивающие НПС, более эффективны в ситуациях умеренного (средний уровень СК) контроля.

Опыт конкретной работы с "вероятностной моделью" стимулировал ряд критических соображений в адрес обсуждаемого подхода, довольно подробно изложенных ранее в литературе.

Поэтому здесь мы ограничимся лишь кратким их перечнем. Речь идет главным образом о направлениях дальнейшего совершенствования модели, в связи с чем представляется необходимым: а) поиск адекватной теоретической интерпретации отдельных ее компонентов (например, оценки НПО; б) включение в модель дополнительных (логически обоснованных) ситуационных переменных; в) учет динамики групповых процессов, этапности группового развития; г) расширение перечня критериев групповой эффективности, в число которых необходимо включить, в частности, такой традиционный показатель, как удовлетворенность групповым членством. Кроме того, требует совершенствования методическое оснащение модели. Тем не менее, несмотря на все критические моменты обсуждаемого подхода, он, по нашему мнению, является весьма перспективным, прежде всего в практическом отношении, направлением системной разработки проблематики руководства, хотя совершенно очевидно, что пока еще исследователи во многом находятся лишь у самых его истоков.

Сделанным выше выводом мы, однако, не завершаем обсуждение "вероятностной модели". Дело в том, что знакомство с ней обнаруживает еще один интересный ракурс рассмотрения, имеющий сугубо практический "выход". Речь идет о разработанной на основе постулатов модели специальной тренинговой программы подготовки руководителей – так называемом "тренинге лидерского соответствия"*. Суть этой программы сводится к тому, чтобы научить руководителя диагностировать собственный СК и в случае необходимости модифицировать ситуацию (имея в виду изменение отдельных ситуационных переменных) таким образом, чтобы последняя соответствовала его личностно-стилевой характеристике, выраженной оценкой НПС. Заметим, что авторы модели отнюдь не случайно указывают на необходимость, если того требуют обстоятельства, подгонки СК руководителя к оценке, даваемой им НПС, а не наоборот. Согласно результатам специальных психометрических измерений оценка НПС обладает очень высокой степенью устойчивости. Поэтому обсуждаемая тренинговая программа (подчеркнем, что она рассчитана на 6-8 часов и реализуется обучающимися либо самостоятельно, с помощью разработанного для такого вида обучения руководства, либо на занятиях, проводимых в форме лекций-дискуссий) делает акцент на ситуационных переменных как более податливых к возможным модификациям, причем главным образом имеются в виду два параметра ситуационного континуума: отношения между руководителем и подчиненными и структура задачи. Видоизменяя их в нужном для себя направлении, то есть приводя в соответствие

* Прилагательное "лидерский", встречающееся в названии тренинговой программы Ф.Фидлера, не должно вводить в заблуждение читатель относительно ее адресата, поскольку в данном случае имеется в виду организационное (формальное) лидерство, то есть руководство.

согласно постулатам модели со своей оценкой НПС, руководитель достигает, следовательно, оптимального для себя уровня СК, получая тем самым возможность действовать наиболее продуктивно.

На наш взгляд, Ф.Фидлеру в его программе тренинга руководителей, кстати сказать успешно апробированной в двух десятках исследований, удастся добиться довольно редко встречающегося в социально-психологической практике эффекта: сочетания теоретико-эмпирического подхода с разработкой базирующейся на его основе системы обучения элементам конкретного социального поведения.

Выше отмечалось, что идеи системного подхода нашли широкое применение в исследованиях руководства и "вероятностная модель" – пусть яркое, но не единственное тому доказательство. Это можно проследить на примере многих других концепций руководства, хотя и не рассматриваемых специально в "системном" ракурсе, но тем не менее содержащих заметные признаки именно системного видения обсуждаемого феномена. Таковой, в частности, является излагаемая ниже точка зрения (она отражена в ряде теоретических моделей) на руководство как процесс межролевого (в более общем плане – межличностного) обмена, совершающегося во взаимодействии руководителя с подчиненными (группой).

*Р.Л. Кричевский,
М.М. Рыжак*

Лидерство как культурный феномен*

Если ознакомиться со многими описанными в литературе исследованиями лидерства, может сложиться представление о чрезмерно упрощенном, "плоскостном" характере этого феномена. Порой создается впечатление, что сложный феномен лидерства практически сводится лишь к некоей общей, нерасчлененной роли лидера определенной группы или коллектива, к роли, так сказать, "лидера вообще", вне учета структуры феномена, наличия разных планов его рассмотрения, конкретных условий группового функционирования и так далее. Причин подобного понимания несколько. Одна из них заключается в чрезмерном увлечении лабораторным экспериментированием, что в очень большой степени присуще западным исследователям. Ограниченность лабораторной ситуации искусственными по своему содержанию задачами, кратковременностью и случайностью общения участников экспериментальных групп (последние с полным основанием можно отнести к категории диффузных, по терминологии А.В.Петровского) не позволяет во всем объеме выявить структуру того или иного группового феномена, обнажить связи между отдельными ее компонентами.

Другая причина упрощенной трактовки лидерства состоит в том, что даже в тех случаях, когда исследователи работают с реальными группами в естественных, нелабораторных условиях, они нередко абстрагируются от многообразия реализуемых индивидами групповых деятельностей и ситуаций, при этом воз-

* Кричевский Р.Л., Рыжак М.М. Психология руководства и лидерства в спортивном коллективе. М.: Изд-во Моск ун-та, 1985. С. 30-37.

никающих. Понятно, что в отдельном эмпирическом исследовании учесть все аспекты структуры лидерства практически невозможно, однако в общем исследовательском подходе к проблеме такой учет должен содержаться непременно. Последнее, к сожалению, встречается весьма редко.

Следует подчеркнуть, что при всем различии отмеченных выше причин неадекватной трактовки лидерства имеется и нечто общее, их объединяющее. Этим общим является либо полное игнорирование, либо частичная недооценка исследователями фактора деятельностного опосредствования группового процесса и возникающих в нем разнообразных групповых феноменов, в том числе и лидерства. Но как раз фактор деятельности и является, как было показано выше, тем системообразующим началом, которое лежит в основе целостного, структурно-функционального подхода к анализу человеческой группы. Поэтому именно с учетом в первую очередь деятельностного момента мы попытаемся в дальнейшем рассмотреть основные "блоки" структуры лидерства в спортивном коллективе. Однако прежде остановимся на некоторых касающихся обсуждаемого нами вопроса литературных данных.

Хотя эмпирическое изучение лидерства началось довольно давно – первые шаги в этом направлении были сделаны А.Бине и Л.Терменом еще на заре нынешнего столетия – структурный его аспект привлек внимание исследователей лишь в 50-е годы. Именно тогда Р.Бейлзу и Ф.Слейтору удалось выделить две фундаментальные лидерские роли: роль делового, инструментального лидера (the task leader) и роль экспрессивного, социально-эмоционального Лидера (the social-emotional leader), а сам факт их наличия получил название феномена ролевой дифференциации лидерства*. Было показано, что эти роли связаны с разными аспектами групповой функционирования: роль инструментального лидера включает действия, направленные преимущественно на решение поставленной перед группой задачи, а роль эмоционального лидера предполагает действия, относящиеся в основном к сфере внутренней интеграции группы.

Однако, несмотря на то, что впервые ролевая дифференциация лидерства была обнаружена в лабораторном эксперименте и в дальнейшем также являлась предметом лабораторного изучения, она выступила и как факт реальной действительности, наблюдавшийся в реальных, нелабораторных группах. Последнее обстоятельство, к сожалению, никоим образом не повлияло на интерпретацию природы этого феномена: объяснительные схемы западных авторов, имевшие своей основой единственно лишь данные лабораторного экспериментирования, исключали, как мы увидим далее, даже намеки на какие бы то ни было признаки экологической валидности предлагавшихся конструктов.

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

* Заметим, что термин "экспрессивный лидер" как синоним эмоционального лидерства введен в научный оборот недавно.

осуществляющий функцию групповой интеграции; лидер-инициатор, задающий тон в решении групповых проблем; лидер-генератор эмоционального настроения (аналог роли эмоционального лидера); лидер-эрудит (одна из ролей интеллектуального лидера); лидер эмоционального притяжения (соответствует "социометрической звезде"); лидер-мастер, умелец (то есть специалист в каком-то виде деятельности).

Другой аспект структуры лидерства, отчетливо выступивший в педагогических работах, связан с выделением ролей лидеров микрогрупп, возникающих в рамках и условиях первичного учебного коллектива на основе взаимных симпатий его членов. Как показывают исследования, лидеры микрогрупп авторитетны не только в своих психологических группах, но могут оказывать значительное воздействие на весь коллектив. Последнее возможно в том случае, когда в коллективе выделяется лидирующая группировка, играющая важную роль в формировании в нем определенного общественного мнения, эмоционального настроения.

Отмеченные выше структурные особенности группового лидерства получили отражение и в ряде исследований спортивных психологов. Так, подчеркивается наличие в игровых спортивных коллективах (баскетбольных, волейбольных, гандбольных, ватерпольных) ролей делового и эмоционального лидера. Называются и другие лидерские роли: лидер игрового звена (в футболе, хоккее), лидер досуга в свободном, внеигровом общении спортсменов, лидер-диспетчер (спортсмен, ведущий игру партнеров, своего рода дирижер на спортивном поле), ситуативный лидер (эпизодическая, кратковременная роль в ситуациях спортивных игр) и так далее.

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

Здесь возникает ряд вопросов. Во-первых, какие же факторы лежат в основе появления тех или иных лидерских ролей, и, прежде всего ролей делового и эмоционального лидера? Во-вторых, как последние соотносятся с другими обнаруженными в исследовании группы лидерскими ролями? В-третьих, следует ли при изучении структуры лидерства ограничиваться только горизонтальным ее измерением, как это делают авторы обсуждавшихся выше работ, или, учитывая, что выдвижение лидера обязательно предполагает существование последователей, то есть своего рода психологическую субординацию отношений, целесообразно принять во внимание наличие также и вертикального измерения структуры? Ответы на эти вопросы мы попытаемся дать в последующей части главы, изложив результаты серии выполненных нами эмпирических исследований. Но вначале обсудим имеющиеся в литературе данные относительно причин ролевой дифференциации лидерства.

Трактовка причин ролевой дифференциации лидерства в зарубежной литературе

Как уже говорилось, начало изучению ролевой дифференциации лидерства положено лабораторными экспериментами Р.Бейлза и Ф.Слейтера. Исследователи работали с малыми дискуссионными группами численностью от 3 до 6 человек, в которых отсутствовал какой-либо лидер. Причины возникновения двух разных ролей усматривались Р.Бейлзом и Ф.Слейтером в следующем. Считалось, что члены группы вносят неодинаковый вклад в решение групповой задачи, и субъект, наиболее активный в этой деятельности, становится инструментальным лидером. Осознание членами группы неравенства своего участия в решении задачи приводит, по мнению авторов, к тому, что инструментальный лидер начинает восприниматься ими как главный источник напряжения и фрустрации. Поскольку, однако, маловероятно, что лидер в решении задачи сможет эффективно разрешить возникшие межличностные проблемы, группа выдвигает на эту роль другого своего члена. Так появляется экспрессивный или социально-эмоциональный лидер.

В дальнейшем интерпретация Бейлза – Слейтера была подвергнута некоторой критике зарубежными исследователями. В частности, высказывалось сомнение относительно того, будет ли дифференциация, столь отчетливо наблюдавшаяся в лабораторных экспериментах, в такой же мере иметь место в естественных, нелабораторных ситуациях, поскольку в них фактор мотивации деятельности выступает гораздо сильнее, чем в лаборатории, и, следовательно, проявление враждебности по отношению к наиболее эффективному в решении задачи члену группы вряд ли будет сколько-нибудь значительным. Поэтому в естественных ситуациях можно ожидать гораздо более слабое стремление к дифференциации ролей в сравнении с лабораторной средой. Кроме того, П.Секорд и К.Бекман предположили, что ролевая дифференциация должна меняться в прямой зависимости от степени успешности действий по решению задачи. Чем меньше удовлетворения испытывают члены группы от работы над задачей и чем выше понесенные ими в процессе этой работы затраты, тем вероятнее концентрация различных функций у разных лиц.

В последние годы интенсивное исследование ролевой структуры лидерства предпринято П.Берком. Хотя экспериментирование проводилось в лабораторных условиях, Берк, учитывая критику в адрес концепции Бейлза – Слейтера, попытался определенным образом ее модифицировать. Основным в его подходе является понятие "легитимация деятельности по решению задачи" (the legitimation of task activity), означающее, что решение задачи есть приемлемая и нормативно одобряемая деятельность и, следовательно, когда один из членов группы включается в нее, это не должно вызывать противодействие других членов группы. Берк полагает, что фактор "легитимации деятельности по решению задачи" посредничает между неодинаковым вкладом членов группы в решение задачи и развитием ролевой дифференциации. Посредством специально разработанной инструкции в экспериментах создавались условия высокой и низкой легитимации. В условиях высокой легитимации члены группы побуждались действовать активно и согласованно, в условиях низкой легитимации такое побуждение отсутствовало. Подобная операционализация понятия "легитимация деятельности по решению задачи"

позволяет рассматривать условия высокой и низкой легитимации как фактически разные уровни мотивации членов группы. Согласно полученным данным, неравенство участия в деятельности по решению задачи ведет к возникновению особых специализированных инструментальных и социально-эмоциональных ролей в условиях низкой легитимации деятельности, однако подобная дифференциация отсутствует в условиях высокой легитимации. Другой вывод, к которому пришел Берк, гласит, что в условиях низкой легитимации деятельности интенсивное участие инструментального лидера в выполнении задачи редуцирует его социально-эмоциональную активность; в условиях высокой легитимации экспрессивная деятельность инструментального лидера редуциции не подвергается. Таковы существующие сегодня точки зрения на причины ролевой дифференциации лидерства в малых группах. Следует подчеркнуть, что сложились они на основе изучения искусственных, лабораторных групп и при соотнесении с данными, в частности, спортивных психологов и нашими собственными (исследование, носившее поисковый характер, проводилось в шести юношеских спортивных командах), полученными в реальных группах, вызывают ряд возражений.

Во-первых, факт ролевой дифференциации лидерства, например, в юношеских спортивных коллективах никак не согласуется с утверждением, что в условиях высокой легитимации деятельности, то есть по существу в условиях высокого уровня мотивации групповой деятельности, дифференциация будет отсутствовать. Беседы с членами спортивных команд и тренерами, наблюдения за поведением юных спортсменов на тренировках и на соревнованиях позволяют думать, что спортивная деятельность является чрезвычайно личностно-значимой для членов юношеских спортивных коллективов, и, следовательно, мотивация к деятельности у них достаточно высока. Тем не менее, дифференциация лидерских ролей имела место в четырех командах.

Во-вторых, не обнаруживается какой-либо антагонизм между инструментальными лидерами и остальными членами спортивных коллективов. Об этом можно судить хотя бы по тому, что в изучавшихся коллективах инструментальные лидеры получали достаточно высокие оценки и по измерению экспрессивного лидерства, причем в двух случаях обе лидерские роли реализовывались одним лицом.

Однако главное возражение, адресуемое рассмотренным выше интерпретациям, состоит в том, что все они призваны объяснить отношения, складывающиеся между случайными индивидами в случайных группах: именно так можно охарактеризовать лабораторные, по меткому замечанию М.Шоу, "пятидесятиминутные" группы испытуемых, не имеющие своей истории, традиций и вырванные из многообразия жизненного контекста. Вполне естественно поэтому, что многие теоретические построения, базирующиеся на результатах изучения подобных искусственных групп, оказываются несостоятельными в попытках объяснения процессов и феноменов, наблюдаемых в реальных человеческих группах, – обстоятельство, неоднократно подчеркивающееся в последнее время в отечественной и зарубежной литературе.

Смещение фокуса социально-психологического исследования в направлении "очищенной" от реальных жизненных проявлений лабораторной среды фактически означает игнорирование фундаментального методологического положения, согласно которому "реальным базисом личности человека является совокуп-

ность его общественных по своей природе отношений к миру", реализуемых "его деятельностью, точнее, совокупностью его многообразных деятельностей". Разумеется, было бы неверно утверждать, что лабораторный эксперимент вообще не имеет права на существование в социальной психологии. Лабораторные данные, конечно, могут быть полезны для понимания изучаемых социально-психологических феноменов, но лишь в сочетании с фактами, обнаруженными в процессе исследования этих феноменов в реальном социуме, а отнюдь не в качестве первоосновы для построения каких-либо теоретических моделей. Дело в том, что полученные в лаборатории социально-психологические данные (определение "социально-психологические" в этом случае может быть употреблено лишь с очень большой оговоркой) не отражают ни многообразия человеческих деятельностей, ни значимости последних для реализующих их субъектов, представляя собой лишь тощие абстракции от реальных жизненных процессов.

Сказанное позволяет заключить, что рассмотренные ранее объяснительные модели Бейлза – Слейтера, Берка и других упомянутых авторов представляются недостаточно адекватными для интерпретации возникновения и развития ролевой структуры лидерства в группе. Альтернативой концепциям западных исследователей должен стать принципиально иной подход, берущий за основу понимание социальной группы как функциональной единицы, включенной в широкую систему общественных отношений.

*Р.Л. Кричевский,
М.М. Рыжак*

Стиль руководства и основные направления его исследования *

Исследование стилей руководства – одно из значительных направлений психологии малых групп и организаций – берет, как известно, начало с экспериментов, выполненных в конце 30 – начале 40-х гг. в школе К.Левина. В последующие четыре с лишним десятилетия это направление получило солидную эмпирическую разработку за рубежом и в нашей стране, нашедшую широкое отражение в социальной психологии и психологии управления. Сразу же, однако, оговоримся, что детальный разбор представляющих указанное направление работ, включая исследования самого К. Левина и его сотрудников Р.Липпита и Р.Уайта, не входит в нашу задачу, поскольку многие из них в той или иной мере неоднократно обсуждались в специальной литературе. Поэтому мы остановимся лишь на основных тенденциях исследования проблемы, привлекая материалы публикаций последних 10-15 лет. Но прежде остановимся вкратце на самом понятии "стиль руководства" как оно трактуется социальными психологами.

Приведем ряд определений, сформулированных разными авторами в самое последнее время. Одно из них принадлежит А.Л.Журавлеву, понимающему под стилем руководства "индивидуально-типические особенности целостной, относительно устойчивой системы способов, методов, приемов воздействия руководите-

* Кричевский Р.Л., Рыжак М.М. Психология руководства и лидерства в спортивном коллективе. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1985. С.169-176.

ля на коллектив с целью эффективного и качественного выполнения управленческих функций". Несколько иначе определяет стиль руководства Р.Х.Шакуров. С его точки зрения, "в широком значении стиль руководства представляет собой целостную специфическую систему устойчиво повторяющихся особенностей деятельности руководителя (мотивов и целей, содержания, способов), обладающую внутренней гармонией и выработанную для эффективного осуществления функций управления в определенных условиях. В узком же значении стиль – это специфическая система способов деятельности (в том числе способов обращения)". По мнению Н.В.Ревенко, "стиль руководства является интегративной характеристикой деятельности руководителя, в которой отражаются личные качества руководителя, взаимоотношения с подчиненными и особенности деятельности".

В известной мере отличное от представленных выше определение стиля руководства предлагает А.А.Русалинова, считающая, что "к числу характеристик типа (стиля) руководства можно отнести лишь такие, которые непосредственно отражают особенности взаимодействия руководителя как со всем коллективом в целом, так и отдельными работниками". На этом основании стиль руководства определяется как "стабильно проявляющиеся особенности взаимодействия руководителя с коллективом, формирующиеся под влиянием как объективных и субъективных условий управления, так и индивидуально-психологических особенностей личности руководителя".

Из приведенных точек зрения наиболее предпочтительной в Мане конкретности, точности "схватывания" существа обсуждаемого феномена представляется точка зрения А.А.Русалиновой, во многом совпадающая с нашим пониманием руководства именно как взаимодействия (в собственно психологическом смысле – межличностного взаимодействия) в системе отношений "руководитель – подчиненный (группа)".

Как известно, первоначально К.Левиным и его сотрудниками были выделены три стиля руководства: демократический, авторитарный, нейтральный (в отечественной литературе в качестве их аналогов иногда вводятся иные обозначения: коллегиальный, директивный, попустительский). Выяснялось влияние этих стилей на продуктивность и удовлетворенность членов группы, то есть фактически сразу же был поставлен вопрос об эффективности группового функционирования в связи с определенным стилем руководства. Иными словами, согласно современным представлениям, последний выступил в качестве фактора эффективности деятельности руководителя.

Все последующие работы, посвященные проблеме стиля руководства, также в тон или иной мере касались связи стилевых переменных с показателями групповой эффективности. Однако вследствие многообразия исследовательских подходов они значительно различаются как содержащимися в них трактовками стиля руководства, так и пониманием связи последнего с параметрами групповой эффективности и с некоторой степенью условности могут быть отнесены к нескольким направлениям.

К одному из них, наиболее традиционному, относятся работы, выполненные в основном по левиновской схеме, с той только разницей, что вместо трех стилей использовались, как правило, два: демократический и авторитарный. Причем сле-

дует отметить, что в зарубежных публикациях нередко встречаются своеобразные аналоги стилевой дихотомии "демократический – авторитарный", "разрешающий – ограничивающий", "ориентация на группу – ориентация на себя", "личностная ориентация – деловая ориентация" и т. п. Результаты составляющих данное направление исследований крайне противоречивы, указывая на сравнительно более высокие показатели групповой сплоченности и удовлетворенности индивидов руководителем и группой в условиях демократического руководства и не обнаруживая заметных преимуществ в пользу того или иного стиля по измерению групповой продуктивности. Заметим, что немногочисленные разработки обсуждаемой проблематики в спортивной психологии примыкают именно к этому направлению исследований.

Более интересными представляются нам, однако работы другой ориентации, авторы которых стремятся расширить традиционную стилевую схему. Так, Е.С.Кузьмин, И.П.Волков, Ю.Н.Емельянов предлагают 5 стилей руководства: дистанционный, контактный, целеполагающий, делегирующий и проблемно-организующий. Каждый из них соответствующим образом характеризует, по мнению авторов, личность руководителя и организационные принципы его работы с людьми. Подчеркивается также, что умение руководителей использовать разнообразные стили руководства в зависимости от конкретной обстановки является важным условием успешного управления коллективом, создания в нем стимулирующего психологического климата.

А.Л.Журавлев и В.Ф.Рубахин выделяют 7 основных стилей руководства: директивный, коллегиальный, либеральный (попустительский), директивно-коллегиальный, директивно-либеральный, коллегиально-либеральный и смешанный. Основываясь на эмпирических материалах, авторы относят к числу наиболее эффективных с точки зрения продуктивности коллектива и его психологического климата коллегиальное и смешанное руководство. При этом совершенно справедливо указывается на динамический характер стиля руководства; отмечается, в частности, что стилевые особенности руководства претерпевают изменения, вызванные а) социально-психологическим своеобразием коллектива и объективными условиями его деятельности; б) индивидуально-психологическими свойствами руководителя.

Еще одно направление разработки обсуждаемой проблемы – создание вероятностных моделей руководства. В их основе лежат представления об опосредствованности связей между стилями руководства и групповой эффективностью спецификой ситуации, в которой функционирует коллектив, о нелинейном, вероятностном характере этих связей, выступающих в качестве функции наличного ситуационного контекста.

Следует отметить, что интерес к фактору ситуации возник отнюдь не случайно, он вызван стремлением исследователей разобраться в потоке противоречивых данных о соотношении стиля руководства и групповой эффективности. Накоплено немало фактов, указывающих на подверженность связи между этими переменными воздействию тех или иных компонентов ситуации. Обнаружено, например, что удовлетворенность групповым членством обусловлена не столько возможностью участвовать в выработке группового решения – картина столь ти-

пичная для демократического стиля руководства, сколько степенью влияния члена группы на это решение и близостью последнего к собственной точке зрения субъекта. Согласно некоторым данным, в ситуациях, близких к экстремальным, в том числе в условиях стресса, наибольшая удовлетворенность членством наблюдалась в группах с авторитарным руководителем. В литературе сообщается также, что люди с различными ценностями и установками могут совершенно по-разному реагировать на один и тот же тип руководства.

Мы не станем специально останавливаться здесь на какой-либо конкретной вероятностной модели руководства, а сделаем это ниже в связи с описанием выполненного нами эмпирического исследования. Отметим только, что уровень разработки вероятностных моделей пока еще весьма невысок. Причем одним из наиболее уязвимых моментов в конструировании такого рода моделей является структура групповой ситуации. Знакомство с перечнем предлагаемых разными авторами ситуационных переменных обнаруживает, что выделение последних производится преимущественно эмпирическим путем, зачастую слабо логически обосновано, содержит значительный элемент случайности. Очевидно, в известной мере, поэтому многие вероятностные теории руководства не оправдывают пока возлагавшихся на них надежд в смысле получения более однозначных, чем при других подходах, данных об эффективности стилей руководства, хотя содержащаяся в них идея представляется нам, безусловно, заслуживающей внимания.

Перейдем теперь к работам, составляющим последнее, четвертое, направление исследования стиля руководства. Отличительная их особенность - попытки трактовать стиль руководства как многомерное образование. В качестве примера такого подхода приведем материалы наиболее интересной, на наш взгляд, работы этого цикла, выполненной А.А.Русалиновой. На основе теоретического анализа и данных многолетних исследований трудовых коллективов ею выделен набор следующих стилеобразующих характеристик (признаков): активность – пассивность руководителя в управленческом взаимодействии с подчиненными; единоначалие – коллегиальность при принятии решения, ориентация только на производственные или на производственные и социальные задачи; директивный или побудительный характер воздействия руководителя на подчиненных при побуждении их к действию; ориентация на развитие самостоятельности и инициативности подчиненных или на регламентацию их активности; ориентация на положительные или отрицательные методы стимулирования подчиненных; дистанционные или контактные отношения с подчиненными; ориентации на централизацию или децентрализацию информационных потоков в группе; наличие или отсутствие обратной связи между руководителем и группой.

Как видно из представленных А.А.Русалиновой параметров стиля, они касаются ряда существенных моментов взаимодействия руководителя с группой и во всевозможных взаимосочетаниях способны образовывать самые разнообразные стилевые паттерны. Причем, на наш взгляд, подобный многомерный ход вполне уместен при исследовании эффективности руководства разными по специфике деятельности группами, включая спортивные.

Наряду с указанными выше четырьмя основными линиями исследования стилей руководства можно назвать еще несколько дополнительных, побочных ас-

пектов изучения этой проблемы. Один из них связан с выделением факторов, влияющих на формирование стиля руководства. В обстоятельном обзоре Н.В.Ревенко к числу таких факторов относятся: 1) тип организации; 2) характер деятельности группы, организации; 3) стабильность или динамичность организации; 4) личные качества руководителя; 5) личные качества подчиненных; 6) структура организации; 7) особенности ситуации; 8) экология группы, организации.

Еще один аспект анализа проблемы – изучение динамики стилей руководства коллективом. Как известно, магистральная тенденция здесь была намечена еще А.С.Макаренко, который дал принципиальную схему динамики педагогического управления коллективом, охарактеризовав ее как "путь от диктаторского требования организатора до свободного требования каждой личности от себя на фоне требований коллектива". Напомним, что предложенная схема включает 3 стадии на первой из них педагог единолично, "авторитарно" руководит коллективом; на второй – воспитательные воздействия на коллектив осуществляются педагогом совместно с активом; наконец, на третьей стадии по мере единения, сплочения коллектива воспитательные требования начинают предъявляться всем коллективом, становящимся подлинным субъектом воспитания (А.С.Макаренко назвал этот этап стадией, "когда требует коллектив"). Нетрудно заметить, что, по современной терминологии, описанный А.С.Макаренко процесс может быть охарактеризован как своеобразное движение руководителя в стилевом континууме "автократ – демократ" в соответствии с определенными стадиями развития группы.

В дальнейшем вопрос о динамике стилей руководства в той или иной мере затрагивался многими авторами, однако, конкретной эмпирической разработки он, к сожалению, не получил. Поэтому, останавливаясь на психологических факторах эффективности управления, исследователи, как правило, не идут дальше общих рассуждений о необходимости проявления руководителем гибкости, умения "переключаться" в зависимости от ситуации и уровня развития группы с одного стиля на другой и тому подобное, хотя заметим, что прикладная значимость данного вопроса достаточно велика. Правда, справедливости ради следует подчеркнуть, что и разработка таксономии групповых ситуаций, и выявление реальных стадий группового развития также являются весьма "узкими местами" в исследовании многообразных аспектов групповой психологии.

Итак, подведем некоторые итоги краткого обзора основных тенденций исследования эффективности стилей руководства. Анализ показывает, что за десятилетия активного изучения проблемы первоначальная схема К.Левина претерпела значительные изменения. К числу наиболее перспективных результатов в этой области могут быть отнесены попытки создания вероятностных моделей эффективности руководства и рассмотрения стиля руководства как многомерного образования. Иными словами, из 3 выделенных нами методологических принципов наибольшую реализацию получил принцип системности, в то время как два других – принцип деятельности и принцип развития – не нашли пока достаточного применения. Поэтому можно полагать, что дальнейший прогресс в данной области изучения руководства во многом будет зависеть от степени реализации в исследовательской практике всех названных выше методологических принципов.