

Санкт-Петербургская академия
управления и экономики

**Харитонов М.В., Раннала Н.В.,
Васильева С.А.**

Социальная психология

Электронный курс

Санкт-Петербург
2011 г.

АННОТАЦИЯ	3
УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА	4
ВВЕДЕНИЕ	22
ТЕМА 1. МЕСТО СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ В СИСТЕМЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ЗНАНИЯ	25
ТЕМА 2. МЕТОДОЛОГИЯ И МЕТОДЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ	40
ТЕМА 3. ЛИЧНОСТЬ В ГРУППЕ КАК ПРОБЛЕМА СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ ...	73
ТЕМА 4. ПРОБЛЕМА ГРУПП В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ	107
ТЕМА 5. БОЛЬШИЕ ГРУППЫ.....	123
ТЕМА 6. МАЛЫЕ ГРУППЫ	138
ТЕМА 7. ОБЩЕНИЕ КАК СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС.....	167
ТЕМА 8. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ.....	206
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	240
СЛОВАРЬ ОСНОВНЫХ ТЕРМИНОВ.....	243
ТЕМЫ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ И МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К НИМ	248
ТЕМЫ КУРСОВЫХ ЗАБОТ И МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К НИМ	252
ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ	254

Аннотация

УДК 159.923:316.6

ББК 88.5

Регистрационный номер №25633

Св-во о регистрации №16859

ISBN 978-5-94047-437-1

Харитонов М.В., Раннала Н.В., Васильева С.А.

Социальная психология: Электронный курс - СПб., СПбАУЭ, 2011.

Данный электронный курс посвящен проблемам социальной психологии – учебной дисциплине, преподавание которой в нашей стране началось относительно недавно – в начале 1960-х годов. Тем не менее, именно социальная психология стала сегодня второй по значимости, после общей психологии, отраслью психологической науки для профессиональных психологов. Кроме того, социальная психология стала и своеобразной колыбелью, из которой вышли популярные сейчас психология менеджмента, психология управления, организационная психология, психология принятия решений, политическая психология и множество других интересных отраслей знания, столь привлекательного для пытливого ума. Но знакомство с принципиально новым невозможно без хорошей теоретической базы. Её становлению и укреплению и посвящен данный электронный курс.

Курс предназначен для студентов, обучающихся по специальностям «Связи с общественностью» и «Психология».

© М.В. Харитонов, Н.В. Раннала, С.А. Васильева., 2011.

© Санкт-Петербургская академия управления и экономики, 2011.

УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью изучения дисциплины «Социальная психология» является формирование у студентов твёрдых представлений о причинах и особенностях социального поведения людей. В ходе изучения второй по значимости психологической учебной дисциплины, студенты должны достичь уровня отчётливого понимания специфики деятельности, поведения и общения индивида в группе.

Предметом изучения дисциплины «Социальная психология» является специфика психологических процессов, свойств и состояний индивида как члена группы, а также психологические особенности самих групп.

Задачи обучения дисциплине:

- сформировать у студентов отчётливые представления об особенностях поведения, деятельности и общения индивида как члена группы;
- научить студентов особенностям диагностики социально-психологических процессов, механизмов, феноменов: стереотипизации, конформизма, аттракции, каузальной атрибуции и т.д.;
- показать студентам возможности управления поведением групп и отдельных индивидов на основе социально-психологического знания.

В результате изучения курса «Социальная психология» студенты должны:

Иметь:

- представления об особенностях психологической жизни группы, социального слоя, класса, общества в целом,
- навыки коммуникативного взаимодействия и хорошо развитый социальный интеллект.

Знать:

- основные этапы становления социальной психологии как науки,
- основные школы и направления в данной отрасли психологического знания,
- основные понятия и категории этой науки, социально-психологические феномены.

Уметь:

- понимать специфику поведения, деятельности и общения индивида как члена группы,
- диагностировать эти особенности, управлять групповыми социально-психологическими процессами,
- отделять личную позицию индивида от мнения группы.

Организационно-методические указания

Дисциплина «Социальная психология» входит в федеральный компонент (ОПД. Ф. 14) по специальности «Психология».

Учебная дисциплина «Социальная психология» является второй по значимости для будущих специалистов по психологии психологической учебной дисциплиной. В ней активно используются методические и методологические принципы и инструментарий таких дисциплин как «Общая психология», «Социология», «Социальная философия», «Культурология», «Педагогика». Курс знакомит студентов с происхождением социально-психологических понятий и терминов, теорий обретения личной идентичности, показывает возможности таких важных социально-психологических явлений как

аттракция, каузальная атрибуция, когнитивный диссонанс. В ходе изучения материалов данного курса студенты научаются умениям работы с представителями маргинальных групп, получают отчётливое представление о различиях между представителями разных гендерных групп и т.д.

В свою очередь знания и умения по дисциплине будут востребованы при изучении курсов «Конфликтология», «Политическая психология», «Психология лидерства», «Этническая психология».

Изучение курса «Социальная психология» предполагает тесное взаимодействие таких видов обучения как лекции, практические занятия, написание курсовой работы, самостоятельная работа.

Лекции знакомят студентов с основными идеями, концепциями, представлениями, взглядами зарубежных и отечественных учёных, разрабатывающих такую фундаментальную отрасль психологического знания как социальная психология.

На практических занятиях студенты знакомятся с основными способами диагностики психологических проявлений социально-психологических особенностей отдельных социальных групп. На этих занятиях студенты также научаются работать с материалами социально-психологических исследований, анализировать эти материалы с точки зрения специфики социального поведения малых и больших групп разного уровня развития, готовятся к разработке приёмов воздействия, учитывающих поведенческую специфику индивидов в зависимости от их статуса в группе.

В ходе самостоятельной работы студенты знакомятся с литературой, особенно – с первоисточниками, пишут доклады и курсовые работы, готовятся к экзамену.

Контроль успеваемости и подготовки студентов включает текущий контроль успеваемости, рубежный контроль, промежуточную аттестацию. Текущий контроль успеваемости проводится в ходе всех видов учебных занятий в формах: устного опроса, оценки выступлений с докладами, обсуждения сообщений. Рубежный контроль имеет целью установить качество усвоения учебного материала по конкретным темам учебной дисциплины. Проводится в форме контрольной работы или тестирования. Промежуточная аттестация имеет целью определить степень достижения учебных целей по дисциплине. Проводится в форме экзамена, который может протекать как в традиционной билетной форме, так и в форме теста.

По окончании изучения учебной дисциплины студенты защищают собственную курсовую работу. Форма защиты позволяет проверить степень усвоения разрабатываемых в рамках работы социально-психологических идей, концепций, представлений.

Знания, полученные при изучении «Социальной психологии», используются при написании выпускной квалификационной работы и проверяются на итоговом междисциплинарном экзамене по специальности.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Аннотация

Введение

Тема 1. Место социальной психологии в системе психологического знания

Предмет социальной психологии. История формирования социально-психологических идей. Социально-психологические идеи в рамках философских и социологических учений. Социальные и теоретические предпосылки выделения социальной психологии в самостоятельную дисциплину. Первые социально-психологические теории. Формирование отечественной социальной психологии. Теоретические и методологические основы социальной психологии. Социальная психология и другие науки. Проблемы и задачи социальной психологии на современном этапе развития общества. Практические приложения социальной психологии.

Тема 2. Методология и методы социальной психологии

Основные требования к научному исследованию. Корреляционное и экспериментальное исследование. Этика экспериментального исследования. Методы социальной психологии. Методы эмпирического исследования: наблюдение, изучение документов, опрос (интервью, беседа, анкетирование).

Специализированные социально-психологические методы: социометрия, референтометрия, экспертная оценка личности.

Активные групповые методы обучения общению: социально-психологический тренинг, социодрама и психодрама, групповая дискуссия.

Тема 3. Личность в группе как проблема социальной психологии

Подход к исследованию личности в социологии и общей психологии. Специфика социально-психологической проблематики личности. Проблема личности в социальной психологии.

Различные взгляды на структуру личности. Три аспекта изучения Я в социальной психологии (идентичность, сила Я, образ Я). Я - концепция. Методы изучения Я.

Понятие социализации личности. Стадии процесса социализации. Психологические механизмы социализации. Половая социализация. Брачно-семейные отношения. Политическая социализация. Институты социализации.

Культура как источник социального влияния. Личность и культура.

Тема 4. Проблема групп в социальной психологии

Понятие социальной группы. Классификация групп. Психология группы. Основные характеристики групп. Проблемы личности и группы. Группы членства и референтные группы. Психологические предпосылки объединения людей в группы. Структура группы, ее композиция, групповые нормы и ценности. Феномен «огруппления мышления». Социальная установка. Система групповых ожиданий и групповых санкций. Понятия «социального статуса» и «социальной роли». Различия в отечественном и зарубежном подходах к соотношению понятий «социальная роль» - «социальный статус». Формирование чувства собственного достоинства. Ролевая структура личности. Классификация социальных ролей. Эффект конформизма.

Тема 5. Большие группы

Психологические особенности больших социальных общностей. Большие социальные группы: нации, классы, этносы. Психологические индикаторы большой группы. Стадии формирования большой группы. Методы изучения больших групп. Соотношение «социального» и «этнического» в психологическом складе члена большой группы. Основные проблемы этнической социальной психологии. Мужчины и женщины как большие социальные группы. Возрастные группы как большие социальные общности. Механизм сплачивания большой группы в единое целое. Социально-психологические особенности деятельности, поведения и общения больших групп.

Тема 6. Малые группы

Понятие малой группы. Теоретическое разнообразие в подходе к проблеме малой группы. Границы малой группы. Структурные и динамические характеристики малой группы. Оптимальная структура малой группы по М. Белбину. Влияние группы на личность. Социальная фасилитация, деиндивидуализация, групповая поляризация. Влияние личности на группу.

Понятие авторитета и лидерства. Теории лидерства. Стиль лидерства и эффективность групповой деятельности. Теории происхождения лидерства. Типы лидеров. Стиль лидерства и эффективность групповой деятельности. Методы выявления лидера в группе.

Тема 7. Общение как социально-психологический процесс

Закономерности общения и взаимодействия людей. Соотношение категорий «общение» и «деятельность». Общение как коммуникация. Виды общения. Средства общения. Структура общения. Общение как процесс обмена информацией. Барьеры коммуникации. Основные элементы коммуникационного процесса. Совершенствование коммуникативных умений.

Общение как социальная перцепция. Механизмы социального восприятия. Социальные стереотипы. Структура, свойства и функции социальных стереотипов. Эффекты восприятия людьми друг друга. Социальная аттракция. Каузальная атрибуция. Типичные ошибки при «причинном приписывании».

Общение как интеракция. Трансактный анализ по Э. Бёрну. Символический интеракционизм. Типы взаимодействий.

Тема 8. Социально-психологические проблемы межличностного взаимодействия

Нормы, ценности и ценностные ориентации. Диспозиционная теория В.А. Ядова. Социальные, групповые, личностные нормы. Классификация норм, их устойчивость и изменение. Обычаи, ритуалы, традиции, этикет.

Дружба как социально-психологический феномен. Альтруистическое поведение. Теории агрессии. Факторы, влияющие на эскалацию агрессии.

Определение конфликта. Виды конфликтов. Стратегии поведения в конфликте. Принципы разрешения конфликтов. Использование модели арбитража и модели посредничества при разрешении конфликтов. Структура переговоров. Поведение посредника. Коррекция искаженного восприятия участников конфликта.

Заключение: обзор изученного материала, перспективы развития учебной дисциплины, пути дальнейшего самостоятельного совершенствования знаний, рекомендации по подготовке к экзамену.

Заключение

СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ «НАЗВАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ»

Наименование темы	Всего учебных часов
Тема 1. Место социальной психологии в системе психологического знания	14
Тема 2. Методология и методы социальной психологии	13
Тема 3. Личность в группе как проблема социальной психологии	15
Тема 4. Проблема групп в социальной психологии	14

Тема 5. Большие группы	14
Тема 6. Малые группы	14
Тема 7. Общение как социально-психологический процесс	13
Тема 8. Социально-психологические проблемы межличностного взаимодействия	13
Курсовая работа	+
Зачет	–
Экзамен	+
В С Е Г О:	110

3. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИЗУЧЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Место социальной психологии в системе психологического знания

Существует определенное разночтение в понимании того, чем является социальная психология, с точки зрения отечественных и зарубежных авторов. В советской, а сейчас, и в российской психологии упор делается на групповое членство. Поэтому в психологических словарях социальная психология трактуется как дисциплина, изучающая закономерности поведения, деятельности и общения людей, обусловленные их членством в группе. Большинство западных психологов рассматривают эту проблему с точки зрения межличностного взаимодействия. Так, у Д. Майерса, социальная психология – наука, изучающая, как люди думают друг о друге, как они взаимодействуют друг с другом, как они воспринимают друг друга. Кроме приведенных трактовок, есть и иные. Так, Л. Росс и Р. Нисбет делают упор на социальную ситуацию, в которой разворачивается межличностное взаимодействие. Фактически, это продолжение идей социолога Т. Парсонса в социальной психологии. Кроме того, ряд отечественных и зарубежных социальных психологов в своём понимании предмета данной науки, выдвигают идею о ведущей роли референтности личности и группы. По их мнению, именно референтность субъектов обуславливает характер и направленность межличностного взаимодействия.

Определенное разночтение среди историков науки существует и относительно времени появления самого термина «социальная психология» и его авторства. В большинстве первоисточников указывается 1896 год и американский автор У. Самнер. Но ряд историков науки говорят о более раннем появлении термина и приписывают его авторство другим ученым, в том числе, и российским. В любом случае, можно обоснованно говорить, что первые социально-психологические идеи появляются в трудах Аристотеля и Платона. Традиционно также вспоминаются взгляды итальянца Д. Вико и наследие классической немецкой философии. Однако наиболее близко к современным представлениям подошел француз О. Конт. Именно его труды стали той почвой, из которой вырастут представления основоположников социальной психологии Г. Тарда и Г. Лебона. Находились под влиянием Конта и итальянец С. Сигеле, и русский ученый Н. Михайловский.

В конечном итоге, 1908 год знаменуется появлением социальной психологии как науки. Эта дата выбрана потому, что, практически одновременно в США и в Великобритании появляются первые учебники, содержащие в своем названии термин «социальная психология». Картина будет более полной, если учесть, что именно в 1908-м году в России появляется работа В. М. Бехтерева «Внушение и его роль в общественной жизни»,

рассматривающая аналогичную проблематику.

Почему социальная психология появляется на рубеже 19-го и 20-го веков? Тому было несколько причин. Рассмотрим их.

1. Массовая миграция европейского населения в США. Люди ехали, прежде всего, из Ирландии (уехало две трети населения страны!), Италии, Германии (в США больше всего лиц с немецкими корнями – 19% населения Штатов), Польши, России. Люди не просто уезжали в другую страну. Они **скачком** меняли весь уклад жизни! Появлялся нормированный рабочий день, резко вырастали доходы, кардинально менялся быт. Соответственно, вставали две проблемы. Во-первых, как научить людей работать на новом оборудовании. Во-вторых, как адаптировать людей к новой реальности. До сих пор в США к туристам из очень диких уголков Земли приставляют специального гида. Ведь не каждый способен правильно понять дверь, работающую на фотоэлементах или суть функционирования банкомата.

2. Вторая причина – полицейская. На рубеже 19-го и 20-го веков у обывателей начинает расти уровень доходов и появляется свободное время. Встает задача управляемости масс, благо эпоха Французской революции властями не была забыта. Не случайно, именно в эти же годы, одновременно с появлением социальной психологии, популярными становятся футбол, хоккей, баскетбол, регби и т.п. Пусть обыватели-болельщики воюют друг с другом, чем они, объединившись, пойдут воевать с властями.

3. Третья причина – религиозная. К середине 19-го века, в Европе, по меткому замечанию Ницше, Бог умер. Уровень религиозности населения стал крайне низким. Бог-то умер, но те психологические проблемы, которые разрешала церковь, они остались. И для работы со страхами, одиночеством человека, с его страданиями понадобилась отдельная наука.

4. Четвертая причина – изменения в военном деле. Войны с Наполеоном Бонапартом показали, что пора переходить к боевым действиям автономными армейскими мобильными группами. Наполеону ведь не покорилась не только Россия, Испания тоже оказалась ему не по зубам. И большую роль в победе данных стран сыграло партизанское движение. Такой способ ведения войны создает необходимость знаний об управляемости мобильных групп, ставит на повестку дня одновременное формирование у солдат и инициативы, и подчиняемости. Для этого нужна специальная наука.

5. Пятая причина – мистическая. Для европейцев в 19-м веке начинает открываться волнующий мир мистических знаний Индии, Тибета, Японии, Китая. Если западная цивилизация, как правильно сказал К.Маркс, пошла по пути создания «внешнего тела» человека, то восточная занялась внутренними изменениями в человеке. Именно эти знания и подстёгивают интерес к социальной психологии в Европе 19-го века.

Тема 2 Методология и методы социальной психологии

Социальная психология является наукой, находящейся в пограничной зоне между психологией, социологией и социальной философией. Такое положение нашей дисциплины приводит к тому, что она активно использует методологию и методы смежных наук. То же самое, можно сказать и о применяемых в социальной психологии методах. Методология дисциплины традиционно делится на общую, специфическую и частную. На каждом из указанных уровней социальная психология остается востребованной наукой, позволяющей понять характер социальных взаимодействий и влиять на данный процесс.

Любой социально-психологический эксперимент проходит в семь этапов. Мы хотим особо выделить то обстоятельство, что стандартный план такого эксперимента обязательно включает этап пилотажного исследования. Под данным термином понимается пробное исследование, когда выбранные экспериментатором методики, их последовательность предъявления испытуемым проверяется на ограниченной выборке. Иногда этот этап

сокращают или полностью отказываются от пилотажного исследования. Мы очень настоятельно советуем такого не делать. Именно на «пилотаже» всплывают возможные огрехи нашего исследовательского плана или те психологические особенности выборочной совокупности, которые могут повлиять на результат проводимого исследования. Говорим об этом исходя из собственного опыта. Нам при реализации крупного заказа региональной власти доводилось по итогам пилотажного исследования срочно менять одну из методик, так как она оказалась слишком сложной для испытуемых.

В отдельную проблему выделяется этический кодекс социально-психологического исследования. Надо сказать, что действующий российский «Этический кодекс психолога» слишком уж сложен для понимания и несет в себе явные следы тоталитарного прошлого. Поэтому мы в своем выборе ориентируемся на аналогичный документ наших шведских коллег, в силу его большей простоты и понятности. Во-первых, существует **три безусловных запрета**.

1. Нельзя решать проблему за клиента. Клиент, безусловно, любой ценой будет пытаться переложить это решение на вас, но этому надо сопротивляться. Психолог может и должен выступать исключительно в качестве психологического зеркала, отражая те тенденции и представления, которые у него, клиента, уже есть. Клиент всегда приходит с имеющимися вариантами решения, надо только помочь ему выбрать одно из них.

2. Нельзя поддерживать финансовые отношения с клиентом помимо гонорара. О чем идет речь? Вы, например, работаете с директором крупного предприятия, и ему ваша работа нравится. Он предлагает вам создать совместную фирму по проведению дальнейших социально-психологических исследований, где финансовую часть проекта он берет на себя. Соглашаться вы, безусловно, можете, но из первого исследовательского проекта вам придется выйти. Больше вы не имеете права работать со своим финансовым партнером. К слову, З. Фрейд сплошь и рядом нарушал указанный запрет и, более того, документы свидетельствуют о том, что он частенько подтасовывал результаты своих исследований в том случае, если это приносило ему, Фрейду, определенную финансовую выгоду.

3. Нельзя вступать в интимные отношения с клиентом. В США существует очень строгое законодательное ограничение, заключающееся в том, что педагог ли, врач ли, психолог ли, вступившие в брак со своими клиентами раньше, чем через два года спустя после профессионального взаимодействия, лишаются диплома. Срок два года вырастает не случайно. Методами психоанализа доказано, что искусственно влюбить в себя человека можно. Но на срок в четырнадцать месяцев! Остальные месяцы остаются на окончательное исчезновение искусственно вызванного чувства.

Кроме запретов шведские коллеги используют пять основных этических принципов.

Основная их направленность – повышение достоверности результата социально-психологического исследования и защищенности личности испытуемых и их взглядов.

Тема 3. Личность в группе как проблема социальной психологии

Рассматривая проблему личности в социальной психологии, следует понимать то обстоятельство, что термин «личность» часто используется в оценочном значении. Особенно страдает этим литература педагогической направленности, весьма далекая от научного анализа. Историки психологии уже сбились со счета, пытаясь понять, сколько же определений данного термина существует. По своему происхождению термин личность был призван отражать определенный уровень интеллектуального, духовного и нравственного развития человеческой особи. Вместе с тем, в европейской традиции, личность – это публичное Я человека, та часть его души, которая демонстрирует степень его социализированности, приверженности принятым в социуме нормам и правилам. Принципиальное отличие социально-психологического подхода от подхода общей психологии заключается в том, что мы отрицаем наличие каких-либо хронологических границ в становлении личности, как и отрицаем необходимость определенного опыта для

того, чтобы считаться личностью. Кроме того, согласно социально-психологическим теориям, человек на какое-то время может перестать быть личностью, десоциализироваться. Общая психология возможность такого развития событий отрицает.

Что касается признаков личности, то они достаточно полно отражены в подходе московского психолога Ю. Б. Гиппенрейтер. Личностью может стать лишь тот индивид, мотивационная сфера которого имеет определенную иерархическую структуру и сам человек осознает эту иерархию.

Западная социальная психология давно и подробно работает с такими понятиями как Я-концепция, идентичность, самотождественность. Поэтому, студенту, изучающему данную тему следует обратиться к трудам Д. Майерса и Э. Аронсона, указанными в списке литературы. Из отечественных авторов первым к проблеме идентичности обратился Ю. Н. Емельянов, чьи работы также следует изучить.

В отдельный вопрос выделяется процесс социализации личности. Его надо четко отделять от процесса воспитания. В работах московского психолога С. Беличевой указаны три принципиальных различия между этими, внешне схожими процессами. Стадиальность социализации признается и отечественными, и зарубежными социальными психологами. Однако в перечне и рассмотрении этих стадий существуют существенные разночтения. Так, Г. Андреева выделяет всего три стадии социализации: дотрудовую, трудовую и послетрудовую. Надо сказать, что это крайняя позиция, обладающая большой уязвимостью и неполнотой при социально-психологическом анализе рассматриваемого процесса. Такой отечественный автор как Л. Столяренко вводит пятистадиальную модель социализации, привязываясь к основным возрастным периодам человека. В западной социальной психологии большей популярностью пользуется модель Э. Эриксона, предусматривающая восемь стадий развития личности. В качестве агентов социализации выступают те социальные институты, в которых личность приобретает элементы социального опыта, входит в систему социальных связей. Л. Столяренко в своей работе также подробно рассматривает пять основных механизмов социализации.

Что касается проблемы десоциализации личности, то она также активно разрабатывается и в отечественной и в зарубежной социальной психологии. В качестве агентов десоциализации могут выступать различные социальные субъекты. Это и тоталитарные секты или деструктивные культы: сайентологи, иеговисты и т.д. Агентами десоциализации признаны сегодня экстремистские и криминальные сообщества. Проблема психологического влияния криминальных сообществ на подростков подробно рассмотрена в трудах отечественного автора В. Пирожкова.

Культура является источником социального влияния, транслируя основные ценности, смыслы человеческого существования и принятые в данном этносе способы бытия. Личность формируется в культуре и формирует культуру. Например, если мы посмотрим текст поэмы «Песня о Роланде», то увидим, что мужчины того времени не стыдились плача и сутками рыдали над телом погибшего товарища. Сегодняшнее время, напротив, эмоциональную экзальтацию мужчин не приветствует.

Тема 4. Проблема групп в социальной психологии

Трактовка понятия группа в социальной психологии отличается от взглядов других наук. В нашем подходе упор делается на два ключевых момента: - реальность существования группы; - осознание принадлежности к этому образованию. Наглядным примером значимости именно этих признаков служит ситуация, сложившаяся с одной группой больных в Санкт-Петербурге во времена правления А. Собчака. У этих больных почки не

выполняют функцию отделения вредных веществ из крови, в связи с чем им периодически делается операция гемодиализа. Операция эта длительная, болезненная и достаточно затратная, счет идет на тысячи долларов США. Всего в Петербурге таких больных чуть больше 400 человек и затраты на гемодиализ городской бюджет всегда брал на себя. Но, в один день вдруг Собчак решил на этой статье сэкономить и предложил людям искать себе спонсоров для операции. Фактически больным сказали, что через три недели они умрут. Если до «судьбоносного» решения мэра люди были с болезнью один на один, то тут они ощутили себя группой, поняв, что проблемы у них общие. Они начали писать обращения, вышли на депутатов Законодательного Собрания города и это, мягко говоря, неумное решение Собчака было отменено.

Существует множество различных классификаций групп, но большей популярностью пользуется схема Г. Андреевой, хотя она и сама признает ее неполноту. Первый уровень делит группы на условные и реальные. Реальные группы, в свою очередь, бывают естественными лабораторными. Естественные группы бывают большими и малыми. Заметим, отвлекаясь, что Л. Столяренко допускает возможность существования и средних групп, хотя их параметры не приводит. Большие группы бывают неорганизованными и организованными. Малые группы Андреева делит на становящиеся и развитые. В некоторых своих публикациях она, впрочем, вместо термина «развитые» употребляет формулировку «коллектив». Кроме того, Андреева оговаривается, что два вида групп в эту схему не укладываются. Во-первых, диффузные группы: толпа на месте дорожного происшествия, например. Во-вторых, окказиальные группы. В качестве примера таковых приведем группу выпускников вуза определенного года. Жизнь может разбросать их по разным местам земного шара, кто-то останется в профессии, кто-то уйдет, но, допустим, каждые пять лет они будут собираться в своем вузе и опять ощущать себя группой.

К числу основных характеристик принято относить характер процесс идущих в группе, структуру и состав группы. Реальные социальные группы значительно различаются по указанным параметрам. Например, характер групповой дискуссии свидетельствует об отношениях между членами группы, о том, как используются лидерами процесс и итоги дискуссии. Кроме того, содержание дискуссии всегда говорит опытному наблюдателю о принятых в группе нормах и ценностях. Например, во время прохождения военных сборов один мой коллега был вынужден одну ночь переночевать в палатке у юристов. Утром он вернулся к нам с «квадратными глазами» и сказал: «Ребята! Они всю ночь спорили о двух вещах. Как брать взятки и как не попадаться!».

Американская социальная психология активно работает над проблемами групп, и достигла значительных результатов. Так, Д. Майерс в своем учебнике подробно рассматривает феномен «огруппления мышления». Перевод данного термина с английского языка, на наш взгляд, был сделан не очень удачно, просто была использована прямая калька. Речь идет о том, что в некоторых ситуациях в группе начинается стандартизация взглядов, часть информации от группы утаивается, а люди, имеющие нестандартный подход к проблеме, начинают скрывать свои сомнения. Данный феномен достаточно близок к открытому ранее явлению конформизма. Конформизм, напомним, это готовность члена группы поменять свою точку зрения под влиянием информации о том, что большинство группы, или какой-либо носитель авторитета занимает иную позицию. Конформизм активно исследовался и в западной, не только американской, и в отечественной социальной психологии и это действительно интересное социально-психологическое явление. К слову, в первых опытах по природе конформизма было выявлено, что не только большинство группы, но и меньшинство её, придерживающиеся альтернативных взглядов, способно повлиять на мнение группы. Исследования по влиянию социального меньшинства на группу были блистательно организованы

французским психологом С. Московичи. Проводились изучение этого явления и у нас в МГУ под руководством тогдашнего заведующего кафедрой социальной психологии А. Донцова. В какой-то мере результаты и французских, и российских исследователей совпали, но были и различия. Именно в экспериментах Московичи были получены данные, позволяющие социальному меньшинству увеличить степень своего воздействия на группу. Во-первых, это жесткая фиксация исходной позиции и последовательное её отстаивание. Во-вторых, это наличие у меньшинства своего лидера. И, в-третьих, это самостоятельная демонстрация социальным меньшинством невербальных атрибутов власти.

Тема 5. Большие группы

Проблематика данной темы рассматривается в парадигме социально-психологического знания только в странах, ориентирующихся на советскую психологию. Подавляющее большинство западных социальных психологов относят проблематику больших групп к компетенции таких наук как социология и социальная антропология. Они считают, что в совместных действиях и совместных переживаниях членов больших социальных групп действуют, преимущественно, не психологические, а социологические факторы.

В отечественной социальной психологии проблематика больших групп изучалась и изучается скорее фрагментарно, чем целостно. В отличие от других тем дисциплины, здесь нет некоего целостного понимания проблемы, и, выражаясь теоретическим языком, речь идет, скорее всего, о теориях и экспериментах «среднего уровня». Так, например, выявлены признаки больших социальных общностей, причем ключевым является признак опосредованности общения. Выявлена динамика формирования больших групп и механизмы, обеспечивающие согласованность действий больших групп людей. Надо сказать, что современные информационные технологии не только разъединяют людей в малых группах, но и создают предпосылки для сплочения групп больших. Такой социально-психологический процесс способен, в дальнейшем, привести общество к прямой (непосредственной) демократии, и отказаться от демократии представительской.

Психологическими индикаторами объективного состояния большой группы являются, во-первых, список социальных ролей, потенциально доступных членам данной группы. Во-вторых, качественный состав этих ролей, в-третьих, динамика изменений данного списка, как по количеству, так и по качеству социальных ролей.

Более содержательную характеристику психологии больших групп мы получим, когда обратимся к методам изучения этого социального объекта. Что тут можно выделить? Во-первых, изучение форм массового сознания и содержание отдельных его компонентов. Во-вторых, исследования в области психолингвистики, позволяющие через анализ языка понять психологию таких больших групп как этносы. Например, большое количество в языке сослагательных наклонений свидетельствует о наличии в характере изучаемого этноса определенной нерешительности. В-третьих, использование статистических методов, дающее более полное представление о характере взаимоотношений и взаимодействий различных больших групп. В-четвертых, культурологический анализ, позволяющий через разбор мифов, сказок, преданий, песен понять психологический склад этноса, его нормы и ценности. В-пятых, исследование маргинальных групп, позволяющее понять соотношение категорий приемлемого – неприемлемого в психологии большой группы, отношение к инновациям, уровень толерантности и т.д.

К числу быстро развивающихся направлений психологии больших групп следует отнести исследования, сосредоточенные на конкретных группах: психология мужчин, психология женщин, психология разных возрастных групп, психология старения и так далее.

Хотя западная социальная психология, в теории, и отвергает большую группу как объект исследования, все же многие практические работы наших западных коллег непосредственно близки данной проблематике. К числу таких исследований, например, относятся работы, рассматривающие взаимоотношения групп-лидеров и групп-аутсайдеров. Установлено, что сам факт нахождения в группе проигравших обостряет уровень восприятия социальных отношений в любой группе. Человек начинает лучше понимать характер взаимодействий, как в своей группе, так и в других группах. На индивидуальном уровне люди, оказавшиеся членом группы-аутсайдера, реагируют следующим образом. Во-первых, он может попытаться оставить группу физически, то есть выйти из неё. Во-вторых, он может размежеваться с ней психологически, как это делал Майкл Джексон по отношению к своему негритянскому происхождению. В-третьих, он может предпринять любые действия, направленные на повышение статуса его группы. Что же касается групповых реакций на ситуацию социального аутсайдерства, то они следующие. Во-первых, группа может приступить к активным поискам «козлов отпущения» внутри себя. К сожалению, российские большие группы часто выбирают именно этот путь. Во-вторых, группа может прибегнуть к смене критериев сравнения. Любимая фраза «старых русских»: «Мы бедные, но честные», как раз из этой серии. В-третьих, группа может попытаться рационализировать свою неудачу, найти объективные причины своего проигрыша. В-четвертых, группа-аутсайдер может попытаться найти другую группу, с еще более низким социальным статусом. Так, в США наибольший уровень антисемитизма отмечен среди пуэрто-риканских негров.

Тема 6. Малые группы

Под малой группой понимается немногочисленная по составу группа, все члены которой объединены участием в совместной деятельности и включены в непосредственное личное общение. Определение, на наш взгляд, страдает некоторой тавтологией, но в отечественной науке оно устоялось и используется. Если при рассмотрении содержания предыдущей темы мы опирались на работы советских и российских социальных психологов, то с малыми группами картина иная. Эта тема, на 90% - результат исследовательских усилий американских авторов. В свое время именно психологи США установили тот факт, что работа в группе может изменять производительность труда человека и влиять на качество производимого продукта. Важно подчеркнуть при этом, что речь в экспериментах шла не о контролерах или начальниках, а просто о соселе на ленте конвейера, например.

Строго говоря, человечество достаточно давно занялось отдельными аспектами психологии малых групп, ещё в 12-м веке. Именно тогда в среде католических монахов началось обсуждение вопроса о том, когда исчезает состояние греха одиночества. Одиночество считается грехом в католичестве, так как одинокий человек впадает в грех гордыни и отказывается создавать семейный союз. Вот монахи и спорили, когда же исчезает человеческое одиночество. Когда в союзе двое: муж и жена? Или когда их становится трое, то есть, когда появляется ребенок? Фактически тут затрагивается проблема нижней границы малой группы. Американская социальная психология, базирующаяся на активном применении математических процедур, стоит за цифру два, ведь матрицу два на два считать легче, чем матрицу три на три. Европейская и советская социальные психологии предпочитают использовать в качестве нижней границы малой группы цифру три. Два человека, по их мнению, это не малая группа, а диада. В диаде нет зрителя, нет судьбы, членам группы не за кого бороться. Поэтому в диаде конфликт, в принципе, неразрешим.

Что касается проблемы верхней границы малой группы, то тут тоже есть разночтения. Очень долго в качестве таковой считалась цифра 5. Затем заговорили о 12 человеках, по

числу апостолов. Одно время использовалась популярная цифра «семь плюс-минус два», то есть от пяти до девяти участников. Цифра все росла и росла и сегодняшние российские психологические словари уже говорят о том, что верхняя граница малой группы – это «около 40 человек», хотя и уточняют: «в зависимости от решаемых группой задач». Нам кажется, что определение малой группы цифрой в 40 человек сильно завышено. И тому есть две причины. Во-первых, в работах кембриджского психолога русского происхождения М. Белбина установлено, что оптимальная численность малой группы составляет 12 человек. В этом случае все существующие в группе функции, коих тоже 12, равномерно распределены между участниками группы. Никто не борется за функцию, с одной стороны, и никто не перегружен избыточными функциями. Во-вторых, исследования под руководством Д. Морено показали, что внутри малой группы существует определенная психологическая граница, пролегающая в районе цифр 16 – 17. До этой границы появление в группе отвергаемых, «козлов отпущения» тесно связано с личностными качествами человека. Надо очень постараться, чтобы попасть в эти категории. А вот после того, как численность группы переходит указанную черту «козлы отпущения» появляются в ней автоматически. Возможно, таким способом группа снимает психологическое напряжение, возникающее из-за избыточности социальных контактов. Поэтому, нам видится, что верхней границей все-таки будет численность в 16 – 17 человек. Что же касается школьных классов в 40 или около того человек в «пролетарских» школах, то тут речь идет о конгломерате малых групп, одновременно находящихся в одной аудитории и не более того.

В середине прошлого века психологами США был выявлен феномен референтности. Тогда же в оборот вводится термин «референтные группы». Под ними понимаются такие группы, членом которых человек не является, но на чьи нормы и ценности он ориентируется. Референтные группы отличаются от групп членства, то есть от тех групп, в которые индивид непосредственно включен. Сегодня принято выделять разные формы референтных групп: реальные и воображаемые, достижимые и недостижимые и т.д. Референтная группа нужна нам как своеобразная точка отсчета. Она позволяет человеку оценить уровень достигнутого, все имеющиеся у него социальные блага и привилегии. Кроме того, именно референтная группа задает многим из нас наши ценности и нормы, те стандарты поведения, которыми мы пытаемся руководствоваться в повседневной жизни.

В отдельный раздел психологии малых групп выделяется проблема лидерства. Существует множество теорий, объясняющих феномен лидерства. Лидерство на производстве, в компании – очень перспективное направление в социально-психологическом исследовании. Именно это направление активно разрабатывалось в советской социальной психологии. Следует сразу сказать, что отечественным специалистам, таким как Б.Д. Парыгин, А.Л. Свенцицкий удалось достичь показательных результатов. Так, в работах Парыгина впервые были сформулированы принципиальные различия между лидером и руководителем. На Западе к этой проблеме подойдут позже. И, действительно, руководитель назначается или выбирается под руководством вышестоящих органов, в то время как лидер всегда отражает состояние группы и его лидерское положение отражает готовность группы признать именно этого человека лидером. Полномочия лидера вне группы заканчиваются, в то время как руководитель остается таковым и оказавшись внутри вышестоящей общности. Существуют и другие различия, содержание которых мы обсуждаем в наших лекциях. Также надо подчеркнуть, что современная психология менеджмента плодотворно разрабатывает поднятую Парыгиным проблему и достигла на этом пути больших результатов.

В ставших классическими экспериментах К. Левина впервые была поставлена проблема влияния стиля лидерства, как на эффективность деятельности группы, так и на

психологический климат группы, удовлетворенность людей групповым членством. В этих экспериментах были использованы термины: авторитарный, демократический и попустительский стили лидерства. Сегодня список стилей стал шире и названия стилей претерпели определенные изменения. Тем не менее, эффективность группы напрямую зависит от того, как лидер взаимодействует с группой.

Не меньшую известность получили продолжительные Хоторнские эксперименты, производимые большим коллективом социальных психологов и антропологов в цехах компании «Вестерн Электрик» в течение почти 20 лет. Особо выделяется тот период, когда в Хоторне (пригород Чикаго) работал Э. Мэйо. Именно тогда было установлено, что рабочие «вознаграждают» администрацию повышением производительности труда, если чувствуют интерес боссов к себе, к своей судьбе, к своему развитию. Именно тогда и зарождается пресловутая «доктрина человеческих отношений на производстве», элементы которой используются до сих пор. Хотя, справедливости говоря, отдельные элементы этой доктрины применялись русскими промышленниками еще до Октябрьской революции 1917-го, например, заводские церкви, прихожанами которых были и владельцы и рабочие.

Американский психолог М. Шоу разработал свою концепцию эффективного лидера. Подавляющее большинство параметров давно и успешно используется в отечественной социальной психологии, поэтому сосредотачиваться мы на них не будем. Особо стоит обговорить только «Оценку наименее предпочитаемого сотрудника». Есть два типа эффективных лидеров. Тип «А» склонен относиться дружелюбно к своим подчиненным, и самый нелюбимый сотрудник получает хотя и низкую, но существенно не отличающуюся от других сотрудников, оценку. Так вот, этот тип лидера будет эффективным только в умеренных с точки зрения благоприятности условиях. Тип «Б», напротив, суров и критичен к своим подчиненным и оценка самого низкостатусного крайне мала. Этот лидер будет эффективным только в крайне неблагоприятных условиях, или, наоборот, когда все очень хорошо.

Тема 7. Общение как социально-психологический процесс






Поскольку люди в своей повседневной жизни включены в самые разнообразные группы, то факт социального взаимодействия – первый факт, с которого начинается социальная жизнь человека. Поэтому принципиально важно разделить процессы взаимодействия и общения людей. Существуют различия между отечественной и зарубежной школами психологии в этом вопросе. Если наши коллеги за рубежом практически отождествляют эти понятия, то традиция российской науки, включая советский период своего существования, настаивает на специфике **отношения** человека к миру. Именно тогда В. Мясищевым был сформулирован закон единства отношения, отражения и обращения. Важно, что при этом индивид вступает в отношения не как единичный индивид, а как член некой группы: социальной, этнической, возрастной, гендерной, религиозной. Отечественная социальная психология считает, что процесс общения потому может рассматриваться как форма реализации социальных отношений.

Интересной проблемой, также активно обсуждавшейся в советской психологии, была проблема соотношения категорий «деятельность» и «общение». Были сформулированы три основные точки зрения. Наиболее ортодоксальная из них принадлежит А.Н. Леонтьеву, который считал общение, формой деятельности, игнорируя существующую специфику процесса общения. Другая позиция характерна для его сына, А.А. Леонтьева, считавшего общение необходимым и обязательным компонентом любой деятельности. И третья точка зрения разделялась Б. Ломовым. Фактически он продолжал работы Э. Дюркгейма, полагавшего, что общение и деятельность – это два автономных и взаимодополняющих вида человеческой активности.

Структура процесса общения сегодня исследована достаточно полно. Принято выделять три стороны общения: коммуникативную, интерактивную и перцептивную. Коммуникация есть процесс обмена информацией между партнерами. Интеракция – это организация взаимодействия между индивидами. Перцепция же – это процесс восприятия партнерами друг друга и установление на этой основе взаимопонимания. Выделение именно этих сторон общения – фундаментальный факт современной социальной психологии, хотя иногда в публикациях и встречаются попытки ввести термины: регулятивная функция, аффективная функция и т.д.

Западная социальная психология часто пытается свести весь процесс общения к исключительно его коммуникативной стороне. Отечественная социальная психология с этим не соглашалась, считая интеракцию и перцепцию не менее важными. Но при этом советские авторы откровенно идеализировали человека, подчеркивая роль сознания в общении. Считалось, что общение, прежде всего, это обмен осмысленными сообщениями и выработка общего смысла является основной целью любого акта общения. Сегодня нам понятно, что этот тезис не выдержал проверки временем, свидетельством чему является обилие пустого, фатического общения наших современников. Важно, что процесс обмена информацией принципиально невозможен без наличия единой или сходной системы кодификации – декодификации. Иначе просто невозможно разговаривать «на одном языке». В процессе общения не исключено и появление барьеров в коммуникации. Четкого определения категории «барьер коммуникации» до сих пор нет, как нет и внятной классификации этих барьеров. Поэтому студенты, изучающие социальную психологию, могут ориентироваться на более современные американские источники, например, на работы Э. Аронсона.

Любой обмен информацией возможен лишь посредством знаковых систем. В качестве таковых может выступать речь и неречевые знаковые системы: кинесика, паралингвистику, проксемику и визуальное общение. В любом случае, обмен информацией имеет асимметричную природу. Для коммуникатора смысл информации предшествует процессу высказывания, так как он сначала имеет определенный замысел, а затем воплощает его в систему знаков. Для индивида слушающего смысл принимаемого сообщения открывается одновременно с декодированием. Что касается вопроса об основных элементах коммуникационного процесса, то в России необъяснимым образом до сих пор пользуется успехом старая модель, предложенная Г. Лассуэллом в 1947 году. Интересно, что сам автор этой схемы еще в начале 1970-х поменял свои взгляды, но до отечественных социальных психологов эта новость видимо еще не дошла. Итак, вернемся в 1947 год. В этой модели выделяются следующие пять элементов:

-  кто передает сообщение;
-  что передается;
-  как передается;
-  кому направлено сообщение;
-  с каким эффектом.

На Западе проведено большое количество исследований, посвященных поискам ответов на вопросы о том, как ведут себя элементы в ситуации реального общения. Что же касается невербальной коммуникации, то эта отрасль социальной психологии бурно развивается как на Западе, смотри работы П. Экмана, например, так и в России – труды В. Лабунской. Многие из этих исследований являются пионерскими, и самым главным их результатом является формирование некоего словаря невербального общения.

Исследование интерактивной стороны общения имеет в социальной психологии давнюю

традицию. Предпринималось несколько попыток описать структуру социальных взаимодействий. Наиболее интересная и продуктивная схема приводится в трудах Т. Парсонса. Она описывает любой «элементарный акт» как схему, элементами которой выступают: а) деятель, б) объект воздействия, в) нормы, г) ценности, д) ситуация. Выделяется пять пар возможных видов взаимодействий, которые описывают все виды человеческой деятельности. Один из более современных подходов к проблеме взаимодействия предложен в работах канадского исследователя Э.Бёрна. Его транзактный анализ хотя и продолжает, во многом, взгляды классического психоанализа на структуру личности, но в области интеракций демонстрирует пионерский подход. Его идея о существовании разного типа транзакций, взаимодействий, состоящих из стимула и реакции, несмотря на свою простоту, оказалась довольно продуктивной. Транзакции бывают параллельные, пересекающиеся, без учета адреса и скрытые. Часть из них оказывается успешной, с точки зрения человеческого взаимодействия, часть неминуемо ведет к конфликтам.

Перцептивная сторона общения также давно исследуется социальной психологией, хотя сам термин получил свое теоретическое оформление только в 1947-м году, в работах Дж. Брунера. Представление о другом человеке тесно связано с уровнем собственного самосознания. Отечественная школа социальной психологии долго изучала теоретические грани данного постулата, в то время, как западная психология предпочитала практическое воплощение тезиса. Поэтому-то на неподготовленного читателя труды отечественных отцов-основателей нашей науки оказывают гипнотическое воздействие, в то время как книги американских авторов читаются с упоением. Именно в экспериментах Э. Аронсона по изучению аттракции были получены данные, свидетельствующие о том, что любая сомнительная социальная ситуация всегда трактуется в пользу более красивого человека. Кроме того, стало ясно, что наше отношение к партнеру по общению неосознанно и слабоулаживаемым способом передается всем окружающим. Из последнего следует, что муж, не уважающий свою жену и не желающий скрыть это неуважение на людях, передает чувство неуважения к данной женщине и невольным свидетелям разговора супругов. Работами по социальной перцепции были также выявлены особенности функционирования механизма каузальной атрибуции и основные ошибки этого механизма, прежде всего, ошибка позитивной ассиметрии.

Тема 8. Социально-психологические проблемы межличностного взаимодействия

Понятие норм в социальной психологии рассматривается с двух точек зрения: в узком и в широком смыслах. С одной стороны, норма – это совокупность правил и требований, выработанных реальной группой. Предназначение нормы в данном случае – задать некие идеальные правила группового существования, как должно быть. С другой стороны, норма – это узкие правила, обеспечивающие существование и развитие группы с учетом всех возможных и сопутствующих обстоятельств. Например, люди должны говорить правду, с одной стороны. Но, отечественная врачебная традиция предписывает врачам необходимость быть оптимистичными в прогнозах даже для безнадежно больных людей. Что касается ценностей, то под ними понимаются объекты, явления и их свойства, а также абстрактные идеи, воплощающие в себе общественные идеалы, и выступающие как эталон должного. Вместе с тем, современные подходы в социальной психологии подчеркивают мотивационную составляющую ценностей. Более сложным понятием является категория «ценностные ориентации». Появившаяся после Второй Мировой войны, она пока не обрела строгого и устоявшегося научного определения. Авторам ближе то понимание ценностных ориентаций, которое предлагается в школе Т. Парсонса. Оно гласит: ценностные ориентации – это разделяемые личностью социальные ценности, выступающие в качестве целей жизни и основных средств их достижения. Понятие ценностных ориентаций активно используется в диспозиционной концепции регуляции

социального поведения личности по В.А. Ядову. Данная концепция базируется на ключевом понятии «диспозиции». Диспозиция - это состояние предготовности к действию в данной конкретной ситуации. Следовательно, диспозиция формируется в тот момент, когда встречается, схватываются в единое целое, некая потребность и ситуация ее удовлетворения. Соответственно, концепция предусматривает существование четырех уровней потребностей, четырех уровней ситуаций, четырех уровней диспозиций. Поскольку диспозиции реализуются, воплощаются через поступки, то заканчивается схема описанием четырех уровней поступков.

Кроме того, надо сосредоточиться на таких понятиях как социальный статус и социальная роль. В трактовке их соотношений существует различие между российской и американской социальной психологией. У нас в науке приоритет отдан социальному статусу, который трактуется как место индивида в жизни группы. Социальная же роль – это динамический аспект статуса, то есть уровень его реализации, «играния», и полнота этой реализации. В психологии США приоритет отдается социальной роли, в трактовке которой упор делается на межличностное взаимодействие и паритет обязанностей и ожиданий. Отсюда вытекает и вводимый Т. Шибутани термин «экспектации» - ожидания – требования, когда то, что является для одного субъекта правом, одновременно является для другого обязанностью. Что же касается социального статуса, то для американских коллег он – всего лишь отражение существующей в группе иерархии социальных ролей и не более того.

Дружба – вид устойчивых, индивидуально избирательных межличностных отношений. Они характеризуются взаимной привязанностью участников, усилением процессов аффилиации, взаимными ожиданиями ответных чувств и предпочтительности. Развитие дружбы предполагает следование ее неписаному кодексу, утверждающему необходимость взаимопонимания, откровенность, открытость друг другу, доверительность, активную взаимопомощь, взаимный интерес к делам и переживаниям другого, искренность и бескорыстие чувств. Серьезные нарушения кодекса приводят либо к ее прекращению, либо к поверхностным приятельским отношениям, либо даже к превращению дружбы во вражду. Дружба зависит от общности цели, интересов, идеалов, намерений. Наибольшей интенсивности дружба достигает в периоды юности и ранней взрослости. В дальнейшем значение дружбы хотя и уменьшается, но именно она остается одним из важнейших факторов поддержания стабильности Я-концепции.

Одной из форм реализации межличностных отношений является альтруистическое поведение. Некоторые из российских ученых в 1980-х годах настаивали на понимании альтруизма как сущностного признака именно человеческого поведения. Исследования же западноевропейских социальных психологов, между тем, показывают, что нельзя столь однозначно воспринимать эту систему ценностных ориентаций, при которой центральным мотивом становятся интересы другого человека или группы. Для начала определимся, что абсолютизация альтруизма столь же ошибочна, как и его недооценка. Исследованиями Г. Теджфела установлена двойная социальная асимметричность любых актов альтруизма. Его темнокожим ассистентам-мужчинам помогали белые женщины. Такая же асимметрия по полу и по цвету кожи наблюдалась и в других сериях. Таким образом, наш акт альтруизма всегда направлен только на тех людей, кто ниже нас по социальному статусу. Работы французских социальных психологов показали компенсаторную роль альтруизма; мы помогаем другим людям, пытаясь загладить какую-либо собственную вину или ошибку.

В последнее время арсенал социально-психологических знаний обогатился изучением различных теорий агрессии. Характерно, что в советских психологических словарях

отсутствует сам термин «агрессия» и речь идет лишь об агрессивном поведении. Между тем, зарубежная социальная психология давно изучает данный феномен. Психоанализ трактует агрессию как проявление «эдипова комплекса», существуют фрустрационные теории агрессии, теории конфликта интересов и т.д. Одной из наиболее продуктивных разработок является теория К. Лоренца, считающая агрессию инстинктивной формой регуляции отношений между особями одного биологического вида.

Одним из последствий агрессии является конфликт. Проблема конфликта также относится к числу тех тем, которые недавно стали обсуждаться в отечественной социальной психологии. Пионером в этом выступил ленинградский ученый А.А. Ершов. С его точки зрения, конфликт – это психически отражаемое и переживаемое столкновение взаимоисключающих сил и тенденций, способных существенно изменить и даже разрушить целостность психики или организм. Соответственно, с его точки зрения, наиболее общее разграничение конфликтов происходит одновременно по количественному и качественному критериям. Соответственно, конфликты могут быть интрапсихическими и интерпсихическими; внутрисубъектными и межсубъектными, внутриличностными и межличностными конфликтами. При этом, из всего множества конфликтов, наиболее субъективнообусловленными, трудно управляемыми и трудно наблюдаемыми являются внутриличностные конфликты. Легче всего осуществить диагностику межличностных конфликтов. Их признаками являются следующие особенности поведения партнеров.

1. Уменьшение продолжительности контактов.
2. Возрастание промежутков времени между контактами.
3. Уменьшение частоты обоюдных действий.
4. Увеличение частоты негативных оценок партнёра.

Что касается стратегий преодоления конфликтов, то их выбор находится в непосредственной связи с типом конфликта. Чтобы управлять конфликтами, необходимо знать причины, условия, предпосылки, объективные и субъективные факторы возникновения и динамики конфликтов. Возможно несколько вариантов управления конфликтами. А.Ершов считает, что основными вариантами являются два: воздействие извне, воздействие самих конфликтующих. При воздействии извне традиционно прибегают к моделям арбитража или посредничества. Обе эти модели имеют определенные ограничения на свое применение в конфликте, имеют преимущества и недостатки. Одним из результатов разрешения конфликта, но и, одновременно, его предпосылкой служит постепенная и последовательная коррекция искаженного восприятия участников конфликта. В зависимости от теоретической ориентации авторов предлагаются разнообразные модели такой коррекции, но общим является выход из текущего узкого состояния, попытка раздвинуть уже существующие жесткие рамки и самоограничения.

4. ЛИТЕРАТУРА

Основная литература:

1. Андреева Г.М. Социальная психология, М., Асток – Пресс, 2006.
2. Аронсон Э. Общественное животное, М., Академия, 1999.
3. Майерс Д. Социальная психология, СПб, Питер, 2009.
4. Шибутани Т. Социальная психология, Ростов-на-Дону, Феникс, 2005.
5. Столяренко Л.Д. Социальная психология, Ростов-на-Дону, Феникс, 2006
6. Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкер Р. Социальная психология, СПб, Прайм-Еврознак, 2004
7. Росс Л., Нисбет Р. Человек и ситуация. Уроки социальной психологии, М., Аспект-Пресс, 2000

Дополнительная литература:

1. Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие: социально-психологические проблемы, М., МГУ, 1991.
2. Ананьев Б.Г. О проблемах современного человекознания, СПб, Питер, 2001.
3. Ананьев Б.Г. Человек как предмет познания, СПб, Питер, 2001.
4. Анастаси А. Психологическое тестирование, М., Педагогика, 2001.
5. Бубер М. «Я» и «Мы», М., Новая школа, 1994.
6. Грановская Р.М., Крыжанская Ю.С. Творчество и преодоление стереотипов, СПб, Ювента, 1994.
7. Лабунская В.А. Социальная психология личности в вопросах и ответах, М., Гадарика, 2000
8. Лабунская В.А. Психология невербального общения, Ростов-на-Дону, РГУ., 1987
9. Лабунская В.А. Невербальное поведение: структура и функции, Ростов-на-Дону, Феникс, 2005
10. Левин К. Теория поля в социальных науках, СПб, Ювента, 1999.
11. Ляйппе М., Зимбардо Ф. Социальное влияние, СПб, Питер, 2000.
12. Методы социальной психологии, Под ред. Е. Кузьмина. Л., ЛГУ, 1977.
13. Милгрэм С. Социальный эксперимент, СПб, Питер, 2000.
14. Парыгин Б.Д. Социальная психология, СПб, СПб ГУП, 2003.
15. Поршнев Б.Ф. Социальная психология и история, М, Политиздат, 1966.
16. Тернер В. Символ и ритуал, М, Мир, 1983
17. Токарева М.Ю., Донцов А.И. Меньшинство как источник социального влияния.//Вопросы психологии, №1, 1996.
18. Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса, СПб, Ювента, 1999.
19. Чалдини Р. Психология влияния, СПб, Питер, 1998.
20. Шихарев П.Н. Современная социальная психология Западной Европы, М., Академия, 2004.
21. Шихирев П.Н. Проблемы исследования межгрупповых отношений// Психологический журнал, т.14, №1, 1992.
22. Шихарев П.Н. Современная социальная психология США. М, Академия, 2004.
23. Этнические стереотипы мужского и женского поведения, Под ред. А.К. Байбурина, И.С. Кона, Л, Наука, 1991.
24. Ярошевский М.Г. История психологии – М.-Воронеж, Модек, 2000.

ВВЕДЕНИЕ

Программа обучения психологов построена таким образом, что проблематика социальной психологии открывается перед будущими специалистами в области психологии только на втором курсе. Материал нашей науки становится одной из первых ступенек к специализации, он наглядно показывает студентам существование проблемных зон в психологии, существование дискуссионных тем. Наш многолетний опыт преподавания социальной психологии показывает, что эту учебную дисциплину донести до студентов и легко, и трудно, одновременно. Легко – потому, что учебного материала опубликовано много и всегда есть из чего выбрать. Трудно – потому, что материал этот редко бывает равнозначным в научном плане, не всегда вызывает интерес у студентов, и преподаватель часто тонет в обилии проведенных другими экспериментов. Отечественные учебники по социальной психологии более структурированы, более открыты в научном плане, но, подчас, невыносимо скучны. Переводные американские учебники читаются легче, но материал одного экзаменационного вопроса разбросан по всему учебнику, подходы к проблеме политизированы и решены только в рамках одной научной школы. Кроме того, при написании данного электронного курса нам приходилось учитывать и факт существования стандартных требований к курсу «Социальная психология», а он привязан исключительно к учебнику Г.М. Андреевой, первое издание которого относится к далекому 1982-му году, относится к другой эпохе. Но за эти почти 30 лет в стране, в обществе, в науке произошли важные изменения. Да и экспериментально-практического материала также было накоплено немало. Поэтому мы не можем сказать, что подготовка этого электронного курса далась нам легко. Однако окончательную оценку представленному труду дадут студенты и преподаватели нашей Академии.

Мы постарались рассмотреть весь предлагаемый в пособии материал под углом будущей специализации наших студентов и той установки на практику, которая господствует в нашей Академии. Вместе с тем, мы не уклонялись и от исключительно теоретических вопросов, например, таких как связь категорий «деятельность» и «общение». В своем методологическом подходе к структуре электронного курса мы оставались в рамках отечественной научной парадигмы. Вместе с тем, в полном соответствии с традициями петербургской – ленинградской школы социальной психологии, на первое место мы вынесли проблематику личности в группе, а не саму группу, как этого требует московская традиция. Кроме того, в данном учебном курсе мы пытались сочетать популярные работы известных в России специалистов с результатами прикладных исследований молодых начинающих ученых. Такой научно-методический принцип способен, на наш взгляд, благоприятным образом отразиться на принципах подхода к социально-психологической проблематике у наших студентов, на их навыках и умениях. Читая студентам лекции по социальной психологии, мы считаем, что основной целью преподавания курса является развитие у студентов навыков открытого психологического мышления, формирование способностей к непредвзятому и объективному анализу текущих социальных и экономических процессов в России и за рубежом, развитие навыков долгосрочного планирования собственной деятельности. Достичь заявленной цели не всегда легко, но стремиться к этому надо.

Конечно, всегда существует опасность подмены научных категорий нашей науки личными пристрастиями студента, его семьи, ближайшей контактной группы. Люди всегда предпочитают верить фактам, какими они их видят, а не научной теории. Только в степи, в пустыне, на море, в горах видно, что Земля – круглая. Всем остальным проще поверить в то, что она плоская. Кроме того, в социальной психологии всегда присутствует соблазн «соскальзывания» в смежные дисциплины. При этом речь идет, с одной стороны, о «родительских дисциплинах»: психологии, социологии, философии. Но, с другой стороны, много интересного научного материала накоплено и в рамках тех наук, которые выросли когда-то из социальной психологии: психология управления, психология менеджмента, этническая психология, политическая психология, психология общения и так далее. Не всегда этого соблазна преподавателю удастся избежать. Мы очень внимательным образом учитывали данное обстоятельство при написании нашего электронного курса. Кроме того, в психологии всегда есть опасность попасть под власть результатов последних экспериментов, попасть под власть новоявленных «специалистов», умеющих пустыми и бессодержательными, но красивыми фразами дурачить публику. Достаточно зайти сегодня в любой книжный магазин и убедиться в том, что под маркой психологии продается откровенная макулатура. Фамилии этих якобы психологов мы даже не хотим вспоминать. Решение заявленных выше проблем видится нам в более строгой постановке учебных задач при изучении нашей дисциплины. Задачами курса «Социальная психология» являются:

- ознакомление студентов с основными категориями социальной психологии, с важнейшими школами и тенденциями в данной науке, донесение до них основных законов социально-психологического функционирования человека;
- развитие у студентов навыков психологического открытого и непредвзятого мышления, формирование способностей к объективному анализу сложных социально-психологических процессов, идущих в производственных, этнических, гендерных, возрастных группах;
- формирование у студентов желаний и умений свободного оперирования принципами, законами и категориями социальной психологии, ясного выражения и обоснования своей психологической точки зрения по проблемам социальной жизни.

В ходе изучения курса социальной психологии студенты знакомятся с психологическими корнями возникновения многих социальных общностей и социальных процессов, усваивают современные представления о сложном процессе формирования такого феноменального объекта как человеческая личность. Они обучаются умению обобщать выводы о реальных взглядах групповых лидеров, узнают законы, описывающие сложные процессы формирования социальных групп разного типа. Работа над материалом данного электронного курса помогает студентам выработать на основе научных знаний собственное современное психологическое мировоззрение и формирует умение работать в современных организациях рыночного типа.

Начиная работу с каждой новой группой студентов, мы всегда имеем некоторый ожидаемый итог нашей работы – что надо получить на выходе. В результате изучения данной дисциплины студент должен:

- 🌈 Твердо ЗНАТЬ основные этапы развития социальной психологии, важнейшие школы и направления, основные принципы, законы и категории данной науки;

🌈 УМЕТЬ открыто и непредвзято, осмысливать окружающий мир и человека во всем множестве социальных групп и общностей, свободно оперировать принципами, законами и категориями социальной психологии, ясно выражать и обосновывать свою точку зрения по социально-психологической проблематике;

🌈 ИМЕТЬ представление о ходе процесса социализации, о сущности процесса выдвижения группового лидера, о многообразии групповых процессов, о происхождении феноменов конформизма, когнитивного диссонанса, аттракции, о способах реализации социальных стереотипов в современном динамически развивающемся обществе, о месте социальных статусов и социальных ролей в жизни как больших, так и малых социальных групп.

В рамках такого прогнозируемого результата и написано данный электронный курс. Состоит он из 8-ми тем, в которых последовательно рассмотрены основные проблемы дисциплины «Социальная психология». При этом в качестве ориентира нами были взяты те учебные пособия, авторами которых являются представители ленинградской – петербургской школы психологии. Такой подход представляется нам более органичным, поскольку ставит в центр изучения человека, а не некие безликие социальные групповые процессы. В нашем учебном курсе студенты знакомятся с особенностями влияния групповых процессов на социализацию личности, узнают современные социально-психологические теории, описывающие процесс выдвижения лидера, изучают особенности транзактного подхода к процессу межличностной коммуникации. Их вниманию предлагаются темы связанные с проблемами социальных установок, аттитюдов, диспозиционной концепции регулирования социального поведения личности. Будущие специалисты в области психологии узнают о таких социальных процессах как влияние меньшинства на мнение группы, формирования «группового согласия» (феномен «огруппления мышления»), десоциализация индивида, функционирование лидеров различного типа. Мы включили в корпус данной разработки и такие темы, которые более привычно увидеть в учебных пособиях наших американских коллег. Речь идет о проблеме дружбы, альтруизма, агрессии, конфликта. Конфликтам нами уделено достаточно много времени, мы исследовали не только типологию конфликтов, но и обсудили пути его протекания, стратегии поведения индивида в конфликте, роль и место посредника в урегулировании конфликта. Этим наш электронный курс отличается в лучшую сторону от многих аналогичных печатных изданий. Отдельно нам хотелось бы поговорить об альтруизме. Представители ряда школ и направлений в социальной психологии часто идеализируют альтруизм, придают этому социальному процессу некое особое значение, призванное выделить человека из ряда других живых существ. Приведенный в нашей работе материал показывает определенную нереалистичность такого подхода, показывает материальные корни альтруизма. В целом, данный электронный курс «Социальная психология» будет зримым подспорьем для студентов при изучении нашей дисциплины.

Электронный курс предназначен для психологов и специалистов по связям с общественностью.

Тема 1. МЕСТО СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ В СИСТЕМЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ЗНАНИЯ

Целевая установка:

- обрести умение раскрывать сущность социальной психологии как принципиально самостоятельной науки, не совпадающей в своей сущности, тематике, методологическому аппарату ни с психологией, ни с социологией,
- усвоит основные направления и школы в отечественной и зарубежной социальной психологии,
- понять существующий порядок рассмотрения основных социально-психологических проблем,
- исследовать научные подходы к проблематике в различных рыночных условиях Западной Европы, США, России.

После изучения данной темы слушатели смогут:

- назвать основные термины и понятия в социальной психологии, ее определение как в российской, так и в американской научных школах;
- объяснить причины появления социальной психологии как науки;
- охарактеризовать западноевропейский, американский и отечественный социально-психологический подходы.

Опорный конспект лекции

В лекции рассматриваются следующие вопросы:

1.1. Теоретические основы социальной психологии

1.2. Краткая история социальной психологии

Контрольные вопросы для самопроверки

1.1. Теоретические основы социальной психологии

Прежде, чем погружаться в таинственный мир науки, описывающей законы взаимодействия людей, нам надо узнать историю взглядов на вопрос, нам надо ознакомиться с её основным научным аппаратом. Именно этим мы и займемся в данном разделе.

1.1.1. Объект и предмет социальной психологии

Сегодня существует множество, данных разными авторами, определений того, что же такое – социальная психология. Но принципиальный водораздел проходит между зарубежным и отечественным подходами. И тут четко видны различия в основной парадигме нашей науки. Зарубежная психология центрирована, прежде всего, на отдельном индивиде. Поэтому тот же **Д. Майерс (США) определяет социальную**

психологию как науку, изучающую как люди думают друг о друге, как они влияют друг на друга и как они относятся друг к другу. Отечественная школа сосредоточена на проблематике групп, прежде всего. Поэтому **в психологических словарях за авторством российских ученых приводится другое определение. Социальная психология, это наука, изучающая закономерности поведения и деятельности людей, обусловленные их включением в социальные группы, а также психологические характеристики самих групп.** В какой-то мере промежуточным является подход, предлагаемый американским автором Т. Шибутани. В его понимании суть нашей науки описывается следующим образом. **Задача социальных психологов заключается в том, чтобы свести многообразные поступки людей к ограниченному числу общих принципов. При этом они сосредоточены лишь на тех закономерностях человеческого поведения, которые обусловлены фактом участия людей в социальных группах.**

Из указанных выше различий в понимании сути социальной психологии прямо вытекают и различия в трактовке объекта и предмета нашей науки. В отечественной традиции принято считать, что предмета у социальной психологии два: люди, как члены групп; собственно, группы. При этом, забегаая вперед, надо подчеркнуть, что российская социальная психология изучает и малые, и большие социальные группы. При этом часть ученых присваивают группам уровень коллективного субъекта деятельности, продолжая теоретические наработки В.Бехтерева. В американской социальной психологии, напротив, в качестве объекта выступают либо индивиды, как члены групп, либо, исключительно малые группы. При этом американские авторы больше склоняют к изучению диадных отношений, редко интересуясь группами большой численности.

Такие же различия существуют и в понимании предмета социальной психологии. Российские ученые говорят о специфике поведения, деятельности и общения, вытекающие из факта группового членства. Большая часть зарубежных коллег сосредоточена на проблемах межличностного взаимодействия. При этом следует особо выделить взгляды Л.Росса и Р.Нисбета. Данные авторы, продолжая линию Т.Парсонса, считают ключевым термином для социальной психологии вовсе не личность и не группу. Самое главное для них – социальная ситуация, в которой находится индивид. Данная категория, ситуация, имеет не только осязаемые, физические признаки. Нет, она также окружена ценностным и символическим, нематериальным, «обрамлением» и несет в себе некоторые элементы заданности своего развития и трактовки. На наш взгляд, подобный подход в анализе социального взаимодействия несет в себе определенную перспективу и открывает перед нашей наукой новые возможности. Однако мы вынуждены лишь упомянуть о взглядах Росса и Нисбета, поскольку принятые Министерством образования государственные стандарты на преподавание дисциплины «Социальная психология» выстроены исключительно через понятие «группа». Поэтому мы в дальнейшем и будем придерживаться заявленного в отечественной традиции подхода.

1.1.2. Структура социальной психологии как науки

Рассматривая структуру современной социальной психологии, можно выделить в ней три основных блока. Именно эти блоки являются ведущими и в трудах Г. Андреевой, и в работах Л. Столяренко.

Первым блоком является комплекс проблем, описываемых как **«Личность в группе»**. В рамках работы с его содержанием мы можем рассматривать следующие вопросы:

- а) процессы социализации, десоциализации, ресоциализации;
- б) проблемы лидерства во всем своем многообразии, включая предпосылки лидерства, стили лидерства, функции лидерства;
- в) проблемы руководства, оно же, в терминах западных коллег, «формальное лидерство»;
- г) социальный статус и социальная роль, еще одна проблемная точка, в которой не совпали взгляды отечественных и зарубежных авторов;
- д) механизмы влияния большинства на группу и механизмы влияния меньшинства на группу.

Во второй блок входит набор научных проблем, трактуемых через понятие **«Группы»**. О чем тут пойдет наш разговор? Можно выделить следующие направления научного анализа:

- а) рассмотрение психологических особенностей гендерных групп, поскольку существуют значимые различия между мужчинами и женщинами, как членами групп;
- б) анализ структуры группы и состава группы;
- в) анализ социального группового процесса, описываемого в отечественной социальной психологии крайне неудачной калькой «огруппление мышления»;
- г) рассмотрение различий между социальными группами разного возраста, приводящими к существенным ценностно-психологическим различиям;
- д) проблемы социально-психологического разнообразия этнических и культурных групп, приводящие к различиям на уровне потребительского поведения, смысла жизни, способов совладания со стрессами, копинг-стратегиях и т.д.

В третий блок попадают научные проблемы, трактуемые через ключевое понятие **«Общение»**. Его содержание все больше и больше стремится к определенной автономии, превращаясь в самостоятельные отрасли психологической науки так интенсивно, что многие из занимающихся этими проблемами специалистов, уже и не помнят о породившей их социальной психологии. О чем тут пойдет разговор? В блок общение входят следующие проблемы:

- а) собственно, общение;
- б) деловое общение;
- в) психология познания людьми друг друга;
- г) психология невербального общения;
- д) психология массовых коммуникаций.

Многие из указанных нами проблем имеют свое практическое продолжение в виде разнообразных тренингов и деловых игр. Больше всего таковых предлагается при рассмотрении проблем третьего блока. Собственно, при дальнейшем обучении специальности, студенты будут возвращаться к рассматриваемым в нашем электронном учебном пособии темам, но уже на практическом уровне.

1.1.3. Основные парадигмы социальной психологии

Выдающийся отечественный специалист в области социальной психологии П.Шихирев выделял в теоретическом корпусе нашей науки три основные парадигмы. Прежде чем их рассматривать, давайте уточним, что такое, на его взгляд, парадигма. Итак, **под термином «парадигма» он понимал систему понятий, объединенных по наличию какого-либо общего признака.**

Первая парадигма сложилась в начале двадцатого века в США. Её методологической основой являются следующие положения:

1. Социально-психологические проблемы изучаются сквозь призму отдельного индивида.
2. Экспериментальное исследование составляет базу поиска и объяснения закономерностей психики человека.
3. Полученные в эксперименте результаты обязательно подвергаются математической и статистической обработке.

Вторая парадигма сложилась в Западной Европе в конце девятнадцатого века. Её основные положения выглядят так:

1. Ход социально-психологического исследования диктует теория, а не методы.
2. Исследователь и сам процесс научного поиска сосредоточены на смысловом, знаковом характере процесса общения.
3. Личность изучается через призму социокультурной общности.
4. Широко используются качественные методы, присущие всему комплексу наук о культуре и обществе.

Третья парадигма возникла в Советском Союзе в середине двадцатого века и до сих пор остается доминирующей в российской социальной психологии. Её основные методологические положения сформулированы следующим образом:

1. Психика человека изучается в процессе его социальной деятельности.
2. Теоретическая направленность исследования доминирует над практическими аспектами.
3. Существует сильная зависимость науки от господствующих в обществе идеологических концепций.
4. Для большинства социально-психологических научных работ характерно слабое использование экспериментов при неоправданной опоре на тесты, опросники, анкеты, интервью.

Подобные различия, безусловно, связаны существенным образом с историей этих регионов, с культуральными различиями, с этнической спецификой регионов, со

спецификой их религиозного разнообразия. В своё время Курт Левин, вынужденный после прихода нацистов к власти, покинуть Европу и переселиться в США, наблюдательно подметил принципиальные социо-культурные различия между этими регионами.

1. Уважительное отношение к любому человеку в США есть выражение целостного, основополагающего принципа отношений между людьми, который связан с идеей о том, что каждый человек обладает одним и тем же набором прав, независимо от того, беден он или богат, президент он или обычный гражданин. Если водитель не останавливает машину, видя, что пешеход намерен перейти дорогу, то в США его сочтут невежливым. В Германии же такое поведение – в порядке вещей. В Германии водитель всегда чувствует свое превосходство над пешеходом; подобное положение кажется ему совершенно естественным, он абсолютно уверен в том, что именно пешеход должен пропустить автомобиль.

2. Равенство в отношениях. Отсутствие требований покорности, свойственное отношениям между взрослым и ребенком, характеризует и взаимодействие американского работодателя и служащего, профессора и студента. Родители, как правило, обращаются с детьми с большим, чем в Германии, уважением. Обычно обращаясь к ребенку с какой-либо просьбой, например, принести какую-либо вещь, они делают это вежливо и ненавязчиво. Они дают ребенку возможность почувствовать, что он оказывает им одолжение, в то время как немецкий родитель в аналогичной ситуации выскажет свою просьбу в форме краткого требования.

3. Внимание к индивидуальным успехам людей и к их индивидуальным различиям. В школах широко применяют тесты на диагностику этих различий, а газеты в маленьких городах США публикуют заметки об успехах школьников в чистописании и в арифметике.

4. Формирование независимости у детей с самого раннего возраста в США. Выработка покорности у детей в Германии с самого раннего возраста.

5. Обязательное объяснение ребенку причин поступков взрослых и предъявляемых к ребенку требований. Это считается демократической процедурой и предполагает вдумчивый обмен мнениями при сохранении равенства. В Германии же вмешательство взрослого в дела ребенка привычно, оно происходит внезапно и сопровождается повышением голоса. Форма вмешательства – команда. Детей приучают к слепому и безоговорочному подчинению, подчинению не вследствие веских причин, а в силу любви или веры.

6. Различие в области запретов и степени свободы ребенка. В США у ребенка формируется привычка к неукоснительной пунктуальности в повседневной жизни, что связано с четкими границами возможного и допустимого с невозможным и недопустимым в делах и поведении. Это означает, что ребенку очень многое позволено, но то, что нельзя, жестко пресекается. В Германии же границы допустимого размыты и требования изменчивы.

Указанные различия в культурных моделях и парадигмах неизбежным образом сказываются на схемах организации социально-психологического исследования, однако этот вопрос мы рассмотрим во второй главе нашего электронного учебного пособия.

Напомним, что именно в следующей главе будут обсуждены методология и методы социально-психологического исследования.

1.2. Краткая история социальной психологии

История возникновения и развития социальной психологии подробно изучается студентами-психологами, обучающимися по специализации «Социальная психология». У нас в Академии подобной специализации не существует, поэтому мы рассмотрим только краткое изложение истории развития нашей науки.

Безусловно, корни современной социальной психологии следует искать в Древней Греции. Имена таких авторов как Платон, Аристотель, Сократ имеют полное право упоминаться в качестве основоположников нашей науки. При этом приоритет сохраняется за Платоном, именно его труды впервые включают в себя социально-психологическую проблематику.

Из числа незаслуженно забытых авторов – предшественников нам хочется вспомнить итальянца Д. Вико (1668 – 1744). Традиционно его рассматривают как основоположника этнологии, этнической психологии, философии истории. Однако именно в его трудах мы впервые встречаем идею разделения культуры и цивилизации, идею многоуровневости человеческих целей, приводящие к разным формам социальности человеческого поведения.

Появление социальной психологии, научное оформление разбросанных в рамках других наук социально-психологических идей, готовили философы эпохи Просвещения, готовили гиганты классической немецкой философии, особенно И. Кант и И. Фихте. Так или иначе, но именно к концу девятнадцатого века социальная психология оформляется в отдельную науку.

1.2.1. Предпосылки возникновения социальной психологии в 19-м веке

Почему социальная психология появляется именно в конце девятнадцатого века, ни раньше и ни позже? Тому существует несколько причин. Рассмотрим их подробнее.

Во-первых, именно в конце девятнадцатого века начинается массовая социальная миграция европейцев в Америку. Большей частью они едут в США, но не меньшей популярностью у покидающих Старый Свет пользуются и Канада, и Аргентина, и Парагвай. Из Ирландии уезжает две трети населения страны!!! В первую очередь, уезжают из Германии, из Ирландии, из Великобритании, из России, из Италии. Это не просто выбор нового места жительства, это – кардинальная смена образа жизни. Если раньше они трудились от зари до зари, то теперь их рабочий день нормирован. Они впервые узнают о существовании электричества, газет, слово священника перестает для них быть единственной истиной. За два месяца они зарабатывают столько же, сколько на своей Родине зарабатывали за год. Люди буквально переживают культурный шок. И

встает задача совладания с этим шоком, встает задача превращения этих людей в полноценных работоспособных членов нового общества. Их же везли в США не на экскурсию, Америке нужны рабочие руки. Встает задача адаптации мигрантов к принципиально иной реальности. А для этого и нужна специальная наука, описывающая поведение человека в малых группах.

Во-вторых, социальная психология становится нужной властям. Французский мыслитель Мишель Фуко прямо называл социальную психологию полицейской наукой. Эпоха индустриального труда приводит к тому, что обыватель, этот «маленький человек», обретает вдруг свободное время. Его труд становится нормированным, он не посвящает больше работе всю свою жизнь. Кроме того, резко возрастает его доход! У обывателя появляются свободные средства. Соединение свободного времени с некими свободными деньгами смертельно опасно для власти. Встает насущная задача мягкого управления большими людскими массами, задача переброски энергии масс в неопасные для властей занятия. Эпоха великих дел прошла, европейского обывателя 19-го века не заставишь участвовать в строительстве пирамид, не заманишь в крестовые походы или на покорение новых земель. Эти традиционные способы сброса социального напряжения больше не срабатывают. Поэтому-то и становится востребованной социальная психология. И, не случайно, одновременно с появлением нашей науки, становятся популярными массовые виды спорта: футбол, баскетбол, хоккей, волейбол. В Англии в футбол по определенным правилам играли уже в 1175-ом году!! Однако только в конце девятнадцатого века этот спорт, как и другие массовые виды спорта, оказываются востребованными властями. И, действительно, пусть лучше болельщики питерского «Зенита» воюют с болельщиками московского «Спартака», чем эти фанаты, объединившись, пойдут громить Смольный. Главное, чтобы противостояние между болельщиками оставалось в определенных рамках, разряжая энергию и недовольство обывателей в устраиваемой властями форме.

В-третьих, к появлению социальной психологии подтолкнули изменения в военном деле. Эпоха ведения войны на каре и цепях заканчивалась. Провал военных компаний Наполеона в России и в Испании, также не покорившейся «узурпатору», показал бесперспективность старых способов ведения военных действий. И русские и испанцы боролись с французской армией методом партизанской войны. А это была уже иная война. В подобных мобильных вооруженных группах приходится одновременно решать две задачи. С одной стороны, надо всецело поощрять инициативу воинов. С другой стороны, остается задача управляемости подобными отрядами. Для сравнения, в современном спецназе бойцов учат беспрекословно подчиняться своему командиру. Но, одновременно, вырабатывают готовность убить этого же командира, если во время рейда по тылам врага он будет ранен. Тащить на себе его нельзя – это сорвет выполнение задания. Оставлять на месте тоже нельзя, при современных техниках допроса (например, «сыворотка правды») он все равно все расскажет. Как вложить в сознание две противоположные по смыслу задачи? Для этого нужна специальная наука, нужна социальная психология.

В-четвертых, появление науки социальной психологии предопределили изменения в сфере религиозности европейцев. К концу девятнадцатого века в Европе, по проницательному замечанию Ф. Ницше, Бог умер! Однако, эта наступившая смерть Бога не могла отменить потребности в тех психологических актах, которые раньше совершались в рамках церковных обрядов. Человек, совершивший грех мог рассказать об этом неведомому собеседнику за решеткой в исповедальне католического собора и

услыхать в ответ, что грехи его прощены и он может жить дальше? А теперь? Кому рассказать о лежащей на душе тяжести, о своем стыде и раскаянии? Служителю мертвого Бога? Отсюда и потребность в науке психологии, как в способе снятия имеющихся проблем, способе обретения душевного спокойствия и здоровья. Там где раньше был Бог, теперь властвуют либидо и мортидо, но личной вины индивида больше нет, ведь никто не в силах регулировать объем и способы проявления своего либидо.

В-пятых, к концу девятнадцатого века в Европе становятся частично известны тайные знания Индии, Китая, Тибета, Японии. И Европа оказывается очарованной этими знаниями. По меткому замечанию К. Маркса европейская цивилизация пошла по пути наращивания «внешнего тела человека». Мы ценим человека по тому количеству материальных объектов, которыми он обладает. Восточная цивилизация пошла другим путем. Она учит человека управлять собой и другими людьми, учит регулировать внутренние состояния себя и других. Этими знаниями интересовался и молодой Гегель, и Маркс, и Энгельс. Психологические основы коммуникативных умений полезно знать вождям, основателям новых государств, выдающимся мыслителям.

Мы считаем указанные причины основными для появления социальной психологии как науки. Все ли мы перечислили? Некоторые исследователи говорят о накоплении большого этнографического и педагогического материала, позволяющего вскрыть основные механизмы социального взаимодействия, особенно согласованного. Есть мнение, что начавшаяся гуманизация общественной жизни привела к отказу от чисто силовых способов управления обществом, и подтолкнула общество к росту социально-психологических исследований. Все это так, но, на наш взгляд, первые пять причин более весомы. Впрочем, это и видно, когда мы начинаем разбирать работы прямых предшественников современных социально-психологических школ и теорий.

1.2.2. Прямые предшественники

К числу прямых предшественников мы относим тех ученых, чьи работы оказали наибольшее влияние на формирующийся научный аппарат тогдашней молодой науки – социальной психологии. Трудно, а, может быть, и просто невозможно выделить кого-то из них. Поэтому мы в своем рассказе последуем за признанным авторитетом в отечественной социальной психологии – Галиной Михайловной Андреевой.

Психология народов как одна из первых форм социально-психологических теорий сложилась в Германии в середине девятнадцатого века. В ней допускалось существование сверхиндивидуальной души, подчиненной сверхиндивидуальной целостности, которой является нация. Непосредственными создателями психологии народов выступили М. Лацарус и Г.Штейнталь. Дух народа выражает себя в искусстве, религии, языке, мифах, обычаях. Индивидуальное же сознание есть лишь его продукт, звено некоторой психологической связи. Задача социальной психологии у этих авторов – познать сущность духа народа, открыть законы, по которым протекает духовная деятельность народа. Дополнения, внесенные в психологию народов В.Вундтом, с точки зрения социальной психологии непринципиальны. Ведь общей остается идея о том, что есть некие психологические феномены, корни которых лежат не в индивидуальном сознании, а в сознании народа. Поэтому и должен существовать специальный раздел психологической

науки, занимающийся этими феноменами и применяющий свои, отличные от общей психологии методы. Принципиально важным для нас является в этом подходе признание заданности индивидуального сознания групповыми ценностями, целями, нормами, идеалами, ожиданиями, императивами.

Психология масс родилась во Франции во второй половине девятнадцатого века. В первую очередь тут надо вспомнить работы Г. Тарда (1843 – 1904) В социальном поведении масс, на его взгляд, большую роль играют иррациональные моменты, и превалирует механизм подражания. Он разделял массу (общество) на толпу и публику. Публика – психологически более развитая группа людей, с более высоким интеллектом, имеющая общие источники информации. Эти люди имеют общий интерес, общие мнения, оценки, суждения, представления. Тут индивиды, сливаясь в унисон, тем не менее сохраняют свои индивидуальные особенности. В толпе же происходит деинтеллектуализация индивидов, проявляются нетерпимость, чувство безнаказанности, обостренные реакции, склонность к крайностям. Большинство индивидов живет, подражая высшим слоям, подражая вожакам. Только немногие способны к изобретениям, но именно они являются источником человеческого прогресса. Кроме того, Г.Тард сформулировал принципиально важную для социальной психологии мысль. Он считал, что социальный факт не может быть заключен в пределах одного мозга, а возникает только при соприкосновении нескольких умов.

Оппонентом Тарда выступал французский же автор Г. Лебон (1841-1931). С его точки зрения всякая толпа есть масса, главной чертой которой является утрата способности к наблюдению. Человек в массе обладает типичными чертами поведения. К их числу Лебон относил: - господство импульсивных реакций; - преобладание чувств над интеллектом; - отказ от логики; - утрата чувства личной ответственности. Масса является недифференцируемой, бесструктурной большой социальной общностью, находящейся на низшей стадии своего психологического развития. Масса не осознает своих собственных потребностей и интересов, не вырабатывает своих собственных социально-ролевых представлений, ценностей, целей и норм. Масса по своей природе неупорядочена и хаотична, поэтому она **нуждается** в вожде, который перебрасывает энергию масс в определенное русло. Масса нуждается также и в элите, которая своим творчеством создаёт прогрессивные и мобилизующие массы идеи, ведет массу к благам цивилизации. Толпа же руководствуется лишь эмоциями, перенимая достижения элит через механизмы убеждения, заражения, подражания.

Третьим прямым предшественником современной социальной психологии следует считать **теорию инстинктов социального поведения** шотландского психолога В.Макдугалла (1871 – 1938). Основной тезис теории Макдугалла заключается в том, что причиной социального поведения признаются врожденные инстинкты. Репертуар инстинктов у каждого человека возникает в результате определенного психофизического предрасположения. Оно, предрасположение, возникает наличия наследственно закрепленных каналов для разрядки нервной энергии. Инстинкты включают аффективную, центральную и афферентную части. Внутренним выражением инстинктов являются эмоции. Связь между инстинктами и эмоциями носит систематический и определенный характер. Макдугалл перечислил семь пар связанных между собою инстинктов и эмоций:

- а) инстинкту борьбы соответствуют гнев и страх;
- б) инстинкту бегства – чувство самосохранения;
- в) инстинкту воспроизведения рода – ревность и женская робость;
- г) инстинкту приобретения – чувство собственности;
- д) инстинкту строительства – чувство созидания;
- е) стадный инстинкт – чувство принадлежности;
- ж) инстинкт агрессивности – ярость.

Для таких инстинктов как любознательность, самоуничижение, самоутверждение, родительский инстинкт и пищевой инстинкт сам В. Макдуголл не предложил никаких соответствующих эмоций. Из инстинктов автор выводил и все социальные учреждения: семью, торговлю, войну.

Все три вышеуказанных варианта подхода к социально-психологической проблематике сыграли скорее положительную роль в возникновении нашей науки. Были выделены и четко поставлены действительно важные вопросы: о соотношении сознания индивида и сознания группы, о движущих силах социального поведения. При этом варианты ответов искались как со стороны индивида (психологическое начало), так и со стороны общества (социологическое начало). Следующим этапом стало построение социальной психологии на основе эксперимента.

1.2.3. Современная зарубежная социальная психология

Как ни странно это звучит, но до сих пор существуют разночтения в вопросе о том, кто же первый назвал нашу науку социальной психологией, и кому принадлежит честь первых научных работ в рамках данной науки. Часть авторов считают первопроходцем американского автора У. Самнера, впервые употребившего термин «социальная психология» в одном из своих трудов по этнологии в 1896 году. Другие склонны считать первопроходцем Дж. Болдуина (США) в 1897 году, опубликовавшем свой труд под названием «Исследования по социальной психологии». Эта работа написана под сильным влиянием Г. Тарда и продолжает идеи И. Канта о существовании естественной и социальной наследственности.

Тем не менее, **условной датой появления социальной психологии принято считать 1908 год**. Именно в этом году и в США, и в Западной Европе, и в России появляются работы так или иначе пронизанные социально-психологической проблематикой, часто несущие в своем названии искомое словосочетание. В 1908 году в США выходит работа социолога Э. Росса «Социальная психология». В этом же году, там же за океаном выходит очередной том четырехтомного труда У. Самнера, подробно развивающий социально-психологическую проблематику. В 1908-м году шотландец В. Макдуголл публикует в Великобритании работу «Введение в социальную психологию». В России же первопроходцем следует считать В. Бехтерева, опубликовавшего во все том же 1908-м году свою небольшую работу «Внушение и его роль в общественной жизни», работу,

которую можно по праву считать предтечей отечественных социальной психологии, политической психологии, психологии общения.

Современная зарубежная социальная психология прошла долгий путь развития. Центр научной жизни, безусловно, сосредоточен сегодня в Соединенных Штатах. Этот тезис подтверждается простым фактом. Все преподаватели социальной психологии в западно-европейских университетах, лицеях, колледжах один раз в пять лет проходят повышение квалификации в других вузах. В качестве возможного места стажировки руководством вуза признаются только высшие учебные заведения США и Великобритании. Все остальное просто не котируется.

Западная социальная психология, как и отечественная складывалась совместными усилиями психологов и социологов. Поэтому в США, Великобритании, Канаде, Австралии на титульном листе книги по социальной психологии обязательно указывают базовое образование автора. Пройдя период активного использования экспериментов в исследованиях социально-психологической проблематики, наша наука сегодня разделилась на четыре основные западные школы.

Ведущие позиции, безусловно, сегодня занимает **когнитивизм**. Примерно 80% наших зарубежных коллег – когнитивисты. Свое начало этот подход берет в гештальтпсихологии, теории поля К. Левина, социальном бихевиоризме. Исходным принципом тут является рассмотрение социального поведения с точки зрения познавательных, когнитивных процессов. Особую роль в когнитивизме играют теории когнитивного соответствия. Они исходят из положения, что главным мотивирующим фактором поведения индивида является потребность в установлении сбалансированности его когнитивной структуры. Особо, на наш взгляд, в этом подходе следует выделить теорию когнитивного диссонанса Л. Фестингера, теорию конгруэнтности Ч.Осгуда и П.Танненбаума.

Бихевиоризм традиционно остается фирменным знаком социальной психологии США. Можно много и долго рассуждать о недостатках поведенческой психологии, о ее примитивности и т.д. Но надо честно признать, что в бихевиоризме есть рациональное звено, есть ядро, позволяющее специалисту управлять поведением масс. Например, возьмем концепцию фрустрации-агрессии Н. Миллера и Д. Долларда, в интерпретации Л. Бертковица. Именно эта концепция внятно объясняет механизм сброса социального напряжения, применяемый во многих странах, в том числе, и в России. Надо поощрять легкие формы проявления агрессии, не запрещая народу всё и вся. В противном случае, загнанное во внутрь напряжение, прорвется в виде крайних актов вандализма и агрессии. Школа оперантного бихевиоризма Б. Скиннера впервые в социально-политической психологии разделяет реальную свободу и переживание свободы. Поскольку реальная свобода всегда связана с ответственностью, то человек, живущий в тоталитарном обществе, подчас чувствует себя более свободным, чем гражданин самого демократичного государства. Иллюзия свободы – великая вещь. Все диктаторские, тоталитарные и авторитарные режимы долго и настойчиво работают над созданием этой иллюзии.

Кроме того, если отбросить всю околону научную шелуху, то следует признать, что модный сегодня подход нейролингвистического перепрограммирования личности, лежит в рамках школы бихевиоризма.

Психоанализ отнюдь не играет главной роли в сегодняшней социальной психологии. Более того, он никогда не занимал в нашей науке ведущих позиций. Но следует признать, что в рамках этой научной школы впервые рождается практика проведения Т-групп. Именно из этих групп и рождается социально-психологический тренинг, практика, без которой трудно представить современную социальную психологию. Кроме того, работы выдающегося неопрейдиста Э. Фромма внесли большой вклад в психологический анализ авторитарной личности, служащей социальной базой всех диктаторских режимов. Нельзя ни вспомнить и Г. Салливена, пионера в области психологии общения, психологии восприятия людьми друг друга. Популярный в среде отечественных социальных психологов Э. Бёрн также работает в рамках психоанализа.

Интеракционизм как школа социальной психологии вырастает из работ Г. Мида по символическому интеракционизму. Именно в этой школе рождается теория референтных групп (Г. Хаймен), теория ролей (Т. Сабрин), социальная драматургия Э. Гофмана. Именно в рамках подхода Гофмана работают многие современные ведущие тренинговых групп как в России, так и за рубежом. Ключевым термином в этом подходе является понятие «человеческого взаимодействия». Кроме того, тут идут активные попытки установить именно социальные детерминанты человеческого поведения. Наиболее перспективные идеи, на наш взгляд, кроются в проблеме референтности и референтных групп. Почему и как один индивид становится настолько значимым для другого, что мы стремимся всецело подражать ему, начинаем разделять его ценности, нормы, цели, убеждения? Ответ на этот вопрос способен сильно продвинуть нашу науку вперед.

1.3.4. Отечественная социальная психология

Итак, как мы установили, истоки социальной психологии лежат в работах В. Бехтерева. Но эту позицию разделяют только психологи. С точки зрения социологов, истоки отечественной социальной психологии лежат в незаслуженно забытых трудах народника Н. Михайловского, находившегося под сильным влиянием О. Конта. Многие из историков вспомнили бы и работы К. Кавелина, предлагавшего в психологии свой третий путь, равноудаленный от материализма и идеализма. Филологи же предложили бы работы А. Потебни, также касающегося в своих трудах социально-психологической проблематики.

В истории отечественной социальной психологии можно выделить два знаковых этапа: дискуссии 1920-х и 1950-х годов. Оба эти этапа имеют не только исторический интерес, но и способствуют выработке более точного определения ее предмета.

К 1920-му году отечественная социальная психология приходит имея три основные методологические школы. До революции в царской России наибольшей поддержкой

властей пользовались психологи-идеалисты, хотя нельзя сказать, что их количество было велико. Вторую школу представляли столь же немногочисленные, но постоянно гонимые властями психологи-материалисты. Третью школу, самую многочисленную составляли психологи естественно-научного направления. Они предлагали отдать проблематику существования души философам и церковникам, а ученые, на их взгляд, должны заниматься лишь теми психологическими эффектами, процессами, феноменами, которые можно проверить экспериментально.

После победы Октябрьской революции психологи-идеалисты исчезли, а вот борьба между двумя оставшимися школами была упорной. Например, один из представителей естественно-научного направления, выдающийся русский ученый, создатель Психологического института, Г. Челпанов предлагал разделять психологию на собственно психологию и социальную психологию. В этом его поддерживал выдающийся русский ученый Г. Шпет. Социальная психология должна была развиваться в рамках марксистского подхода, а собственно психология – оставаться чисто эмпирической наукой. Главным был сопоставительный анализ психологических феноменов у представителей различных социальных слоев и этнических групп. Физиологический соблазн психологии расценивался как пережиток восемнадцатого века, а «устройство собачников» - вопиющим анахронизмом. Возражения взглядам Челпанова-Шпета были разнообразны. Некто В. Артемов предлагал разделить психологию на психологию индивида и психологию коллектива. Один из учеников Челпанова, лично многим учителю обязанный, Н. Корнилов предлагал рассматривать любое поведение человека как исключительно социальное. Коллектив понимался как единая реакция его членов на единый раздражитель. Соответственно, задачей социальной психологии становилось измерение скорости, силы, динамики этих коллективных реакций. Такой автор как П. Блонский предлагал рассматривать социальную психологию как биологическую науку, поскольку для него социальностью выступало любое взаимодействие живых существ. В. Бехтерев трактовал проблематику коллективного поведения как соотношение внешних влияний с двигательными и мимико-соматическими реакциями их членов. Задачей социальной психологии провозглашалось «изучение возникновения, развития и деятельности собраний и сборищ». Коллектив у Бехтерева рассматривался как некий единый социальный субъект, в котором возникают новые качества и свойства, возможные лишь при взаимодействии людей. При этом указанные качества и свойства развиваются по тем же законам и направлениям, что и у индивидов. В его подходе также использовалась идущая от Макдуголла идея о существовании социальных инстинктов. Наиболее радикальной и, вместе с тем, наиболее примитивной была позиция представителя отечественного психоанализа М. Рейснера. В полном соответствии с вульгарными трактовками победившей марксистской идеологии, условные рефлексы объявлялись надстройкой, а безусловные – системой производственных отношений. Соответственно, социальная психология объявлялась наукой о социальных раздражителях разного вида и типа.

Итогом этой сложной борьбы явилась идея трактовки предмета социальной психологии как учения о социальной детерминации психики. Подобный подход не давал никаких оснований для самостоятельного статуса социальной психологии, что затормозило развитие нашей науки в Советском Союзе и обусловило значительное отставание от западных коллег. Выдвинутая Л. Выготским трактовка психологии как социально-исторической науки таила в себе предпосылки для развития отечественной социальной психологии, однако этот шанс был упущен. Кроме того, активным конкурентом нашей

науки выступал исторический материализм как часть марксистского учения. Он совпадал с социальной психологией по проблематике, по предмету, часто – по объекту. Итогом явилось сворачивание социально-психологических исследований.

В конце 1950-х годов, насущные потребности общества вновь заставили психологическое сообщество вернуть к социально-психологической проблематике. В 1957 году в «Вестнике Ленинградского университета» появляется статья А.Г. Ковалева, предлагающая вновь ввести в научный оборот термин «социальная психология», а также ставящая на повестку дня ряд дискуссионных вопросов. Первый из них касался самого факта существования нашей науки. Из всего возможного спектра ответов выделялось три варианта. Далеко не все психологи считали необходимым вводить новую научную дисциплину и в этом с ними были согласны и многие социологи. Соответственно, они считали, что социальная психология не существует. Другие специалисты, в том числе и сам Ковалев, настаивали на факте существования подобной науки. Однако был и третий вариант ответа, достаточно традиционный для России. Считалось, что на Западе, мол, существует социальная психология, а у нас в стране есть психология общественная, описывающая сходную проблематику. Соответственно, всем терминам западной социальной психологии подбирались некие русские эквиваленты. Второй дискуссионный вопрос заключался в понимании предмета социальной психологии. Социологи считали, что социальная психология – это наука о массовидных явлениях психики и предлагали в ее рамках изучать проблемы молодежи, нравы, обычаи, моду. Психологи предлагали своим новым коллегам заняться проблемами личности в группе. Третья проблема заключалась в определении границ социальной психологии, в определении нашего места в системе научного знания. Часть авторов рассматривали социальную психологию как часть психологии, другие – как часть социологии, третьи – как науку, отрезающую часть проблематики и психологии и социологии одновременно. В конечном итоге, победила та точка зрения, в рамках которой социальная психология трактовалась как дисциплина, занимающая промежуточную область, лежащую между психологией и социологией. Эта дискуссия принесла свои плоды. В 1962 году в Ленинградском государственном университете, впервые в СССР, студентам начинают читать курс социальной психологии. В 1966 году в ЛГУ открывается первая в СССР лаборатория социальной психологии, а в 1969 – первая кафедра. Помимо упомянутого выше А. Ковалева, особо следует выделить роль Е. Кузмина, который сумел, вопреки сопротивлению именитых коллег, осуществить важную работу по организационному оформлению нашей научной дисциплины. Особую роль при этом сыграл тогдашний ректор ЛГУ математик А. Александров, прекрасно понимавший важность изучения социально-психологической проблематики в условиях изменения советского общества. Без его поддержки Кузьмину было бы трудно решить все возникающие перед ним задачи.

В сегодняшней России социальная психология по праву стала второй по значимости дисциплиной для студентов, обучающихся по специальности «Психология». Кроме того, основы нашей науки преподаются также будущим специалистам по многим другим специальностям. При всем существующем многообразии авторов и подходов следует признать, что центров развития социальной психологии в Российской Федерации всего четыре: Москва, Санкт-Петербург, Ростов-на-Дону и Ярославль. В остальных городах пока не сложились свои школы и уход одного из лидеров, как правило, ведет к деградации и умиранию научных разработок и подходов. В указанных же центрах происходит взаимозамена и уход одного из авторов только подталкивает коллег к новым открытиям и достижениям.

Контрольные вопросы для самопроверки

1. В чем заключается основное различие между американской и российской социальной психологией?
2. Какие основные три блока выделяются в структуре социальной психологии?
3. Какие парадигмы выделял П.Н. Шихирев в современной социальной психологии?
4. Назовите троих прямых предшественников современной социальной психологии.
5. В каком университете Советского Союза впервые начинают студентам читать курс «Социальная психология»?

Литература

1. Андреева Г.М. Социальная психология, М., Астек-Пресс, 2006.
2. Майер Д. Социальная психология, СПб, Питер, 2009.
3. Столяренко Л.Д. Социальная психология, Ростов-на-Дону, Феникс, 2005.
4. Парыгин Б.Д. Социальная психология, СПб, СПб ГУП, 2003.

тема 2. МЕТОДОЛОГИЯ И МЕТОДЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Целевая установка:

- усвоить основные методологические положения отечественной социальнопсихологии,
- раскрыть сущность наиболее применяемых в отечественной социальной психологии методов,
- проследить основные направления в отдельных школах и направлениях нашей науки,
- выявить порядок и ход социально-психологического эксперимента,
- рассмотреть и этический кодекс психолога.

После изучения данной темы слушатели смогут:

- назвать основные методологические принципы отечественной социальной психологии;
- объяснить причины использования тех или иных методик для решения конкретных социально-психологических проблем;
- охарактеризовать основные этапы социально-психологического исследования.

Опорный конспект лекции

В лекции рассматриваются следующие вопросы:

- 2.1. Методология социальной психологии
- 2.2. Общая характеристика методов социально-психологического исследования
- 2.3. Специализированные социально-психологические методы
- 2.4. Методология социально-психологического исследования

Контрольные вопросы для самопроверки

2.1. Методология социальной психологии

Понятие методологии является ключевым для любой науки в любое историческое время. В эпоху постиндустриального общества – ключевым вдвойне. Ведь не случайно нашу эпоху еще называют информационной. Информации в современном обществе много, слишком много. Каждые четыре года количество информации в мире удваивается. 75% американских домохозяйств уже имеют Интернет, а все новые дома строятся только с такими возможностями. В соседней с нами Финляндии дома не принимаются в эксплуатацию без возможности Интернет-связи. Поэтому современный нам человек живет в мире со все более и более усложняющимися задачами, его социальные связи множественно опосредованы техническими средствами и это усложняет задачи, стоящие перед исследователями социально-психологических проблем, феноменов, процессов. Кроме того, появляются новые формы организации общества, появляются новые виды сообществ, новые формы социально-психологических связей.

Кроме того, произошедшая в России двадцать лет назад смена общественно-исторической формации, наложила на нашу науку и разрабатывающих ее ученых, свой отпечаток. Утрата единой методологической базы, полное отсутствие внятной национальной доктрины и идеологии многих привело в полновесный методологический тупик. В этом мире все взаимосвязано и отсутствие взвешенной, объединяющей население России национальной идеи, безусловно сказывается на методологической базе социальной психологии. Занятие наукой в Российской Федерации требует от ученого все больше и больше личных финансовых вложений и вызывающим образом совершенно не поощряется государством. Особенно в сфере гуманитарных наук. Платить за это придется следующим поколениям властей, ибо, напомним, Мишель Фуко считал, что социальная психология – полицейская по происхождению наука.

2.1.1. Понятие методологии научного исследования

Прежде чем более конкретно говорить о методологических проблемах в социальной психологии, что само по себе непросто, необходимо уточнить, что же мы считаем методологией. Почему непросто? Социальная психология, напомним, сложилась под влиянием и психологии, и социологии. Поэтому методологический словарь нашей науки складывался путем объединения двух словарей. В современном научном знании под понятием методология обозначаются три уровня научного подхода.

1. Общая методология – некий общий философский подход, общий способ познания, принимаемый исследователем. В советское время отечественной истории таковым закономерно выступала марксистская традиция. Сегодня этот уровень крайне размыт и заполняется ученым скорее интуитивно. Общая методология формулирует некоторые наиболее общие принципы, которые – осознанно или неосознанно – применяются в исследованиях. Так, для социальной психологии необходимо сформулированное понимание вопроса о соотношении общественного бытия и общественного сознания, взаимоотношения социума и личности.

2. Частная (или специальная) методология – совокупность методологических принципов, применяемых в данной области знания. Частная методология есть реализация философских принципов применительно к специфическому объекту исследования. Это тоже определенный способ познания, но способ, адаптированный для более узкой сферы знания. Социальная психология, напомним, наука двойственного происхождения. Поэтому в социальной психологии методология формируется при условии адаптации методологических принципов как психологии, так и социологии. Например, принцип деятельности раскрывается в социальной психологии через следующие положения:

- а) понимание деятельности как **совместной социальной** деятельности людей, в ходе которой возникают совершенно особые коммуникативные связи;
- б) понимание в качестве субъекта деятельности не только индивида, но и группы, сообщества и другие **коллективные субъекты деятельности**; это позволяет исследовать реальные социальные группы как определенные системы деятельности;
- в) реализация предыдущего положения открывает возможность изучить присущие группы потребности, мотивы, цели;

г) в качестве вывода следует недопустимость сведения любого исследования лишь к эмпирическому описанию существующих социальных отношений.

Внимательное рассмотрение вышеперечисленных положений приводит к четкому выявлению и социологических, и психологических методологических принципов.

3. Методология - как совокупность конкретных методологических приемов исследования. Конкретные методики или методы, применяемые в социально-психологических исследованиях, не являются абсолютно независимыми от более общих методологических соображений. Какие бы эмпирические или экспериментальные методики не применялись, они не могут рассматриваться изолированно от общей или специальной методологии. Ведь философские принципы не могут быть применены в исследованиях каждой науки непосредственно: они преломляются через принципы специальной методологии.

Любая методология применима исключительно для научного исследования и для научного описания действительности. Для того, чтобы двигаться дальше, нам надо определиться с четким пониманием того, что же, все-таки можно считать именно научным исследованием. Итак, научное исследование отличают следующие четыре особенности.

1. Исследование всегда имеет дело с конкретным эмпирическим объектом и с его научным описанием, что требует сбора информации исключительно научными методами;
2. В научном исследовании дифференцированно решаются эмпирические, логические, и теоретические познавательные задачи;
3. Для научного исследования характерно четкое разграничение между установленными фактами и гипотетическими предположениями;
4. Цель научного исследования – не только объяснение фактов и процессов, но и предсказание их.

2.1.2. Специфика научного исследования в социальной психологии

Вышеперечисленные особенности научного исследования реализуются в социальной психологии специфическим образом. Это порождает в методологии нашей науки ряд проблем.

Первая проблема, которая встает здесь, - это проблема **эмпирических данных**. Под понятие «данные» могут попадать совершенно разные характеристики. Либо это факты об открытом поведении индивидов в группах; либо – это характеристики сознания этих индивидов; либо – это психологические характеристики самих групп. Теоретические споры о том, что же, все-таки считать эмпирическими данными, продолжается до сих пор. Бихевиористы, само собой, настаивают на открытом поведении индивидов в группах. Когнитивисты предпочитают сосредотачиваться на образах, ценностях, установках. Поэтому, современная социальная психология, скорее всего, требует сочетания и поведенческих, и когнитивных данных.

Кроме того, проблема данных требует уточнения параметра их объема. Сколько данных надо исследователю, чтобы он исчерпывающе и адекватно описал социально-психологическую действительность? Тут также присутствуют разные варианты ответов. В одних случаях, **корреляционные исследования**, основанные на больших массивах данных. В иных случаях, **экспериментальные исследования**, следует по ограниченному объему данных понять существующие в обществе тенденции.

Вторая проблема заключается в необходимости **интеграции данных** в научные принципы, построение гипотез и теорий. Гипотеза играет в социально-психологических исследованиях роль теоретической формы знания. Поэтому-то причиной слабости многих исследований является отсутствие гипотез или неграмотное их построение. Но, с другой стороны, даже самая сложная гипотеза недостаточна для всеобъемлющего теоретического обобщения действительности. Даже подтвердившаяся гипотеза, гипотеза, подкреплённая солидной эмпирической базой настоятельно требует перехода к обобщениям на уровне теории. Отсутствие единой, все объясняющей социально-психологической теории, приводит нас к необходимости оперирования теориями среднего ранга. Такие теории описывают только некоторые части, участки социально-психологической реальности. Без построения специальных теорий бессмысленно накапливать далее эмпирический материал. Это и только это может позволить нам принять участие в составлении адекватных и исчерпывающих прогнозов возможного развития социальных процессов. В противном случае бессмысленно говорить о какой-либо возможности управлять социальными процессами.

Третья проблема – проблема **проверяемости гипотез**. Возникновение этой проблемы непосредственно связано с двойственным статусом социальной психологии. С одной стороны, в экспериментальных науках четко отработаны принципы и процедуры проверяемости гипотез. Но, с другой стороны, область гуманитарных наук трудно говорить о каком-либо понятии проверяемости. Как проверить, любит ли один индивид другого или он только говорит о том, что любит? Какие критерии проверяемости могут существовать у ненависти?

Из этого вытекают примитивные положения позитивизма, разделяемые некоторыми исследователями социально-психологических процессов:

1. Наука может пользоваться только данными эксперимента;
2. Наука не может иметь дело с теоретическими знаниями.

Именно эти три проблемы показывают всю специфику социально-психологического исследования. Но, именно эти проблемы умножают методологические трудности нашей науки.

2.1.3. Проблема качества социально-психологического исследования

Однако самой крупной проблемой социальной психологии является **проблема качества той информации**, которую мы получаем в социально-психологическом исследовании. В самом общем виде проблема качества информации в любой науке решается путем обеспечения принципа репрезентативности, а также путем проверки способов получения данных на надежность. В социальной психологии эти общие проблемы приобретают специфическое содержание. Ведь в нашей науке существуют объективные и субъективные параметры качества информации. Поэтому повышение уровня надежности возможно лишь по тем характеристикам, которые являются субъективными. Для преодоления ошибок такого рода и вводится ряд требований относительно надежности информации.

Надежность информации достигается прежде всего проверкой на надежность того инструмента, посредством которого побраны социально-психологические данные. В каждом случае обеспечиваются как минимум три характеристики надежности: обоснованность (валидность), устойчивость, точность.

Обоснованность (валидность) инструмента – это его способность измерить именно те характеристики, которые и нужно измерить. Социальный психолог, строя какую-либо шкалу, должен быть уверен, что эта шкала измерит именно те свойства личности, которые он намеревался измерить. Существует несколько способов проверки инструмента на обоснованность. Например, можно прибегнуть к методу экспертов. Если те свойства личности, которые они распределили, лягут в той же последовательности как и результаты, полученные по шкале, значит можно говорить об обоснованности шкалы. Другой вариант – использование дополнительного интервью и сравнение полученных ответов с параметрами шкалы.

Устойчивость информации. Эта характеристика говорит о том, что информация, полученная в разных условиях, должна быть идентичной. Существует несколько способов проверки информации на устойчивость. Основных способов три. Во-первых, это повторное измерение. Во-вторых, это измерение одного и того же свойства разными наблюдателями. В-третьих, это прием расщепления шкалы, когда шкала проверяется по частям.

Точность информации измеряется тем, насколько дробной являются применяемые метрики, то есть, насколько чувствителен инструмент. Следовательно, речь идет о том, насколько результаты измерения приближаются к истинному значению измеряемой величины. Перефразируя К. Роджерса, можно сказать, что мы пытаемся максимально приблизить точность карты к параметрам территории. Эта достаточно трудная задача и далеко не каждая методика ее успешно решает. Но, с другой стороны, надо понимать, что класс задач бывает разным, что влияет на задаваемый уровень точности. Вовсе не всегда требуется максимально возможная точность.

Нарушение хотя бы одного из требований автоматически уничтожает и все остальные. Кроме того, существует проблема самого исследователя. Ведь, в любом случае, измеряет не шкала, измеряет исследователь. В руках неопытного и/или малоквалифицированного специалиста данные, полученные любой самой совершенной методикой, будут ошибочными и приведут к несостоятельным утверждениям.

Во многом трудности социальной психологии порождены спецификой самого источника информации, то есть – человека. Ряд этих трудностей в отечественном подходе особо усилены. Как мы уже говорили выше, П. Шихирев подчеркивал чрезмерную приверженность российской социальной психологии тестам, анкетам, опросникам, интервью. Но тогда во весь рост встает задача правильного понимания инструкции. Позволяет ли интеллектуальный уровень испытуемого адекватно понять тот вопрос, который задает ему исследователь? Мы, исходя из опыта собственной полевой практики, можем честно сказать – не всегда. И это только начало трудностей. Французы говорят: «Даже самая красивая женщина не может дать больше того, чем она имеет. В лучшем случае, она может повторить». Мы задаем вопрос испытуемому и ждем от него определенной социально-психологической информации, а есть ли она у него? Мы просим испытуемого описать свои ощущения от первого сексуального опыта, полагая, что в 25 лет он, такой опыт, у него есть. Но испытуемый девственник, но социум иронично и критично относится к двадцатипятилетним девственникам. В итоге, наш испытуемый либо прерывает свое участие в опросе, либо начинает врать, врать с определенной мерой таланта и вдохновения.

Кроме того, существует проблема человеческой памяти. Она слаба и изменчива. Особенно это характерно для женщин, ведь то эмоциональное состояние, которое испытывает женщина в момент опроса, искажает ее восприятие прошлого в те же эмоциональные тона, которые она переживает сейчас. У американцев есть одна характерная, но точная фраза: «Врет как очевидец». Дело в том, что те участки мозга, которые руководят нашими действиями – одни, а те, с помощью которых мы описываем эти самые действия – другие. Поэтому-то наши установки и наши описания действительности никогда не совпадают!!! Искренность ответов испытуемого вовсе не является показателем их надежности!! В свое время в США прокатилась волна многомиллионных специфических судебных исков. Повзрослевшие дочери, как правило 30 – 40 лет, подавали в суд на собственных отцов, обвиняя их в сексуальном домогательстве, которому они, дочери, якобы подвергались в детстве. Поскольку разговор шел о миллионах долларов, то это простимулировало проведение соответствующих социально-психологических исследований. Полученные в результате данные со всей наглядностью продемонстрировали способность человеческой памяти к избирательному искажению событий прошлого. Невинные факты элементарной отцовской любви спустя много лет интерпретировались их меркантильными дочерьми как сексуальное домогательство.

Есть и еще одно важное обстоятельство. Мы задаем испытуемому вопрос, ждем от него некой социально-психологической информации, а хочет ли он нам ее предоставить? Заинтересован ли сам испытуемый в том, чтобы мы получили надежную социально-психологическую информацию? Вопрос отнюдь не праздный, если мы, например, изучаем межличностные отношения у заключенных какой-либо колонии или тюрьмы.

Поэтому наряду с обеспечением надежности данных особо остро стоит в социальной психологии вопрос и об их репрезентативности. Ее решение возможно лишь через построение выборки. Ведь выборку надо построить так, чтобы она, хотя бы, максимально точно описывала реальную социальную совокупность, во-первых. Но, и в этом высшее умение исследователя, она, выборка, должна отражать те тенденции и веяния, которые только зарождаются, которые только на пороге, но их появление пока не явно для всех. Да и само деление выборки на классы и подклассы требует от ученого определенных навыков, умений, научной интуиции и научной смелости.

2.2. Общая характеристика методов социально-психологического исследования

С точки зрения Г. Андреевой, весь набор методов, применяемых в социальной психологии, можно разделить на две большие группы.

Во-первых, это методы сбора социально-психологической информации.

Во-вторых, это методы обработки социально-психологической информации.

Один из создателей отечественной социальной психологии Е. Кузьмин придерживался несколько иной классификации. В его подходе выделялись **три группы методов**.

Во-первых, это методы эмпирического исследования.

Во-вторых, это методы моделирования.

В-третьих, это управленческо-воспитательные методы.

Андреева возражает Кузьмину, считая, что две последние группы методов в его подходе не несут в себе специфики социальной психологии. В свою очередь, ее взгляды критикуются А.Свенцицким, считающим, что большинство методов обработки информации в социально-психологическом исследовании, на самом деле вовсе не содержат никакой социально-психологической специфики и являются общенаучными.

Мы не будем подробно рассматривать применяемые в нашей науке методы. Студенты ознакомятся с ними в рамках других учебных дисциплин. Например таких как «Психодиагностика» и «Экспериментальная психология». Сейчас мы дадим лишь самую общую характеристику метода и обозначим те моменты, в применении которых встречаются определенные затруднения.

2.2.1. Наблюдение

Данный метод является одним из самых древних в науке. Его использовал уже зачинатель социальной психологии Платон. Однако это не означает, что возможности данного метода в социальной психологии полностью исчерпаны. Особенно если вы работаете в рамках бихевиорального подхода, когда вы наблюдаете разные формы открытого поведения. Вместе с тем, метод несет в себе ряд крупных недостатков.

Во-первых, нам не всегда понятно что именно следует наблюдать. Особенно, если мы впервые сталкиваемся с данным социальным объектом.

Во-вторых, существуют субъективные подходы в интерпретации наблюдаемого поведения. Нам, например, в рамках студенческой педагогической практики, доводилось работать методом наблюдения в подготовительной группе одного из детских садов в городе Ростов-на-Дону. Это было непростое занятие. Как интерпретировать наблюдаемое прикосновение одного малыша к другому? Это сильный толчек? Или это удар? А, может быть, малыш просто споткнулся и оперся на близко пробежавшего партнера?

В-третьих, не всегда понятно – как заполнить протокол наблюдения таким образом, чтобы он стал понятен любому стороннему исследователю.

В-четвертых, как избавиться от бессознательного влияния существующих у исследователя теоретических представлений? Ведь, если наблюдатель придерживается бихевиоральной ориентации, он не будет замечать фактов инсайта, законов транспозиции и антропоморфизма. Подобные затруднения преодолеваются с помощью специальных структурированных методов. Наиболее широко известен из них подход Р. Бейлса. Этот исследователь предлагает наблюдателю заранее приготовить бланк определенной формы, а затем просто проставлять оговоренные заранее условные знаки в соответствующие графы. Бланк Бейлза выглядит следующим образом.

Табл. 1. Бланк Бейлза

Выделяемые области	Поведенческие проявления
Область позитивных эмоций	а) солидарность
	б) снятие напряжение
	в) согласие
Область решения проблем	г) предложения, указания
	д) мнение
	е) ориентация других
Область постановки проблем	ж) просьба об информации
	з) просьба высказать мнение
	и) просьба об указании
Область негативных эмоций	к) несогласие

	л) создание напряженности
	м) демонстрация антагонизма

В любых иных структурированных подходах, предлагаемых иными авторами, соблюдается все тот же методологический принцип. Самой главной проблемой остается проблема выделения именно той единицы, которую и следует наблюдать. Иногда приходится выделять такую единицу для каждого конкретного случая. Вторая, не менее важная проблема связана со временем. Как долго должно длиться действие, чтобы стать единицей нашего наблюдения? Фактически ответ находится в субъективных границах восприятия времени самого наблюдателя. Известно, что есть люди, субъективное течение времени которых ускорено, но есть и такие индивиды, у которых оно замедленно.

Сегодня известны попытки преодоления указанных недостатков наблюдения с помощью привлечения технических средств: диктофон, видеокамера. Мы сначала все фиксируем, а затем передаем полученный материал независимым экспертам. Но тогда мы получаем проблему оператора, поскольку поле зрения камеры много меньше поля зрения человека. А успеть все заснять оператор часто просто не успевает. Кроме того, существует эмоциональная аура наблюдаемого события, а передать ее техническими средствами не всегда возможно.

Вариантом наблюдения является встроенное наблюдение. Осуществляется оно следующим образом. Социальный психолог, вариант – социолог, становится членом наблюдаемой группы и фиксирует происходящие в ней события. Пик популярности этого метода в отечественной психологии приходится на 1920-ые и 1960-ые годы. Метод обладает и плюсами и минусами. Порою трудно понять, чего из них больше. С одной стороны, нам становятся доподлинные мотивы, цели, намерения группы. Но ведь мгновенная фиксация наблюдаемого практически невозможна!! Если психолог в разгар события достает бланк и начинает в нем что-то фиксировать, то он сразу начинает выпадать из группы. Да и остальные индивиды тоже начинают иначе вести себя. Кроме того, в ряде случаев, в российских группах, наблюдателя могут посчитать элементарным доносчиком и применить к нему свои «народные методы воздействия». Поэтому большинство проведенных встроенных наблюдений осуществлялось с отсроченной фиксацией наблюдаемого, когда исследователь заполнял свои бланки и дневник спустя несколько часов после совершившегося события. Понятно, что искажения в этом случае неизбежны.

Вместе с тем, именно методом встроенного наблюдения советские социальные психологи зафиксировали феномен слияния индивида со своей социальной функцией. Особенно это характерно, увы, для лиц гуманитарных профессий: учителей, врачей, а также – менеджеров и милиционеров. Например, в одном из встроенных наблюдений ученый работал кондуктором в трамвае. Перемещаясь в салоне он проверял у пассажиров наличие билетов и вдруг услышал от одной из пассажирок: «А я сегодня еду без билета!». Психолог-кондуктор возмутился: «А почему?». И только потом понял, что перед ним его собственная жена. Функция «обилечивания» подавила у ученого самые близкие межличностные связи.

2.2.2. Изучение документов

Данная группа методов не является исключительно социально-психологическими методами. Изучение документов активно применяется и в филологии, и в герменевтике, и в маркетинге, и в социологии, и в политическом менеджменте. Такая популярность метода вполне объяснима, ведь с его помощью мы получаем доступ к продуктам человеческой деятельности. В том числе, и того индивида, который вовсе не настроен на взаимодействие с ученым или просто уже умер. Конечно, и тут существует проблема интерпретации, ведь рассматривает документы человек, со всеми его пристрастиями, интересами, мотивами. Например, в печально известных «делах о разжигании межнациональной розни» один и тот же текст интерпретируется одним из экспертов как «экстремистский», а другим – как вполне невинный. Важнейшую роль тут играет и способность эксперта к пониманию самого текста. Далеко не всегда экспертами по «делам русских националистов» выступали специалисты в области этнической психологии, ученые, хорошо знакомые с анализируемым предметом.

Приведем совершенно нейтральный пример. В современных нам письменных источниках в качестве синонима глагола «есть» используется глагол «кушать», но эта замена вопиющим образом противоречит русской культуре. Ведь глагол «кушать» восходит к термину «вкушать» - пробовать, оценивать пищу. Поэтому «кушать завтрак» - это попробовать его, оценить и только. Полноценно завтрак можно только «есть» или просто «завтракать». «Кушать завтрак» может лишь простонародье, желающее «выглядеть прилично». Однако, далеко не каждому социальному психологу известны подобные культурологические тонкости, что, безусловно, скажется на анализе соответствующего документа.

Преодоление субъективности исследователя достигается методом контент-анализа. Это формализованный метод изучения текстовой и графической информации. Заключается он в переводе изучаемой информации в количественные показатели и в ее статистической обработке. Метод характеризуется большой строгостью и систематичностью. Контент-анализу подвергаются книги, газетные или журнальные статьи, объявления, телевизионные выступления, кинофильмы, видеозаписи, фотографии, лозунги, этикетки, рисунки, граффити, официальные документы. Прежде, чем анализировать документ, психолог определяет категории анализа. Эти категории должны соответствовать решению исследовательских задач и достаточно полно отражать их. В качестве единиц анализа обычно выбирают: -слово; -предложение; -тему; -идею; -автора; -персонаж; -социальную ситуацию. Затем определяют единицу счета: -число слов или их сочетаний; -количество строк; -печатных знаков; -временные промежутки и т.п. Далее составляется общая таблица, включающая в себя вышеуказанные параметры. По результатам заполнения таблицы составляются результирующие документы.

На что следует особо обращать внимание социальному психологу, решившемуся прибегнуть к методу анализа документов? На характер используемых глаголов, например. Если используется сослагательное наклонение, все эти «если бы, да кабы», то это прямое свидетельство нерешительности автора, его неуверенности, его осторожности. Важен и используемый залог: действительный или страдательный. Я что-то сделал или со мной что-то сделали? Кто я: объект или субъект в социальной действительности?

В заключение приведем один наглядный пример использования метода анализа документов в социальной психологии. Именно с его помощью было доказано, что в пятнадцатом веке у Человечества меняется ведущая модальность репрезентации действительности. Анализ любой лирики показал, что до указанного рубежа море, например, шуршало, шелестело, шептало и т.д. А после пятнадцатого века море стало играть, блистать, переливаться на солнце. Соответственно, поменялись и прилагательные. Человечество перестало мир слышать и начало его видеть. Дело в том, что именно в 1440-м году Иоганн Гуттенберг окончательно изобретает книгопечатание. И книга из продукта штучного, продукта дорогого, становится массовым товаром. Например, еще в середине 14-го века тогдашний канцлер Англии Джеффри Чосер имел в своей личной библиотеке 80 книг и это считалось солидным состоянием. А после изобретения книгопечатного станка книги становятся доступными и для простолюдинов. Поэтому-то и визуальная модальность становится у Человечества ведущей, что подтверждено с помощью метода анализа документов.

2.2.3. Опросы

С точки зрения Е.Кузьмина, **метод опроса – это получение информации об объективных или субъективных фактах со слов опрашиваемых.** Эта группа приемов – одна из наиболее распространенных в социальной психологии, хотя и не только в ней. Она же входит в число тех методов, которые чаще всего подвергают критике сторонники позитивизма. Ведь результаты исследования основываются исключительно на субъективных оценках самих испытуемых. Решить эту проблему можно только в момент конструирования перечня вопросов. Во-первых, важно, чтобы вопросник поставлял именно ту информацию, которая требуется по гипотезе. Во-вторых, информация должна быть надежной. Для этого стараются уйти от прямых, «лобовых» вопросов; пытаются избежать и наводящих вопросов. Один из числа моих коллег, много работавший в сфере политического менеджмента, напечатал книгу, отражающую его обширный опыт участия в предвыборной борьбе. В ней он приводит пример применения социологического опроса как инструмента политической борьбы. Ведь испытуемому можно задать вопрос: «Верите ли Вы в то, что олигарх Березовский предложил кандидату Иванову сто тысяч долларов за отказ от участия в выборах?». А потом еще и «добить» избирателя вопросом: «Верите ли Вы, что кандидат Иванов гневно отверг наглые притязания олигарха Березовского?» (5). Поэтому небезосновательно считается, что конструирование вопросника – труднейшая работа, которая не должна выполняться поспешно. Ведь плохо сконструированный опросник служит дискредитации метода.

Среди многочисленных видов опросов наибольшее распространение получают в социальной психологии интервью и анкеты. Одним из вариантов анкетирования является рассылка анкет по почте. Впервые эту идею предложил Ф. Гальтон в 1847 году и она достаточно продуктивна, ведь испытуемый может отвечать на вопросы именно в тот момент, когда ему это сделать удобнее всего. Но автором этой идеи был выявлен и существенный недостаток такого способа распространения анкет – малый процент возвращенных заполненных анкет, не более 5%. Люди с такой радостью уклоняются от своих обязательств.

Следующий вариант опроса – это интервью. Использование такого способа получения информации требует предварительно составленного плана: о чем спрашивать, как спрашивать, как реагировать на неожиданности в поведении респондента и т.д. Существует три варианта интервью. Во-первых, стандартизированное интервью. Тут все вопросы расписаны заранее и последовательность их задавания определена. Во-вторых, нестандартизированное интервью. В этом случае у ученого есть только некий общий план, а формулировки вопросов и порядок их озвучивания складываются в процессе беседы с респондентом. В-третьих, полустандартизированное интервью. В этом случае часть вопросов считается необходимой, а часть – возможной. Вопросы в интервью бывают двух видов. Во-первых, открытые, где респондент может достаточно вольно излагать свою позицию. Во-вторых, закрытые, когда отвечать респондент может лишь выбирая из заранее предложенных вариантов. Из числа закрытых вопросов наиболее эффективными считаются те, которые предполагают шкальные варианты ответов, особенно если шаг шкалы соответствует интервалу от 7 до 9 включительно. Проведение интервью, честно говоря, достаточно трудная работа. Ведь здесь мы сталкиваемся с целым набором феноменов межличностного взаимодействия. Интервьюер и респондент воспринимают друг друга определенным образом, могут приписывать друг другу определенные качества, могут нравиться друг другу или нет. Каждая из приписываемых характеристик может повлиять на ход интервью, привести в нее новую, неожиданную информацию, может создать эффект социальной желательности ответов и т.д. Поэтому в ряде других смежных наук давно отработаны приемы, позволяющие снизить уровень субъективности при интервьюировании. Например, маркетологи достаточно активно используют метод телефонного интервью. Иногда такое интервью осуществляется из специального помещения, в котором помимо интервьюеров присутствует еще и супервизор, отслеживающий действия опросчиков и на ходу вносящий коррективы в их действия. Существуют варианты интервьюирования респондентов компьютерами, чьи программы позволяют варьировать вопросы, в зависимости от характера ответов испытуемого. Наконец, маркетологи используют раздачу буклетов с вопросами, оговаривая с респондентами время и способ получения подготовленных ответов. Правда при этом в социальной психологии возникает одна проблема. Социально-психологические исследования редко имеют хороший бюджет и участие респондентов в опросе, как правило, материально не вознаграждается. В маркетинге проблем с бюджетом меньше и каждый, отвечающий на вопросы, получает либо некую небольшую сумму, либо небольшие подарки, сувениры и прочую атрибутику. Сходные вознаграждения получает и индивид, принимающий участие в социологических опросах на политическую тему. В социальной психологии материальные возможности исследователя, увы, ниже.

2.2.4. Тесты

Эта группа методов также не является специфической для социальной психологии. В нашей науке чаще всего применяются личностные тесты, хотя и они не специфичны. Поэтому все те требования, которые выдвигаются к конструированию и использованию тестов в психологии вообще, относятся и к социальной психологии тоже. Тест – это своего рода испытание, в ходе которого испытуемый выполняет специально подготовленное задание, или отвечает на вопросы. Как правило, эти вопросы носят косвенный характер. Смысл последующей обработки состоит в том, чтобы при помощи «ключа» соотнести полученные ответы с определенными параметрами. Например, если мы используем личностный тест Кэттелла (16-PF), то полученные данные характеризуют нашего испытуемого по некоторым характеристикам личности. Понятно, что указанные характеристики заранее были заложены в тест его создателем. Однако у скептиков всегда возникают законные сомнения в том, что список личностных характеристик,

присутствующих в тесте, полностью представлен в действительности. Следовательно, перед ученым в очередной раз встает вопрос, заявленный в свое время гуманистической психологией: насколько совпадают территория, карта и описание карты? Надо так же учесть, что заказчики тестов подчас весьма специфичны. Очень многие из них – продукт творчества психиатров и призваны решать исключительно психиатрические задачи. Последнее, между тем, требует обязательного дополнения в виде клинического наблюдения и объективных данных медицинских анализов, например, гормональных. Признание этого факта означает изначальную неполноту теста, причем эта неполнота закладывается создателем уже на стадии разработки теста. В истории создания тестов встречаются свои парадоксы и курьезы. Мало кто знает, например, что очень популярный и высокоэффективный тест ММРІ разрабатывался по заказу ЦРУ в течение трех лет. В итоге получился достаточно точный и качественный инструмент. Правда, проблема интерпретации результатов теста все равно осталось. Ведь именно упрощенную версию теста ММРІ использует в своей вербовочной деятельности такая тоталитарная секта как сайентологи, или хаббардисты. В Санкт-Петербурге был проведен показательный эксперимент. Физически здоровых курсантов одного из военных училищ города с утра тестировали компьютерной версией ММРІ. Результаты свидетельствовали о безусловном психическом здоровье испытуемых. Затем эти молодые люди отправлялись в ближайший офис сайентологов, 20 минут ходьбы пешком, где опять же тестировались искаженной версией ММРІ. В результате испытуемым сообщали, что они «стоят на грани самоубийства», что у них «запущенные психологические проблемы», что, само собой, «требовало немедленного вмешательства специалиста-сайентолога». Разумеется, отнюдь не бесплатного. Так и происходит стандартная вербовка в указанном деструктивном культе антигуманной направленности.

Другая забавная история связана с появлением теста акцентуаций Леонгарда-Шмишека. Сам Карл Леонгард работал психиатром в фашистской Германии. Соответственно, участвовал в процедуре призывников для вермахта. Если Леонгард видел, что молодой человек не разделяет нацистских идей, то ставил ему им самим же придуманный диагноз «акцентуация». При этом, чтобы избежать проверки комиссией из других психиатров, Карл Леонгард заявлял, что акцентуация – это такое заострение личности, которое в мирное время почти не проявляется, но в условиях стресса безусловно продемонстрирует себя вовсю. Нечто, похожее на латентный гомосексуализм. Действуя таким образом ему удалось спасти некоторое количество молодых немцев от участия в боевых действиях, поскольку лиц с акцентуацией отправляли в тыловые части. Правительство социалистической Германской Демократической Республики даже наградило престарелого психиатра орденом «за борьбу с нацизмом». Перечень вопросов, задаваемых Леонгардом своим пациентам не был стандартизирован и сильно варьировался. Один из его послевоенных учеников, Ханс Шмишек в 1970-м году систематизировал старые записи, получив тем самым широко известный сегодня тест.

Одной из типичных ошибок в области применения тестов является неоправданный энтузиазм социального психолога, особенно начинающего. Ему порою кажется, что достаточно провести массовое тестирование всех членов группы и все вопросы отпадут сами собой, все станет ясно и понятно. На самом деле это далеко не так. Тесты – всего лишь подсобное средство. Основным инструментом диагностики всегда выступает личность самого социального психолога. И полученные тестированием результаты надо обязательно соотносить с теми данными, которые получены другими методами.

2.2.5. Эксперименты

В зарубежной социальной психологии эксперимент сегодня выступает основным методом получения необходимой научной информации. Про отечественную школу этого, увы, не скажешь. Эксперимент был плохо освоен в советской социальной психологии и это наследие прошлого остается с нами до сих пор. Если же мы обратимся к истории американской социальной психологии, то увидим, что практически все крупные открытия сделаны именно в рамках данного метода. Тут и исследования по когнитивному диссонансу, и по аттракции, и по казуальной атрибуции, и по феномену референтности... Список грозит стать бесконечным. Отечественная социальная психология подобными достижениями похвастаться не может. Из числа наиболее интересных разработок в сфере социально-психологического эксперимента можно вспомнить едва ли курскую школу Л. Уманского, заостренную после смерти своего основателя, и школу петербуржца Н. Обозова, активно развивавшуюся до того момента, пока личные пристрастия и особенности образа жизни ее создателя не привели ситуацию в тупик. Хотя начиналось все с работ одного из первых космических психологов В. Лебедева. Руководил группой психологов Ф.Д. Горбов, а Лебедев был одним из его сотрудников и сопровождал будущих космонавтов на многих тренировках и в последующем отдыхе. Заканчивались все тренировки помывкой в полевом душе. Русский сантехники, как известно, самые фантастические специалисты в мире. Они сконструировали душевую установку таким образом, что подача горячей воды легко впадала в состояние дисбаланса. Будущие космонавты, соответственно, то обжигались кипятком, то леденели от холодной воды. Вентиль горячей воды чутко откликался на действия любого из одновременно моющихся людей и система долго не могла придти в состояние равновесия. Хуже всего моющимся было, когда в установке находилось одновременно несколько лидеров, готовых взять инициативу на себя. Соответственно, система быстрее выходила на оптимальный режим тогда, когда в группе был один лидер, а группа его поддерживала. В. Лебедев быстро понял, что перед ним спонтанно возникшая модель внутригруппового взаимодействия. Между тем, первые космические скафандры не имели радиосвязи и понимать друг друга космонавты должны были буквально с полуслова. Лебедев перенес подмеченную модель в лабораторию, превратив естественный эксперимент в лабораторный. Кандидаты в космонавты помещались в звукоизолированные кабины со стеклом, позволяющим видеть только экспериментатора. На столе у каждого, включая ученого, стояла лампочка. Лампочки были подсоединены последовательно. Последнее означало, что повышенное сопротивление на первом столе лишало возможности загореться лампочку экспериментатора. У кандидатов в космонавты перед лампочкой стоял реостат, позволяющий регулировать напряжение. Чрезмерное напряжение лишало подачи тока последующие лампочки, а слишком малое сопротивление приводило к перегоранию лампочки на столе испытуемого. Так моделировались социально-психологические процессы в группе.

Что касается школы Л. Уманского, то тут наиболее интересно социально-психологические процессы изучались на кибернометре. Прибор представлял из себя диэлектрический стол на поверхность которого выводились медные контакты для подачи тока. Над поверхностью стола на четырех веревочках свободно перемещалась такая же диэлектрическая плашка, имеющая на верхней части электрическую лампочку и медный контакт внизу. При попадании на ту точку стола, в которой имелось напряжение, лампочка загоралась. Исследователь на отдельно вынесенном пульте мог варьировать комбинацию точек с напряжением на поверхности стола. В экспериментах традиционно использовались буквы русского алфавита. Обычно за кибернометр помещалась команда

из четырех игроков, которая должна была быстро понять, какая буква задана экспериментатором. При этом, как правило, вводилось ограничение по времени. Автору довелось работать с кибернометром в качестве испытуемого и он хорошо помнит, как наша команда быстро распалась на двух инициативных лидеров и двух исполнителей, быстро реализующих наши команды.

Социально-психологические эксперименты в школе Н. Обозова отличались изяществом и простотой. Например, приведем тот эксперимент, который осуществлял В. Терехин, ныне преподаватель Южного федерального университета (Ростов-на-Дону). Эксперимент проводился в одном из ЗАГСов Ленинграда. Работали с парами, подающими заявление на развод. Терехин, по первому образованию – электромеханик, сконструировал большую и сложную модель железной дороги. Хитрость модели заключалась в том, что состав ехал лишь в том случае, если одновременно нажимались одинаковые кнопки на двух разнесенных друг от друга пультах. Итак, пара приносит заявление на развод, а им предлагают пройти в соседнюю комнату к психологу. Люди уныло идут, ожидая очередной «душещипательной» беседы. А им вдруг предлагают покатать паровозик!! После работы с моделью две трети семей сразу же забирали заявление назад!! Самое забавное было в другом. Часть из забывших свое заявление сразу же, спустя некоторое время приходила в ЗАГС и просила, чтобы им дали возможность еще покатать паровозик! Мотивировалась эта просьба, как правило, фразой: «Мы не все поняли, можно мы еще покатаем?!».

В чем сила этих экспериментов? Дело в том, что внутренние психические процессы во всех указанных случаях оказались опрeдмечены. Люди смогли увидеть – как их проблемы выглядят в реальности, они смогли понять природу своих проблем.

2.3. Специализированные социально-психологические методы

Успешное познание закономерностей поведения и формирования личности под воздействием многообразных факторов социальной среды вызывает острую потребность в разработке методов социально-психологического исследования. Наряду с разработкой методики наблюдения, интервью, различного вида опросников в современных социально-психологических исследованиях большое внимание уделяется методам социометрии, референтометрии и экспертной оценки личности, позволяющим определить взаимоотношения людей с большой точностью.

2.3.1. Социометрия

Относится к инструментарию социально-психологического исследования структуры малых групп, а также личности как члена группы. Область измерения социометрической техникой - диагностика межличностных и внутригрупповых отношений. С помощью социометрического метода изучают типологию социального поведения в условиях групповой деятельности, оценивают сплоченность, совместимость членов группы. Также метод дает возможность получить «снимок» с динамики внутренних взаимоотношений в группе, диагностировать состояние внутригрупповых и межгрупповых процессов общения, выявить характер и степень развития психологических взаимоотношений,

наличие лидерства, группировок, эмоциональных «ядер». Основное достоинство социометрии состоит в простоте и скорости диагностической процедуры – опрос членов группы на предмет их желания или нежелания совместно работать, выполнять общественные поручения, совместно учиться, развлекаться. Данные такого опроса анализируются специальными методами, позволяющими представить группу как структурно-динамическую социально-психологическую единицу. Другое достоинство социометрии состоит в возможностях количественного подхода к изучению явлений межличностного общения.

Техника и процедура этого метода приспособлены для изучения свойств человека как личности в ее повседневном, естественном проявлении, в привычной для индивидов социальной среде. Вместе с этим социометрия фиксирует и многие важные свойства самой структуры общения в малых социальных группах. На основе получаемых данных становится возможным, с одной стороны, анализ социально-психологических свойств личности и группы, с другой – выбор эффективных средств по управлению механизмом взаимодействия части и целого – поведения личности в группе.

Метод разработан Дж. Морено как способ исследования эмоционально непосредственных отношений внутри малой группы. История социометрических методов органически переплетаются с развитием социометрии, первоначально социометрия возникает из психоанализа как социологически реформированная его ветвь. По Дж. Морено, социометрические методы – это система технических средств и процедур для метрического и качественного анализа социально- эмоциональных связей данного индивида с членами той группы, в которой человек работает и живет. Морено употребил этот термин впервые в области психиатрии и социальной психологии. Что же касается некоторых технических приемов социометрии, в особенности опроса, то известно, что подобные приемы применялись и другими исследователями.

По мере развития социометрии в США многие положения социометрии, как общего и универсального принципа социальной психологии и социологии, впоследствии подверглись заслуженной критике. Тем не менее, технический аппарат социометрии продолжал успешно развиваться, находя применение в разных сферах микросоциологических экспериментов. Измерение предполагает опрос каждого члена малой группы с целью установления тех членов группы, с которыми он предпочел бы (выбрал) или, напротив, не захотел участвовать в определенном виде деятельности или ситуации.

Результаты исследования могут быть представлены в виде социометрической матрицы (таблицы), куда включены все выборы и (или) отклонения, сделанные или предполагаемые членами группы, в виде социогаммы, графически изображающей полученные результаты или в форме разнообразных социометрических индексов, дающих количественное представление о положении индивида в группе, а также оценку группы в целом.

Социометрические индексы делят на две группы: индивидуальные и групповые. К индивидуальным показателям относят: социометрический статус - величина позитивности или негативности отношения группы к отдельному ее члену, которая определяется отношением количества выборов и отклонений, которые получил индивид, к их максимально возможному числу. Индекс эмоциональной (психологической) экспансивности - степень активности индивида во взаимодействии с другими членами группы, потребность в осуществлении контактов с ними. Он рассчитывается как отношение количества сделанных индивидом выборов и отклонений относительно членов группы к их максимально возможному числу. Для характеристики позиции индивида в группе вычисляют и другие индексы, например, «предписанная роль», приемлемость индивида группой. К наиболее популярным групповым индексам относят: показатели групповой экспансивности (интенсивность группового взаимодействия), интегрированности группы (степень включенности в общение членов группы в конкретном виде деятельности или ситуации), сплоченности. Графический анализ данных осуществляется путем построения социограмм. Последняя позволяет наглядно выделить в составе исследуемого коллектива подгруппы (группировки), положительные, конфликтные или напряженные «участки» внутри групповых отношений, «популярных» его членов (индивиды, имеющие максимальное количество выборов), либо «отвергаемых» (индивиды, получившие максимальное количество отклонений), определить лидера группы. Различают два вида социограмм: коллективную и индивидуальную. Наиболее часто для отображения структуры отношений в группе применяют социограмму-мишень (Нортвей, 1952). Она представляет собой несколько концентрических кругов, в центр которых помещают «популярных индивидов, в наружное кольцо - «отвергаемых», во внутреннее кольцо - «средне популярных».

Обычно составляют несколько коллективных социограмм для одной группы: взаимных выборов, взаимных отклонений, первых двух (пяти) выборов и некоторые другие. Индивидуальные социограммы позволяют произвести более тонкий анализ положения конкретного члена в группе: отличить позицию лидера от позиции «популярных» членов группы. Четкая лидерская позиция часто определяется по индивидуальному выбору: кому из состава группы, преимущественно, отдают предпочтения в своих выборах «популярные» ее члены.

Надежность измерения в социометрии зависит от «силы» социометрического критерия, возраста испытуемых, вида индексов (персонального или группового). В социометрическом тесте не исключена возможность искажения ответов испытуемого, сокрытия его истинных чувств. «Гарантией» откровенности испытуемого могут выступать: лично значимая мотивация участия в исследовании, выбор значимых для членов группы критериев опроса, доверие к исследователю, добровольный характер тестирования. Устойчивость социометрического измерения подтверждают, как правило, методом параллельного теста и взаимной корреляцией результатов.

Установлено, что стабильность социометрических результатов обуславливается динамичной природой социально-психологических явлений, в целом, межличностных отношений, в частности, и течением времени снижается. Для определения валидности социометрического метода применяют сравнение результатов измерения с внешним критерием, обычно - с мнением экспертов. Социометрический метод должен быть дополнен другими приемами, направленными на более глубокий анализ оснований

межличностных предпочтений: мотивов межличностных выборов, сделанных членами группы; их ценностных ориентации, содержания и типа осуществляемой совместной деятельности.

Наиболее существенными недостатками данного метода принято считать:

- ✱ невозможность выявления мотивов межличностных выборов;
- ✱ возможность искажения результатов измерения из-за неискренности испытуемых или вследствие влияния психологической защиты;
- ✱ невозможность оценивать группы с малым периодом своего существования.

Использование социометрии позволяет проводить измерение авторитета формального и неформального лидеров для перегруппировки людей в командах так, чтобы снизить напряженность в коллективе, возникающую из-за взаимной неприязни некоторых членов группы. Социометрическая методика проводится групповым методом, ее проведение не требует больших временных затрат (до 15 мин.). Она весьма полезна в прикладных исследованиях, особенно в работах по совершенствованию отношений в коллективе. Но она не является радикальным способом разрешения внутригрупповых проблем, причины которых следует искать не в симпатиях и антипатиях членов группы, а в более глубоких источниках.

Надежность процедуры зависит, прежде всего, от правильного отбора критериев социометрии, что диктуется программой исследования и предварительным знакомством со спецификой группы.

2.3.2. Референтометрия

Референтометрия - методика, позволяющая выяснить степень значимости каждого члена группы для его товарищей по сообществу, выявить, с одной стороны, тех, на чье мнение в данной общности ориентировано большинство ее членов, а с другой - тех, чья позиция по тому или иному вопросу практически всем безразлична. Таким образом, референтометрическая методика так же, как и социометрия, направлена на анализ специфических межличностных предпочтений. В то же время слой межличностных отношений, характер которых выявляется с помощью референтометрической процедуры, качественно отличается от того, который является предметом анализа социометрической методики. Так, если, используя последнюю, мы обращаемся к системе отношений типа «симпатия - антипатия», то совокупность референтометрических выборов по группе позволяет нам анализировать те более глубокие слои межличностных отношений, которые опосредствованных целями, задачами и содержанием групповой деятельности межиндивидуального общения, то есть явно ценностными факторами.

Обратимся к описанию методической процедуры. Она предполагает последовательное проведение двух собственно экспериментальных этапов. На первом этапе, являющемся предварительным по отношению к основной экспериментальной серии, осуществляется практически любая процедура, позволяющая выявить мнение, отношение, позицию каждого члена группы по поводу того или иного события, явления, значимого для

общности, или оценить, сравнить партнеров по взаимодействию. Характер процедуры и ее содержательная направленность определяются тем, какова задача предпринимаемого обследования. Так, если целью данного конкретного эксперимента является определение референтных лиц в группе, то на первом этапе может быть использован социометрический опрос. В любом случае итогом первого экспериментального этапа является набор мнений и суждений всех без исключения членов группы по поводу какого-то значимого для них объекта оценивания. На этом этапе экспериментатор может работать с группой в целом. Необходимо указать два основных требования к проведению такой процедуры. Во-первых, как уже указывалось выше, и объект оценивания, и сама процедура должны быть достаточно высоко значимы для испытуемых. Во-вторых, эксперимент должен быть организован таким образом, чтобы ни одному испытуемому не были известны ответы его товарищей по группе.

Собственно референтометрический опрос начинается на втором этапе экспериментальной работы, либо немного погодя, либо непосредственно вслед за завершением первого ее этапа. Как мы уже указывали выше, основная цель этой процедуры - выявление тех лиц, позиция которых в наибольшей степени интересует испытуемого: мнения и оценки, высказанные ими на первом этапе. Так мы выходим на наиболее значимые для индивида показатели.

В традиционной форме референтометрический опрос проводится индивидуально. В этом случае, начиная работать с каждым испытуемым, экспериментатор, прежде всего, выясняет, согласен ли он, чтобы заполненный им на предыдущем этапе бланк был показан тем членам группы, которые этим интересуются. Факт согласия или несогласия с такой перспективой фиксируется экспериментатором в своих записях. Затем до сведения испытуемого доводится, что большинство его товарищей не возражают против того, чтобы с их опросными листами ознакомились остальные члены группы. При этом самому испытуемому предлагается назвать тех, с чьими опросными листами ему хотелось бы ознакомиться. С тем, чтобы максимально повысить избирательность такого выбора, испытуемого сначала предупреждают, что он получит возможность «заглянуть» только в один бланк. После того, как испытуемый называет фамилию его хозяина, экспериментатор, сославшись на то, что последний может не согласиться обнародовать свои ответы, предлагает назвать другого члена группы, чей экспериментальный бланк хотел бы увидеть испытуемый. Когда осуществляется и этот, второй, выбор, в качестве «исключения» опрашиваемому разрешается назвать еще одного человека, ответы которого на предварительном этапе представляют интерес для испытуемого. Как показали специальные исследования, количество таких выборов не должно превышать трех, так как в противном случае резко снижается избирательность демонстрируемых межличностных предпочтений. Следовательно, и характер отношений межличностной значимости в этом случае предстает перед экспериментатором не только в явно усеченном, но и в явно искаженном виде.

Понятно, что референтометрия, проводимая в форме индивидуального опроса, позволяет получить большой массив дополнительных данных, которые могут служить ценным фоновым материалом по отношению к самим референтометрическим выборам. В то же время совершенно понятно, что далеко не всегда работающий с этой методикой экспериментатор располагает достаточным запасом времени для многократного (по числу членов группы) тиражирования индивидуального опроса.

В связи с этим ему приходится применять в своей работе, как правило, групповую форму референтометрии. В этом случае информация, получаемая в результате осуществляемого параллельно с референтометрией целенаправленного наблюдения, оказывается, конечно, значительно более скудной, чем в итоге индивидуального опроса, но время, затрачиваемое на проведение самой референтометрической процедуры, существенно сокращается. В этом варианте референтометрии предполагается, что сразу же вслед за проведением первого экспериментального этапа (напомним, что эта фаза эксперимента в любом случае предусматривает работу с группой в целом) начинается собственно референтометрический опрос всей обследуемой общности.

Так, если на первом этапе, например, была проведена социометрическая процедура, экспериментатор просит каждого испытуемого на оборотной стороне своего заполненного социометрического бланка поставить либо знак «+», либо знак «-» в зависимости от того, согласен он или не согласен обнародовать свои ответы. Затем, аналогично тому, как это делается и при индивидуальной форме опроса, экспериментатор предоставляет возможность каждому члену группы последовательно обозначить не более трех своих товарищей, чьи бланки интересуют его больше всего. Особенность этой процедуры заключается лишь в том, что эти фамилии фиксирует не экспериментатор, как это происходит в условиях индивидуального обследования, а сам испытуемый, записывая их в столбик на оборотной стороне своего социометрического опросного листа.




Здесь следует еще раз специально подчеркнуть, что референтометрическая методика в процедурном плане носит ярко выраженный косвенный характер. Другими словами, при выявлении референтных лиц ни в коем случае недопустимо задавать испытуемому прямой вопрос о том, кто из членов группы для него наиболее значим, с чьим мнением и оценкой он склонен считаться в первую очередь. Дело в том, что при прямой постановке такого вопроса было бы попросту наивно рассчитывать на получение данных, адекватно раскрывающих реальное положение дел. С одной стороны, далеко не все и далеко не всегда могут успешно справиться со столь «лобовым» заданием, так как сами не до конца осознают характер межличностных отношений в группе своего членства и свое собственное положение в этом сообществе. С другой стороны, нередко, даже вполне осознавая значимость для себя того или иного партнера по взаимодействию и общению, испытуемые не хотят признаваться кому бы то ни было, что они в личностном плане испытывают определенную зависимость от мнения, оценки, отношения какого-то конкретного человека. Все это и диктует необходимость использования для выявления степени значимости каждого члена группы для его товарищей косвенного опроса, примером которого и является такая методика, как референтометрия.

Обработка данных. При обработке материала, полученного в результате проведения референтометрии, анализу подвергаются эмпирические данные только собственно референтометрического опроса, то есть второго этапа эксперимента. Все референтометрические выборы фиксируются в специальной матрице, которую строит экспериментатор, опираясь на совокупность ответов испытуемых. Принципы ее построения, по сути дела, ничем не отличаются от принципов построения матрицы социометрических выборов в группе.

Кроме матричной формы компоновки материала, при анализе данных референтометрии может быть использована и референтограмма (по аналогии с социограммой), которая наглядно демонстрирует степень взаимности референтометрических предпочтений и факт наличия или отсутствия сколько-нибудь четко очерченных подгрупп в обследуемой общности.

2.3.3. Метод групповой оценки личности (ГОЛ)

Метод групповой оценки - способ получения характеристики человека в конкретной группе на основе взаимного опроса ее членов друг о друге. Разработка метода связана с прикладными исследованиями в промышленной и организационной психологии, где на его основе пытаются решать вопросы отбора и расстановки кадров (Э. С. Чугунова, 1986). Данный метод позволяет оценить наличие и степень выраженности (развития) психологических качеств человека, которые проявляются в поведении и деятельности, во взаимодействии с другими людьми. Широкое применение ГОЛ в прикладных и исследовательских целях связано с его простотой и доступностью для пользователей, возможностью диагностировать те качества человека, для которых отсутствует надежный инструментарий. Психологической основой ГОЛ является социально-психологический феномен групповых представлений о каждом из членов группы как результат взаимного познания людей друг другом в процессе общения. На методическом уровне ГОЛ есть статистическая совокупность индивидуальных представлений (образов), фиксируемая в форме оценок. Психологическая сущность метода определяет границы его практического применения как приема фиксации некоторых отраженных свойств личности, уровня проявления качеств личности оцениваемого лица в конкретной группе. Процедура метода ГОЛ предполагает оценку человека по определенному перечню характеристик (качеств) с использованием приемов прямого балльного оценивания, ранжирования, попарного сравнения. Содержание оценки, то есть, совокупность оцениваемых качеств, зависит от цели использования полученных данных. Число качеств варьирует у разных исследователей в широком диапазоне от 20 до 180. Качества могут группироваться в отдельные смысловые группы (например, деловые и личные качества). Применяют и другие основания разделения. Для получения надежных результатов рекомендуется число субъектов оценивания в пределах 7-12 человек. Адекватность измерения с помощью ГОЛ зависит от трех моментов:

-  познавательных способностей субъектов оценки (экспертов);
-  от особенностей объекта оценки;
-  от позиции (уровня, ситуации) взаимодействия субъекта и объекта оценки.

Метод экспертных оценок - формализованная процедура сбора, анализа и интерпретации независимых суждений достаточного количества экспертов о степени выраженности каждого из подлежащих оценке психологических качеств личности со стороны хорошо знающих его сотрудников, товарищей по учебе, которые имели возможность общаться с ним в различных ситуациях.

В психологическом исследовании экспертные оценки выступают в качестве внешнего критерия для проверки валидности рекомендуемой системы тестов и опросников, при этом данные экспертного оценивания специально не анализируются и не интерпретируются как собственно диагностические. Однако метод экспертных оценок

имеет самостоятельную диагностическую ценность и может включаться в систему методов изучения личности с учетом его реальных достоинств.

Основным преимуществом метода экспертной оценки является возможность создания интегративного психологического «портрета» испытуемого, описания его личностных особенностей как системы взаимосвязанных, взаимозависимых и компенсирующих друг друга качеств. Это делает реальным более качественный прогноз обучаемости, позволяет целенаправленно выбирать средства психологического воздействия с учетом возможной реакции на них данной личности, открывает пути к определению перспектив ее психологического и профессионального становления и развития.

При этом объективность собираемой экспертной информации обеспечивается привлечением широкого круга экспертов (преподавателей, товарищей по учебе, сотрудников), которые имеют возможность наблюдать широкий спектр проявлений индивидуально-психологических особенностей личности на протяжении достаточного времени при непосредственном общении в различных типах ситуаций, возникающих в процессе его обучения и работы.

Метод экспертного оценивания психологических качеств дает возможность оперативно собирать диагностическую информацию, быстро фиксировать динамику развития личности. Его применение не требует длительной подготовки и поиска или разработки сложного исследовательского инструментария. Этот метод является достаточно гибким, он легко модифицируется при возникновении новых задач, а также пригоден для многократного использования.

Практика применения метода экспертной оценки показывает, что его диагностическая ценность может быть существенно повышена. Для этого применяется правильный подбор различных категорий экспертов, стандартизация и усовершенствование процедуры экспертного оценивания, включение дополнительных способов статистической обработки результатов оценивания, применение новых критериев анализа и интерпретации. Мы советуем придавать особое значение обоснованию выбора критериев (признаков, параметров), подлежащих экспертной оценке, отвечающих конкретным целям изучения индивидуально-психологических особенностей личности.

Следует также отметить, что целый ряд профессионально важных качеств личности бывает чрезвычайно трудно, а иногда и невозможно, выявить и оценить с помощью психологического анализа документов, применения анкет, личностных опросников и тестов. В этих случаях только экспертный метод дает возможность получить необходимые данные (например, когда речь идет об оценке таких качеств как ответственность, мотивация поступков).

Особенно продуктивно применение метода экспертного оценивания не изолированно, а в совокупности с другими, хорошо зарекомендовавшими себя в практике изучения

личности диагностическими методами. Данные экспертных оценок при этом должны использоваться как подтверждающие или опровергающие (ставящие под сомнение) достоверность сведений, полученных при тестировании и анкетировании, они должны быть проанализированы также в качестве дополняющих, уточняющих или объясняющих результаты изучения личности другими методами. Например, если качества «умный», «сообразительный», «рассудительный» получили у испытуемого высокие значения экспертных оценок, а при применении теста для изучения интеллекта балл оказался низким, то такое расхождение должно стать предметом специального анализа и интерпретации.

В качестве достоинства метода экспертных оценок следует выделить следующее. Его результаты целесообразно использовать не только в качестве сведений для оптимизации точечных управляющих воздействий со стороны руководства. Этим методом можно получить и ту информацию, которую в обобщенной форме можно сообщать самому объекту оценивания с целью выработки навыков самопознания, самоанализа, коррекции самооценки, стимулирования процессов самообразования и самовоспитания.

В случае применения метода в высшей школе, он дает явный положительный эффект, возникающий при участии преподавателей в проведении экспертного оценивания психологических свойств и качеств студентов. Таковой проявляется, прежде всего, в повышении уровня их психологической компетентности. У преподавателей повышается наблюдательность, рефлексия, способность объективного видения и понимания индивидуальности каждого студента. Кроме того, формируется умение сопоставить свое мнение об объекте оценивания с мнением других преподавателей и самих студентов. Диагностическая сущность метода экспертной оценки, в этом случае, состоит в получении объективной информации об индивидуально-психологических особенностях, в результате специально организованного опроса мнений экспертов.

Однако, экспертные оценки не всегда являются достоверной мерой психологических качеств, так как восприятие эксперта подвержено субъективным искажениям в связи с особенностями его личности.

Поскольку различные эксперты будут давать различные оценки, возникает проблема их надежности. Одним из примеров субъективных ошибок является влияние на оценки хорошего или плохого отношения эксперта к оцениваемому объекту. Другим примером ошибок, вносимых в оценку качеств личности, являются инструментальные искажения, причиной которых может быть различие в способах измерения. Причем они наиболее значительны именно при методе экспертных оценок.

Повышения надежности экспертных оценок можно добиться за счет снятия субъективных и инструментальных искажений. Для этого обычная процедура сбора экспертных оценок должна быть дополнена специальным приемом повторного оценивания с предварительным сообщением эксперту данных, полученных от других экспертов. Изменение в этом случае первоначальной оценки является важным диагностическим

показателем ненадежности эксперта. Кроме того, для повышения надежности экспертных оценок необходимо выполнять специальные требования.

1. Оцениваемые качества должны определяться в терминах наблюдаемого поведения.
2. Эксперт должен иметь возможность наблюдать за поведением оцениваемого объекта достаточно длительный промежуток времени.
3. Необходимо не менее пяти экспертов на один оцениваемый объект.
4. Ранжирование должно производиться экспертами только по одной черте за один раз, вместо оценивания одного испытуемого сразу по всему перечню критериев.
5. Данные экспертного оценивания необходимо соотносить с результатами объективных тестовых обследований.

Применение этих требований к проведению экспертного опроса может поднять надежность получаемых данных на уровень, достаточный для практического использования.

В процедуре проведения экспертного опроса можно выделить следующие этапы:

1. Определение цели получения экспертных оценок.
2. Формирование рабочей группы и подбор экспертов.
3. Проведение опроса экспертов.
4. Обработка и анализ результатов экспертного оценивания.

2.3.4. Активные групповые методы обучения общению

Особую группу методов социальной психологии, направленных на развитие компетентности в различных сферах общения, составляют **активные групповые методы (АГМ)**. По мнению Емельянова Ю.Н., активным групповым методом может быть назван любой способ планируемой активизации коммуникативных процессов в учебной или иной целевой группе, независимо от содержания поставленных задач. Наиболее распространенным и эффективным методом АГМ является **социально-психологический тренинг (СПТ)**. Данный термин был введен в начале 1970-х годов немецкими социальными психологами М. Форвергом и Й. Шмидтом, которые разработали методику проведения групп на предприятиях для руководителей высшего и среднего звена. Общая цель социально-психологического тренинга конкретизируется в следующих задачах:

- 1) овладение психологическими знаниями;
- 2) формирование умений и навыков в сфере общения;
- 3) коррекция, формирование и развитие установок, необходимых для успешного общения;
- 4) развитие способности адекватного и полного познания себя и других людей;
- 5) коррекция и развитие системы отношений личности.

В отечественной социальной психологии термин социально-психологический тренинг используется очень широко и практически представляет собой целую отрасль прикладной социальной психологии. К базовым методам СПТ традиционно относят групповую дискуссию и ситуационно-ролевые игры (Л. А. Петровская, Г. А. Ковалев, Ю.Н. Емельянов).

Групповая дискуссия – это совместное обсуждение какого-либо спорного вопроса, позволяющее прояснить или изменить мнения, позиции или установки участников группы в процессе непосредственного общения. Объектом дискуссионного обсуждения могут быть: реальные случаи, или казусы; проблемы различного характера; ситуации межличностного взаимодействия; ситуации морального выбора.

В тренинге групповая дискуссия используется в целях: предоставления возможности участникам увидеть проблему с различных сторон, в качестве групповой рефлексии, для актуализации и последующего разрешения скрытых конфликтов, а также для предоставления возможности участникам проявить свою компетентность и удовлетворить потребность в признании и самоуважении.

Игровые методы. Их целесообразно поделить на *операционные и ролевые*. **Операционные (деловые, управленческие) игры** имеют сценарий, в который заложен более или менее жесткий алгоритм «правильности» и «неправильности» принимаемого решения, то есть обучаемый видит то воздействие, которое оказали его решения на будущие события. В таких играх, как правило, подчеркнут аспект инструментального обучения, и в то же время формализован и минимизирован по сравнению с реальностью межличностный аспект. Таким образом, имитационная игровая модель неизбежно упрощает реальную действительность. **Ролевые игры** с элементами драматизации способствуют раскрытию и совершенствованию потенциала самовыражения. Они сталкивают участника с ситуациями, характерными для реальной и значимой для него деятельности, ставят перед необходимостью изменить свои установки, создают условия для формирования новых, более эффективных коммуникативных навыков (вербальных и невербальных, деятельностных и эмоциональных). В психологических тренинговых играх большее значение имеет не сам процесс игры, часто дарящий участникам массу положительных эмоций и очищающий, как всякая хорошая детская игра, каналы творческой инициативы и спонтанности, а осмысление, рефлексия происходящего после игры.

К ролевым методам повышения коммуникативной компетентности **относят** также **психодраму и социодраму**. Психодрама направлена на разрешение внутренних конфликтов индивида путем проигрывания жизненных ситуаций и создания условий для осознания себя как целостной личности. В психодраме большое значение придается отреагированию внутриличностных конфликтов и межличностных ситуаций, моделируемых участниками в театральной форме. Психодрама была основана Я. Морено, одним из создателей движения групповой психотерапии. Морено обнаружил, что психодраматическое действие имеет преимущество перед вербализацией в ускорении процесса изучения переживаний и формирования новых отношений и типов поведения. Основные понятия психодрамы: ролевая игра; творческая спонтанность; катарсис - эмоционально освобождение; теле - двусторонний поток эмоций между всеми участниками; инсайт - новое понимание проблемы.

Социодрама как метод развития коммуникативных свойств личности предполагает исследования и преодоления конфликтов внутри малой группы, достижения согласия между участниками взаимодействия относительно своих функций, обязанностей, прав; способов моделирования межличностных отношений в группе. Я. Морено разработал социодраму в качестве расширения метода психодрамы. Позднее Э.Торренс предложил новую и более детализированную концепцию социодрамы как методики группового творческого решения проблем, основанной не только на ранних работах Морено, но вобравшей в себя многие из принципов творческого решения задач, предложенных А. Осборном и его коллегами. В процессе социодрамы участники обучаются «мозговому

штурму» поиска альтернативных вариантов поведения, давая им возможность отреагировать проблему в действии и отрепетировать проблемно-решающее поведение для его последующего использования в реальной жизни. Таким образом, основные различия между социодрамой и психодрамой заключаются не столько в методах, сколько в целях.

2.4. Методология социально-психологического исследования

В современной нам социальной психологии до сих пор продолжается дискуссия о соотношении точного и субъективного знания. И хотя проблема эта далеко не нова окончательного разрешения она не имеет. И, похоже, никогда иметь не будет. Данные американских коллег говорят об определенной волнообразности научных пристрастий. В одну из эпох на первые позиции выдвигается точное, холодное и препарированное знание, даже не знание, а – цифры! Но проходит время, нравы становятся мягче и ученые начинают говорить о необходимости понимания, необходимости не только значения, но и смысла. А потом все опять возвращается на круги своя. Однако, в любом случае, существуют некоторые общие методологические факторы, которые следует сейчас обсудить.

2.4.1. Уровни и этапы социально-психологического исследования

Любое социально-психологическое исследование обязательно включает в себя три уровня и семь этапов. Начнем с уровней.

Первый из них именуется **экспериментально-эмпирическим уровнем**. Что на нем происходит? Обычно на этом уровне исследователь производит сбор первичной информации и описывает полученные данные. Следует напомнить об особой важности процесса описания этих данных. Тут очень многое зависит от языка описания. Как только мы пытаемся зафиксировать полученные данные, мы сразу начинаем говорить о них на определенном психологическом языке. Если речь идет о психологических защитах, сублимации, комплексе Электры и так далее – нам уже не выбраться из рамок психоаналитического подхода. Если же нас интересуют ценности, нормы, ожидания – нам прямой путь в когнитивисты. Термины инсайта, изоморфизма и антропоморфизма приводят нас в объятия гештальт-подхода. Эклектика в терминах недопустима. Ф. Энгельс справедливо говорил: «Нельзя быть немного беременной». Язык описания очень жестко ограничивает нашу картину мира и разноречивые в определениях и понятиях часто является признаком некачественного исследования.

Второй уровень – это **уровень теоретический**. На нем идет объяснение полученных в социально-психологическом эксперименте данных и их соотнесение с результатами других исследований. На этом уровне обычно происходит построение неких концептуальных моделей

Третий уровень – **философско-методологический уровень**. Здесь, как правило, идет сопоставительный анализ примененных вами категорий и понятий со всем комплексом научного знания. Если вы вводите новое понятие, то надо посмотреть, насколько оно

согласовано с уже существующими. Нет ли подмены, нет ли тавтологии? Действительно ли требуется вводить это понятие? Кроме того, мы должны сами разобраться в соотношении предлагаемого понятия. Что перед нами: процесс, свойство, состояние, интегративное образование? У всех них есть четкие признаки, есть свойства. Кроме того, мы должны уточнить связь вводимого нами понятия с общефилософской картиной мира. Не стоит уподобляться одному кандидату физических наук – таджику, который в годы заката СССР сумел защитить в Душанбинском университете диссертацию, «доказывающую» отсутствие закона всемирного тяготения. К тому же, «проклятые русские угнетатели» не только не подтвердили звание доктора наук, а даже еще лишили «бедного таджика» звания кандидата наук!!

Что касается этапов социально-психологического исследования, то тут выделяются следующие.

Начинается все с **этапа разработки программы**. Что мы решаем на этом этапе? Происходит постановка проблемы: что именно я изучаю? Также определяются объект и предмет исследования. Кроме того, происходит уточнение тех основных понятий, которые вы собираетесь применить в своей работе. Например, автор в 1994-м году, по заказу администрации Ханты-Мансийского автономного округа (Х-МАО), проводил изучение трудовых ожиданий ханты и манси. Соответственно, проблемой были отличия в трудовом поведении представителей этих этносов. Трудоспособные члены этносов были объектами, а предметом – специфика их трудовых ожиданий.

Второй этап – **этап определения эмпирических объектов изучения**. Говоря иными словами, на этом этапе мы формируем конкретную выборку. Численность всех, проживающих в Х-МАО летом 1994-го года ханты и манси, находящихся в трудоспособном возрасте, составляла примерно 17 тысяч человек. Понятно, что опросить всех их силами исследовательской группы было невозможно и просто ненужно. В итоге, после предварительной работы, проведенной совместно с заказчиком, был выделен ряд населенных пунктов, отражающих в целом всю специфику рынка труда Ханты-Мансийского автономного округа.

Третий этап – **этап разработки методики данного конкретного исследования**. Вы попросту определяете, какие именно методики позволяют вам быстро, точно, надежно вскрыть существующую проблему. Как правило, идет подбор тех методик, которые уже известны и используются. На сегодня уже сложились определенные «правила приличия» социально-психологического исследования, которые диктуют нам свои требования к количеству примененных методик. Меньше, чем о трех методиках говорить сегодня просто нельзя, хотя современные тенденции все активнее и активнее смещают нижнюю границу к цифре четыре. Верхняя граница же просто не определена и нам доводилось рецензировать кандидатские диссертации, базирующиеся и на семи методиках.

Четвертый этап – **этап пилотажного исследования**. Пилотажное исследование – это пробно-поисковое исследование, которое проводят до основного и которое является его упрощенной формой. К сожалению, по разным причинам, этот этап часто пропускают. На

наш взгляд, это неверная позиция. Ведь только на «зондаже» (рабочий термин) можно выявить соответствие/несоответствие наших методик заявленным целям, можно понять степень совместимости методик, продолжительность их заполнения реальными испытуемыми и т.д. Мы, например, после проведения пилотажного исследования во время своей работы в Х-МАО были вынуждены срочно заменять один опросник на другой. Дело в том, что содержание первого опросника оказалось слишком сложным для ханты и манси, их интеллектуальный багаж не позволял понять заложенные в тексте вопросы. Мы, во всяком случае, никак не пожалели о проведенном зондаже. Ведь он, помимо всего прочего, позволил нам определить и время нахождения в автономном округе, поскольку добраться до него и выбраться из него можно было только самолетом, а проблема наличия свободных билетов тогда еще существовала.

Пятый этап – **этап сбора основной информации**. Комментировать нам тут нечего и мы переходим к следующему этапу.

Шестой этап – **этап логической и количественной обработки полученных результатов**. Что такое количественная обработка? Это процесс применения соответствующих математических методов и процедур. Сегодняшний исследователь находится в завидном положении – у него есть большое количество стандартизированных компьютерных программ, позволяющих производить и факторный, и корреляционный анализы, легко высчитывать коэффициенты корреляции и по Манну-Уитни, и по Пирсону, и по Спирмену. Между тем, еще 20 лет назад данные многих социально-психологических исследований, в том числе и кандидатских диссертаций, обсчитывались на обыкновенном карманном калькуляторе. Просто промежуточные переменные при этом выносились на бумажку и потом последовательно обсчитывались.

Что касается логической обработки данных, то она заключается, прежде всего, в отбраковке случайных результатов. Жизнь бывает разной и один из наших испытуемых, например, мог непосредственно перед опросом поссориться с женой или с тещей. И это его состояние получило отражение в ответах на задаваемые ему вопросы. Строго говоря, современные компьютерные программы, например, «Статистика», имеют в себе функцию отбраковки выпадающих данных. Если вы обрабатываете результаты своего исследования другими программами, то уточните – есть ли в них аналогичная функция. Если нет, то эту работу вам предстоит выполнить вручную.

Седьмой, заключительный этап – **этап интерпретации результатов и формулирование выводов**. Искренне желаем каждому из читателей добраться до этого этапа и получить интересные результаты.

2.4.2. Дополнительные побочные факторы

Опытный социальный психолог знает, что результаты любого социально-психологического исследования можно слегка «подкорректировать» в нужную сторону, если умело использовать ряд дополнительных побочных факторов. Об их существовании известно многим, но далеко не всегда это знание имеет письменную, а порою и устную

форму. В учебниках Г. Андреевой и Л. Столяренко таких параграфов просто нет. О каких факторах идет речь?

Во-первых, речь идет о составе выборки. Он влияет на результат самым причудливым образом. Сначала поговорим о гендерном аспекте. Чем больше в выборке женщин, тем более предсказуемым будет результат вашего социально-психологического исследования. Вы получите данные, практически совпадающие с данными учебников и психологических словарей. И, напротив, чем больше в выборке мужчин, тем более непредсказуем результат исследования, тем больше разброс полученных данных.

Кроме того, на результаты вашего социально-психологического исследования может повлиять и возрастной состав испытуемых. Чем больше в выборке лиц старше 40 лет, тем выше поляризация результатов. В одной из дипломных работ, выполненных под нашим научным руководством в начале 1990-х годов, исследовалось отношение пенсионеров Ленинградской области к социально-экономическим реформам Гайдара-Ельцина. Так вот, ответы очень четко разбежались к полюсам. Условно говоря, либо «долой!», либо – «да здравствует!». Все промежуточные варианты благополучно умерли.

Во-вторых, влияет время опроса. Причем мы говорим и о физическом и о психологическом времени. Физическое время тесно связано с физиологическим состоянием человека. В суточной ритмике любого индивида есть свои спады и подъемы. Самый сильный спад – от 3 часов ночи до 5 утра. Не случайно, в эзотерике это время называется «часом Быка», временем, когда нечистая сила безраздельно властвует на Земле. И утренний крик петуха призван разрушить злые чары. У военных моряков это время называется «собачей вахтой», что точно характеризует состояние человека в данный временной промежуток. Конечно, вряд ли вы будете проводить опрос испытуемых в 4 часа утра, но вот использование наблюдения – вариант вполне возможный. Более опасные для ученого физиологические спады начинаются в 11 и в 18 часов. Вероятность вашего попадания «с тестом наперевес» на такие «ямы» достаточно велика. И это обстоятельство надо обязательно учитывать.

Психологическое время тесно включено в повседневную деятельность наших испытуемых. Когда вы, например, собираетесь опрашивать школьников-испытуемых? До урока? После урока? Во время урока? А какого урока, любимого или нет? Результаты в каждом из этих случаев будут разными. Если вы проводите исследование рабочих на заводе, то уточните сначала: какая форма оплаты труда у ваших испытуемых? Повременная? Сдельная? Результаты, опять же, окажутся разными.

В-третьих, влияет на качество информации и место проведения опроса. Особенно, если вы работаете со школьниками. Не надо тащить школьника для интервью в учительскую или в кабинет завуча. У него на эти помещения существует стойкая неосознанная идеосинкрзия. Ответы будут даваться по принципу «быстрее сбежать отсюда». Для рабочих место опроса менее значимо и этим фактором можно пренебречь. Иногда социальные психологи пытаются проводить опросы «на дому». Не всегда такой вариант оказывается удачным. Ведь многие люди имеют свои представления о должном облике

дома и ваш внезапный визит может смутить их. Многие испытуемые стесняются своей бедности, что приводит к попыткам скомкать процедуру исследования, быстрее завершить его. Поэтому мы советуем не очень увлекаться опросами «на дому».

В-четвертых, проблема присутствия посторонних при процедуре опроса. Нам доводилось столкнуться с этим при проведении исследования в одном из детских домов Санкт-Петербурга. Руководство этого учреждения потребовало обязательного присутствия воспитателя при опросе. Мы сумели исключить его влияние на результаты опроса, поместив воспитателя за спинами учеников. Тем самым нам удалось и соблюсти требования руководства – вопросы задавались устно, и прервать визуальный контакт воспитателя и воспитанника, что исключало возможность подсказки. Ответы же дети давали в письменной форме, заполняя заранее подготовленные бланки.

Мы можем привести и негативный пример, к сожалению. Так, во время нашего опроса в одной из деревень Ханты-Мансийского автономного округа, секретарь сельсовета присутствовал в помещении и сумел повлиять на ответы нескольких испытуемых с помощью невербальных сигналов.

2.4.3. Этический кодекс психолога

Любое социально-психологическое исследование должно проводиться не только в пространстве науки. Существует еще и социокультурный контекст, настоятельно требующий от нас учета норм морали и этики. Если социальный психолог действует вне этических постулатов, он действует и против нашей науки тоже, ведь общество теряет доверие к нам после таких действий. Показательным в данном случае является реакция такого неоднозначного сообщества как «народные целители», «парапсихологи», «экстрасенсы» на обещания Г. Грабового воскресить погибших детей Беслана. Всегда воюющие друг с другом, всегда критикующие друг друга А. Кашперовский, А. Чумак, Ю. Лонго объединились в жесткой критике своего коллеги, разрушающего своими действиями доверие к их сомнительному ремеслу.

В России сегодня действуют Этический кодекс психолога, принятый на Третьем съезде Российского психологического общества в 2003-м году в Санкт-Петербурге. Это очень сложный, многостраничный документ, написанный достаточно запутанным и невнятным языком. Возможно именно из-за своей чрезмерной сложности этот Кодекс фактически не работает. Мы честно пытались перевести основные положения данного документа на доступный для учебного усвоения язык, но были вынуждены оставить это занятие. Поэтому при изложении основных этических постулатов социально-психологического исследования мы опираемся на зарубежные документы, прежде всего, положения Общества психологов Шведского королевства. Они включают в себя пять основных принципов и три безусловных запрета. Рассмотрим все последовательно.

Первым принципом является **принцип анонимности** социально-психологического исследования. Что это значит? Это означает обязательное кодирование имен испытуемых. Никаких имен, никаких фамилий, даже инициалов указывать не надо. В

США этот принцип реализуется очень просто. Существует два сейфа, ключи от которых имеются у двух разных психологов. В одном из сейфов хранятся сырые ответы испытуемых, а во втором – ключи к тестам, таблицы интерпретации результатов, психологические портреты и иной результирующий материал. Соответственно, дать заключение по результатам тестирования можно лишь в случае встречи двух психологов. В России, к сожалению, такой заботы об испытуемом нет. Принцип анонимности сплошь и рядом нарушается, особенно в школах. Более того, некоторые особо «сообразительные» учителя любят зачитывать результаты социометрии вслух всему классу. Мотивировка такого антипедагогического действия по педагогически очаровательна: «Чтобы ты, негодяй Сидоров, знал, как люди к тебе относятся!!». Ну, низкий профессиональный уровень отечественных педагогов давно стал притчей во языцах и нам доводилось встречать социометрические данные вывешенные в школах на досках объявлений. Можно и дальше удивляться вопиющей тупости и нравственной глухоте школьных учителей, но просто поставим точку.

Второй принцип – принцип добровольности. Никто не может быть принужден к участию в социально-психологическом исследовании без его согласия. К сожалению и тут наша школа демонстрирует свою особую специфику. Нам доводилось слышать фразы: «Так, к нам пришел психиолог, будем тестироваться! А кто не будет тестироваться, завтра придет с родителями!». Информация, полученная таким принудительным путем, вряд ли будет полезна социальному психологу. Именно в силу своей принудительности.

Третий принцип – принцип использования данных. Сегодня у социального психолога может появиться много разных заказчиков. Например, в одном из вузов Санкт-Петербурга была пресечена попытка зачислить на обучение лиц, тесно связанных с одной из криминальных группировок Уральского региона. Численность этой группы составляла почти 20-ти человек и получать они должны были дополнительное образование по психологии. Особо интересовали их проблемы внушения, манипуляции, техники мягкого гипноза и НЛП. Кроме того, заказчиком социально-психологического исследования может выступить и тоталитарная секта или деструктивный культ. Нам доводилось беседовать со специалистами, занимавшимися проблемами реабилитации членов Белого братства. Они отмечали мощност психологических процедур, искаживших сознание адептов этой тоталитарной секты, отмечали многослойност искажений личност жертв этого агрессивного деструктивного культа с рерихианианскими корнями.

Четвертый принцип – принцип информированности заказчика. В какой-то мере реализация этого принципа является продолжением первого из упомянутых принципов. Испытуемого надо любить и думать чуть дальше, чем сдача задания заказчику. Сегодня, допустим, руководит школой милейшая Анна Ивановна, чуткая, тактичная, деликатная. А завтра возглавит ее Егор Петрович, бывший полковник, и будет орать при всех на ученика: «Мало того, что ты – лодырь! Так у тебя еще и нейротизм повышенный!». Чтобы избежать подобных последствий, социальному психологу надо обладать способностю к стратегическому мышлению и глядеть далеко вперед.

Пятый принцип – понятност результатов исследования для заказчика. Социальные психологи очень часто любят разговаривать на своем, «птичьем» языке. Не надо

жонглировать терминами. Конечно, такой разговор отсекает «избранных» от «непосвященных», но такое размежевание не всегда есть благо. Представьте владельца фирмы, человека с техническим или юридическим образованием. Вы провели по его заказу исследование, выявили некоторые тенденции и написали отчет. Однако текст отчета перенасытили когнициями, транспозициями, транзакциями, диспозициями и когнитивным диссонансом с косонансом. Владелец не хочет выглядеть полным идиотом, он слушает ваш рассказ и вдумчиво кивает головой. Однако, после вашего ухода, отчет отправляется в архив, а владелец зарекается впредь иметь дело с психологией вообще. Ситуация не столь фантастическая, как может показаться на первый раз. Двое из моих коллег рассказывали, что в свое время им пришлось совместно поработать переводчиками. Переводили они исследовательский отчет с психологического на русский язык. Заказчиком выступало одно из региональных отделений партии «Единая Россия», а исполнителем – доктор психологических наук, профессор и т.д. Отчет был составлен с обилием терминов и цифр и вызвал у регионал откровенный ступор. А на носу была предвыборная компания, для которой, собственно говоря, исследование и заказывалось.

Что же касается безусловных запретов, то они следующие. **Во-первых, запрещено решать проблему за клиента.** Клиент будет постоянно пытаться переложить решение проблемы на социального психолога, но от этого надо уклоняться. Максимум, что может позволить себе исследователь, это выступить в качестве психологического зеркала. На самом деле у клиента всегда есть готовое решение для его проблемы. Нам надо помочь ему это решение осознать и проговорить. И ничего больше.

Во-вторых, нельзя вступать в материальные отношения с клиентом помимо гонорара. К слову, вопрос о гонораре в разных психологических школах решается по-разному. Психоаналитики считают необходимым, чтобы клиента и психолога связывали материальные отношения и рекомендуют передачу денег из рук в руки. Когнитивисты же предпочитают безналичную оплату, максимум – передачу денег через медсестру. Деньги не должны замутнять отношения между клиентом и психологом. Вернемся, однако, к запрету. Допустим, вы осуществляете некий исследовательский проект. Результаты вашей работы понравились владельцу фирмы и он предлагает вам работать дальше вместе. Вы имеете право согласиться на такое сотрудничество, но после этого вам придется отказаться от консультирования фирмы вашего финансового партнера. Ее надо предать другому специалисту. К слову, все тот же Зигмунд Фрейд сплошь и рядом нарушал этот запрет. Опубликованные сегодня документы показывают, что отец психоанализа часто «интерпретировал» результаты своего исследования в «нужную сторону», в том числе, и вопреки основных постулатов своего учения, если это сулило ему ощутимую материальную выгоду.

Третий запрет – запрет вступать в интимные отношения с клиентом. В США существует одно строгое законодательное ограничение. Если педагог, психолог, врач, тренер меньше чем через два года после акта служебного взаимодействия вступают в брак со своим клиентом, пациентом, учеником, то они лишаются диплома. Срок в два года возник не случайно. Методами психоанализа доказано, что искусственно влюбить другого человека в себя можно. Но только на срок в четырнадцать месяцев. Последующее время необходимо для окончательного исчезновения искусственно навязанного чувства.

Контрольные вопросы для самопроверки

1. Для измерения каких социально-психологических параметров используется социометрический метод?
2. Что такое валидность социально-психологического инструмента?
3. Назовите наиболее распространенные в социальной психологии виды опроса.
4. Какой этап социально-психологического исследования иногда пропускают в реальности?
5. К каким искажениям данных социально-психологического исследования приводит преобладание женщин в выборке?

Литература

1. Андреева Г.М. Социальная психология, М., Астек-Пресс, 2006.
2. Столяренко Л.Д. Социальная психология, Ростов-на-Дону, Феникс, 2006.
3. Росс Л., Нисбет Р. Человек и ситуация. Уроки социальной психологии, М., Аспект-Пресс, 2000.
4. Шибутани Т. Социальная психология, Ростов-на-Дону, Феникс, 2005.
5. Марков С. PR в России больше, чем PR, Санкт-Петербург, Феникс, 2005.

ТЕМА 3. ЛИЧНОСТЬ В ГРУППЕ КАК ПРОБЛЕМА СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Целевая установка:

- усвоить навыки раскрытия сущности понятия «личность» в социальной психологии,
- усвоить основные направления в изучении личности,
- установить порядок активизации процесса социализации и его сущностные признаки,
- понять основные проблемные точки процесса десоциализации личности, совершающегося в различных рыночных условиях.

После изучения данной темы слушатели смогут:

- назвать основные критерии личности в социальной психологии;
- объяснить сущность процессов социализации и десоциализации;
- охарактеризовать процесс становления репертуара социальных установок.

Опорный конспект лекции

В лекции рассматриваются следующие вопросы:

3.1. Специфика социально-психологической проблематики личности

3.2. Понятие социализации личности

3.3. Проблема социальных установок

Контрольные вопросы для самопроверки

3.1. Специфика социально-психологической проблематики личности

В настоящее время сложился целый ряд подходов к проблеме личности.

1. Биологический подход: развитие личности есть результат развертывания генетической программы.
2. Социологический подход: личность – это продукт культурно-исторического развития. Недостатком его является отрицание роли активности личности, поскольку в рамках данного подхода личность лишается субъектности.
3. Индивидуально-психологический подход: развитие личности определяется врожденными особенностями индивида. К их числу относятся конституциональные различия, тип нервной системы и так далее.
4. Социально-психологический подход, разговор о котором пойдет дальше.

3.1.1. Аспекты изучения личности в социальной психологии

Для того чтобы понять специфику социально-психологического подхода в понимании личности, нам следует обратиться к тому пониманию термина «личность», которое сегодня сложилось в нашей науке. **Личность – это специфическое образование, продукт социальных обстоятельств, структуры этих обстоятельств, совокупности ролевых функций индивида и степени его влияния на групповую жизнь.**

Специфика социально-психологического подхода к пониманию личности позволяет ученому объяснить механизмы социализации личности; раскрыть социально-психологическую структуру личности. Более того, принятое в нашей науке определение позволяет диагностировать данную структуру характеристик личности и целенаправленно влиять на нее.

Сложившееся в сегодняшней социальной психологии понимание личности имеет интересные культурологические связи и своеобразное смысловое наполнение. В западных языках, сформировавшихся на основе классической латыни, личность – это персона. Между тем «персоной» называли густо набеленную маску, с характерной мимической гримасой, надеваемую актером древнего театра, для того, чтобы зрители дальних рядов лучше различали изображаемые эмоции. Таким образом, персона – что-то неподлинное, ненастоящее, но публичное проявление человека. Сходный смысл имеет и древнерусская «личина» - маска скоморохов, надеваемая во время представления. Для скоморохов личина была жизненно необходимым атрибутом, поскольку мракобесы-церковники всячески преследовали актеров. Среди прочих использовался и запрет хоронить актеров внутри кладбища. Это означало, что актер умирает на всегда, и, «в день Страшного Суда не восстанет из мертвых». Другая культурологическая связь выводит термин «личность» на слово «лик». Лик – это изображение Бога, уровень Бога, как некоего идеала. К этому уровню можно и должно стремиться, но достигнуть его, не дано никому. Человек не может стать Богом.

Заметим также, что в предложенном нами определении личности, оценку того, стал индивид личностью или нет, осуществляет группа. А для группы главное – выполнение возложенных на индивида функций. Если в русской деревни мужик не женился, не выполнял своей основной функции, он никогда не рассматривался как взрослый. Его место было в конце лавки, среди подростков, обращались к нему пренебрежительно, уменьшая его имя до Ивашки, вместо Ивана, например. При переделе земли его интересы учитывались в самую последнюю очередь.

Кроме того, принятое в социальной психологии определение позволяет уйти от проблемы возрастных границ, позволяет вводить понятия «десоциализации» и «ресоциализации», которые просто невозможны в рамках общепсихологического подхода.

Существуют различные социально-психологические теории личности: американские, восточные, отечественные. Если же перейти на уровень научных школ и ориентаций, можно выделить психодинамические, бихевиоральные, когнитивные, гуманистические,

ролевые теории личности, теорию А. Маслоу (теорию самоактуализации «я»), теорию зеркального «я» («Я – концепция»), экзистенциальные подходы.

Среди отечественных социально-психологических концепций можно выделить: теорию отношений В. Н. Мясищева, теорию установки Д. Н. Узнадзе, диспозиционную концепцию регуляции социального поведения личности В. Ядова, теорию интегральной индивидуальности. С определенной долей условности сюда же можно отнести и теоретические представления К.К. Платонова о структуре личности. Оговорка о доле условности объясняется включением в К. Платоновым в свою схему блока опыта, что противоречит методологии социальной психологии. То же самое, можно сказать и о взглядах Б. Ананьева. Вместе с тем, все эти теории позволяют говорить о личности не только как об индивидуальном, но и как о типичном социально-психологическом явлении.

Что касается признаков личности, то мы склонны согласиться с Ю. Гиппенрейтер, выделяющей две сущностные характеристики такого социально-психологического феномена, как личность. Во-первых, это наличие определенной иерархии мотивов. Личность всегда умеет выйти за пределы актуальной ситуации, всегда умеет работать на отсроченный результат. Во-вторых, осознание этой иерархии. Если человек не может вербализовать свои мотивы, не спешите записывать его в личности. Слишком многое мы получаем от родителей, из школы, из ближайшего социума. И далеко не все наши мотивы являются нашими по своему происхождению.

Исследование личности, ее качеств и свойств имеет давнюю традицию в социальной психологии, однако до сих пор не разработаны четкие принципы построения системы качеств личности, хотя и намечены подходы к решению этой проблемы.

Г. М. Андреева полагает, что наиболее продуктивным является подход, согласно которому непосредственная среда деятельности личности – группа – наделяет личность определенными свойствами. В пользу такого подхода приводятся два довода.

1. Результат активности каждой личности, продукт ее деятельности выступают как некоторая реальность – группа, поэтому личность неизбежно оценивается другими членами группы. Выделяются четыре процесса межличностного оценивания: интериоризация (усвоение личностью оценок со стороны других членов группы); социальное сравнение (сравнение с другими членами группы); самоатрибуция (приписывание себе качеств, выполняемое на основе двух предшествующих процессов); смысловая интерпретация жизненного переживания.
2. Совместная деятельность в группе предполагает набор обязательных ситуаций взаимодействия, в ходе которых усилия каждой личности сопрягаются с усилиями других членов группы.










Существуют различные подходы к вопросу о структуре личности, что позволяет выделить важную методологическую проблему. Неоднозначность употребления понятий «социальные свойства личности» и «социально-психологические свойства личности»

приводят к тому, что границы между социальным и психическим исчезают. Социальная психология, таким образом, теряет свой объект, теряет свою специфику.

Принципы построения структуры личности различны. Это могут быть качества, изучаемые при помощи личностных тестов, индивидуально-психологические особенности человека или полный набор самых разнообразных свойств человека. Однако в некоторых исследованиях выделяются именно социально-психологические качества, которые рассматриваются как «вторичные» по отношению к «базовым». Эти качества сведены в четыре группы:

- 1) обеспечивающие развитие и использование социальных способностей (социальной перцепции, воображения, интеллекта, характеристик межличностного оценивания);
- 2) формирующиеся во взаимодействии членов группы и в результате ее социального влияния;
- 3) более общие, связанные с социальным поведением и позицией личности (активность, ответственность, склонность к помощи, сотрудничеству);
- 4) связанные с общепсихологическими и социально-психологическими свойствами (склонность к авторитарному или демократическому способу действия и мышления, к догматическому или открытому отношению к проблемам).

А. Н. Сухов, А. А. Бодалев, В. Н. Казанцев и другие включают в социально-психологическую структуру личности следующие качества:

-  ментальность;
-  ценностно-смысловую сферу;
-  мотивационную сферу (направленность, жизненные цели, планы);
-  когнитивные характеристики (картины мира);
-  «Я – характеристики» («Я – концепцию», «Я – образ», самоотношение, самооценку);
-  локус контроля;
-  социально-психологическую компетентность личности;
-  статусно - ролевые характеристики личности;
-  эмоционально-психические состояния и социальные чувства личности.

Еще более неразработанным является понятие социально-психологические способности личности. Эти способности связаны с проявлением личности в общении и часто определяются через такие широкие понятия, как «социально-психологическая компетентность», «межличностная компетентность», «социально-перцептивный стиль».

Социально психологические качества – это качества, формирующиеся в реальных социальных группах, в условиях совместной деятельности и общения. А.Г. Ковалёв ставит вопрос о целостном духовном облике личности, его происхождении и строении как вопрос о синтезе сложных структур: - темперамента (структуры природных свойств); - направленности (система потребностей, интересов, идеалов), - способностей (система интеллектуальных, волевых и эмоциональных свойств). Все эти структуры возникают из взаимосвязи психических свойств личности, характеризующих устойчивый, постоянный

уровень активности, обеспечивающий наилучшее приспособление индивида к воздействию раздражителей вследствие наибольшей адекватности их отражения. В процессе деятельности свойства определенным образом связываются друг с другом в соответствии с требованиями деятельности.

В.Н. Мясищев единство личности характеризует: направленностью (доминирующие отношения: к людям, к себе, к предметам внешнего мира), общим уровнем развития (в процессе развития повышается общий уровень развития личности), структурой личности и динамикой нервно-психической реактивности (имеется в виду не только динамика высшей нервной деятельности (ВНД), но и объективная динамика условий жизни). С этой точки зрения структура личности – лишь одно из определений ее единства и целостности, т.е. более частная характеристика личности, интеграционные особенности которой связаны с мотивацией, отношениями и тенденциями личности.

По Ю.В. Щербатых, понятие личности включает в себя две пары диалектически-противоречивых характеристик, без понимания которых трудно понять данный термин.

1. Личность любого человека представляет собой совокупность индивидуальных и специфичных характеристик человека, отличающих его от других людей.
2. В то же время, в каждом конкретном обществе личности людей несут общие черты, которые определяются историческими, национальными, политическими или религиозными особенностями конкретной социальной общности.
3. Личность имеет относительно устойчивую структуру, в которой отдельные черты личности взаимосвязаны между собой в сложную иерархическую систему.
4. Личность человека не является чем-то застывшим и неизменным, а развивается и меняется в процессе индивидуального развития и воздействия на нее внешних обстоятельств.

3.1.2. «Я - концепция»

Психология «Я - концепции» как одна из социально-психологических схем личности в теоретико-концептуальном плане в целом опирается на положения феноменологического подхода или гуманистической психологии, символического интеракционизма и в незначительной степени психоанализа. **«Я - концепция» личности- это сложный составной образ или картина, включающая в себя совокупность представлений личности о себе самой вместе с эмоционально-оценочными компонентами этих представлений.** «Я - концепция» личности формируется в процессе жизни человека на основе взаимодействия со своим психологическим окружением и реализует мотивационно-регуляторную функцию в поведении личности.

Термин «Я - концепция» появился в научном языке на рубеже XIX-XX веков в связи с представлениями о дуальной природе человека как познающего субъекта и познаваемого объекта. Американский психолог У. Джеймс («Принципы психологии», 1890г. первым предложил идею «Я - концепции» и внес существенный вклад в ее разработку. Согласно Джеймсу, «глобальное Я» (личность) содержит в себе два аспекта: эмпирический объект (Me), познаваемый субъективным оценивающим сознанием (I). «Я» как объект состоит из

четырёх аспектов: «духовное Я», «материальное Я», «социальное Я» и «телесное Я», которые и образуют для каждого человека уникальный образ или совокупность представлений о себе как личности.

Феноменологический подход к поведению (гуманистическая психология), в котором теория «Я - концепции» стала связующим интегративным принципом, интерпретирует поведение на языке *феноменального поля* субъекта как субъективно воспринимаемой и осознаваемой реальности индивида (К. Левин), а не на языке аналитических категорий, конструируемых внешним наблюдателем. В целом теория «Я - концепции», разработанная в рамках феноменологического подхода, сводится к следующим положениям:

- Поведение есть продукт восприятий индивида, которые по своей природе феноменологичны: психологическая реальность индивида - это не объективная реальность как таковая, а продукт его субъективных восприятий в момент поведения.
- Центральной, интегрирующей точкой феноменального поля является «Я - концепция», вокруг которой организуются все субъективные восприятия индивида.
- «Я - концепция» является одновременно и продуктом восприятий, и совокупностью представлений, в которой содержатся ценности, привнесенные из социокультурной среды.
- С формированием «Я - концепции» поведение в целом начинает регулироваться ею.
- «Я - концепция» относительно согласована во времени и ситуативных контекстах, в этом состоит ее прогностическая ценность.
- Потребность в положительном отношении к себе от других людей возникает параллельно с формированием «Я - концепции». Потребность в положительном отношении к себе самому (потребность в положительной самооценке) возникает через усвоение опыта положительной оценки себя другими людьми.
- Для снятия расхождений между данными текущего жизненного опыта и «Я - концепцией» используются различные защитные стратегии.
- Существует одно главное мотивационное побуждение человека - потребность в самоактуализации, в поддержании и повышении ценности своей «Я - концепции».

Дальнейшее развитие теории «Я - концепции» шло в направлении унификации концептуально-терминологического аппарата для описания «Я - концепции» и поиска надежных эмпирических референтов для измерения.

1. Каждая социальная ситуация воспринимается и оценивается в соответствии с теми компонентами «Я - образа», которые актуализируются этой ситуацией и которые необходимо проявлять индивиду (постигать, поддерживать, защищать, избегать и т. д.).
2. На основе базовой потребности в самоактуализации, поддержании и защите своего Я, потребности в положительной самооценке, а также (и это самое главное) в зависимости от субъективной значимости для индивида тех параметров «Я - концепции», которые активизированы ситуацией, формируется и выбирается конкретная форма поведения в данной ситуации.

Из многочисленных источников формирования «Я - концепции» человека, по-видимому, наиболее жизненно важными являются следующие, хотя их значимость, как показывают исследования, меняется в различные периоды жизни человека:

- представление о своем теле («телесное Я»);
- язык - как развивающаяся способность выражать словами и формировать представления о себе и других людях;
- субъективная интерпретация обратной связи от значимых других о себе;
- идентификация с приемлемой моделью половой роли и усвоение связанных с этой ролью стереотипов (мужчина-женщина);
- практика воспитания детей в семье.

«Телесное Я» и образ тела. Рост, вес, телосложение, цвет глаз, пропорции тела тесно связаны с установками индивида к себе, самочувствием и переживаниями своей адекватности и принятия себя. Образ своего тела, подобно другим компонентам «Я - концепции», субъективен, но ни один другой элемент так не открыт для внешнего обозрения и социальных оценок, как тело человека. Исследования дают совершенно убедительные свидетельства тому, как различные телосложения человека вызывают различные, но согласованные реакции других лиц. В целом исследования подобного плана выявляют общую тенденцию: чувства и эмоциональные оценки, которые испытывает индивид в отношении своего тела, совпадают с чувствами, которые он испытывает к самому себе в целом, как к личности. Общий уровень удовлетворенности своим телом пропорционально соизмерим с общим уровнем принятия себя.

Таким образом, высокая самооценка личности сильно коррелирует с удовлетворенностью своим телом. Другими словами, так же, как для каждого из нас существует идеальная «Я - концепция» себя, существует, по-видимому, и идеальный образ тела. Этот идеальный образ формируется на основе усвоения индивидом культурных норм и стереотипов. Чем ближе образ тела к идеалу, тем вероятнее наличие у индивида высокой «Я - концепции» и целом. Эти идеальные представления меняются со временем и между культурами. Отсюда следует и практический вывод: нельзя судить о других людях только по их внешности при взаимодействии с ними.

Язык и развитие «Я - концепции». Значение языка для развития «Я - концепции» очевидно, поскольку развитие способности ребенка к символическому отражению мира помогает ему выделить себя из этого мира («Я», «мое», и т. д.) и дает первый толчок к развитию «Я - концепции». Другими словами, «Я - концепция» осознается человеком в языковых терминах и ее развитие осуществляется посредством языковых средств.

Обратная связь от значимых других. Приобретение опыта принятия себя другими (в любви, уважении, привязанности, защите и т. п.) - другой важный источник формирования «Я - концепции». Чтобы переживать и осознавать это, индивид должен воспринимать лицо, жесты, вербальные высказывания и другие знаки от значимых других, особенно родителей, которые сигнализировали бы ему о его принятии этими другими. Большинство исследователей согласны с тем, что стандарты, устанавливаемые значимыми другими (родителями, учителями, ближайшей социальной средой) жизненно важны для развития у подростка «Я - концепции». С помощью этих стандартов индивид удостоверяется, в какой мере другие заинтересованы в нем, принимают его или отвергают. Существует много исследований, посвященных этому вопросу, результаты которых позволяют выделить общую закономерность. Если индивид принимается, одобряется, признается другими людьми, пользуется их уважением, получает больше положительных подкреплений, и осознает это, то у него, вероятнее всего, развивается положительная «Я - концепция». Если другие отвергают его, выставляют на посмешище, принижают, больше критикуют (т.е. он получает больше негативных подкреплений), то, вероятнее всего, у него будет развиваться отрицательная «Я - концепция». В качестве значимых других выступают родители, сверстники, учителя. Не подлежит сомнению, что первичная группа сверстников (школьные группы и др.) имеет огромное значение для формирования и «оформления» центральных «Я - установок» в подростковом возрасте.

Воспитание детей в семье. Не подлежит сомнению, что практика воспитания детей в семье оказывает огромное влияние на развитие «Я - концепции» личности. Большинство психологов разделяют ту точку зрения, что первые 5 лет жизни являются периодом, когда закладывается базовая основа личности и Я - концепции человека. Первые человеческие отношения, которые ребенок познает в семье, выступают для него прототипом будущих

отношений с другими людьми. Психологами предпринимались многочисленные попытки категоризации различных типов воспитания с формированием различных типов личности. Но в реальной жизни воспитание трудно подогнать под чистые категории. Вместе с тем, исследования доказали существование определенных корреляций и тенденций в формировании типов личности в зависимости от отношения родителей к ребенку.

Зарубежные авторы выделяют две возможные модели взаимодействия с ребенком. Во-первых, авторитарность, безразличие, отвержение, вседозволенность. Во-вторых, теплота, забота, уважение детей, разумный контроль, проявляемые родителями в воспитании детей.

Некоторые из основных результатов указанных исследований кратко можно свести к следующему резюме. Родители детей с высокими «Я - оценками» постоянно проявляют искреннюю заинтересованность в благополучии ребенка, теплоту и заботу о нем. Они проявляют меньше снисходительности, вседозволенности, опираются на высокие стандарты поведения и подкрепляют их соответствующими правилами. В практике воспитания больше применяются поощрения, чем наказания. Четко устанавливаемые ребенку границы поведения допускают применение родителями менее жестких форм наказания. Существование ограничений обеспечивает ребенку тот социальный мир, в котором он может достигать успеха.

Наоборот, родители детей с низкими «Я - оценками», как правило, придерживаются второй из тенденций. Они проявляют такие качества, как применение жестких наказаний, безусловность подчинения ребенка требованиям родителей в сочетании с элементами вседозволенности. Такие родители чаще демонстрируют эмоциональную холодность, они безразличны и малообщительны, противоречивы во взаимоотношениях с детьми. Несогласованные реакции родителей такой ребенок воспринимает как подтверждение отвержения, враждебности и отсутствия принятия его со стороны родителей.

Социальная психология признает детерминированную и, следовательно, поддающуюся воздействию природу «Я - концепции», в то же время во многом игнорирует стабилизационные и объединяющие качества, приписываемые ей в гуманистических формулировках. Такой взгляд во многом обязан школе символического интеракционизма в социальной психологии. В частности, **Ч. Кули** (1902 г.) предложил концепцию зеркального Я. В его подходе считается, что «Я - концепция» формируется на основе субъективно интерпретируемой обратной связи от других как основного источника данных о себе в процессе символического взаимодействия между индивидом и его различными первичными группами.

Г. Мид (1934г.) в своей теории «обобщенного другого» главным предусловием развития «Я - концепции» считал способность индивида принимать роль другого. Процесс этот существует для того, чтобы установки другого по отношению к индивиду могли бы быть им оценены и интериоризированы. Объединение таких оценочных представлений «обобщенного другого» и есть главный источник формирования «Я - концепции» и внутренней регуляции поведения индивида. Однако представление о «Я - концепции» как о преимущественно интерпсихическом феномене может привести к экстремальному ситуационизму. Хотя есть много свидетельств тому, что Я - концепция индивида подвержена изменениям при целенаправленных воздействиях извне (например, при психотерапии), нельзя игнорировать также многократно эмпирически подтвержденный факт о транситуациональной согласованности Я - концепции здоровой личности.

Психологический термин «Я» в русском языке неоднозначен. С одной стороны, «Я» - это, как уже говорилось, результат выделения человеком самого себя из окружающей среды, что позволяет ему ощущать и переживать собственные физические и психические состояния, осознавать себя субъектом деятельности. С другой стороны, собственное «Я» человека является для него и объектом самопознания. В этом случае в состав «Я» человека входит его самовосприятие и самопонимание. Иначе говоря, то, каким данный человек видит себя и как он истолковывает себе свои действия, составляет «Я - концепцию» личности. Каждый из нас не только видит себя определенным образом, но также оценивает себя и свое поведение. **Такой оценочный аспект «Я» называется самооценкой.** Для измерения ее используется шкала самооценки, которая позволяет выявить общую самооценку, которую индивид дает себе. По данным исследований, люди с высокой самооценкой думают о себе хорошо, ставят перед собой соответствующие цели, принимают во внимание мнения других людей для увеличения своих успехов, хорошо справляются с трудными ситуациями. Люди с низкой самооценкой, с другой стороны, не очень хорошо думают о себе, часто выбирают нереалистические цели или вообще уклоняются от каких-либо целей, с пессимизмом смотрят в будущее и враждебно реагируют на критику или другие виды негативной обратной связи.

Исследования показывают, что уровень самооценки личности связан с когнитивными аспектами «Я - концепции». У тех людей, для которых позитивные аспекты Я являются более важными, подразделение информации о себе на позитивную и негативную может быть частью процесса, способствующего исключению, в конце концов, негативной информации из памяти. А это, в свою очередь, удаляет такую информацию из «Я - концепции». С другой стороны, людям, которым негативные аспекты Я кажутся более важными, психологически более приемлемо смешивать в своем сознании вместе позитивные и негативные аспекты Я.

Рассматривая проблемы самосознания, исследователи выделяют его два типа. Частное самосознание – это временное состояние осознания индивидом скрытых, частных аспектов своего Я, в то время как общественное самосознание – это временное состояние осознания индивидом общественных аспектов Я. Люди, которым в большей степени присуще частное самосознание, много думают о себе, пытаются понять себя, и более внимательны к своим внутренним чувствам. Люди, которым более свойственно общественное самосознание, озабочены собственной независимостью и вопросами идентичности.

Проблема идентичности тесно связана с «Я - концепцией». Э. Аронсон говорит, что идентичность – это продукт, результат процесса идентификации. Этот процесс есть реакция индивида, вызванная желанием походить на человека или группу, оказывающих социальное влияние.

В СССР впервые проблему идентичности начал изучать Ю.Емельянов, который употреблял в качестве синонима также термин самотождественность. С его точки зрения, идентичность – это чрезвычайно тонкое чувство уверенности в своей собственной определенности. Мы далеко не всегда связываем наше Я со всей совокупностью происходящих с нами событий, и идей, нас посещающих. Мы отождествляем себя только с теми событиями и идеями, которые поддаются согласованию и упорядочиванию. Изменения должны быть преобразованы в непрерывность, воспринимаемую как непротиворечивая целостность. Наше Я должно переживаться нами как постоянная величина, как возможное полное подобие самому себе. Успокоительное чувство самотождественности индивид испытывает до тех пор, пока ему удастся придавать изменениям смысл непрерывности, обеспечивая устойчивость «Я - образов» относительно

актуального поведения и «идеального Я». Ю. Емельянов считал, что реакцией индивида на действия и позицию социального окружения может быть возникновение четырех форм идентичности.

1. Предписанная идентичность. Возникает в тех социальных условиях, когда индивид вынужден принять ту или иную форму тождественности.
2. Негативная идентичность, внешним проявлением которой выступают нецензурные выражения, черный юмор, моральное отупение. Часто возникает у мигрантов, представителей группы риска, невротиков. Такая форма идентичности возникает в случае посягательств внешней среды на присвоенную индивидом ценность. Рассуждения человека в этом случае строятся по следующей схеме. «Если окружение не хочет признавать меня в заявленном мною ценностном качестве, то пусть я буду таким, каким они меня считают, или еще хуже».
3. Полемическая идентичность. Выступает как вариант активной защиты выбранной идентичности. В этом случае субъект агрессивно завышено оценивает себя, отстаивая достоинства принадлежности к той или иной группе. Полемический накал может привести к тому, что присваиваемые общности свойства оказываются весьма далекими от реальности.
4. Символическая идентичность. Выражается в избирательном невнимании к сигналам реальности. «Я - концепция» индивида нагружается символизмом в той мере, в какой освобождается от реальности. Индивид больше озабочен тем, чтобы избавиться от сообщений реальности, чем необходимостью получить информацию о том, что происходит в действительности.

Д. Майерс считает, что ощущение самих себя лежит в центре нашего мира. Рассматривая себя обычно как центральное звено, мы обычно переоцениваем, в коей мере поведение других направлено на нас. И часто берем на себя ответственность за события, в которых играем лишь небольшую роль. Это иллюзия имеет и позитивную сторону, поскольку именно на ней базируется наше самоуважение или чувство собственного достоинства. Содержательная часть идентичности очень сильно зависит от культуры, в которой живет индивид. Западный тип идентичности – это информация о самом себе, о своих особенностях. Здесь оценка себя и своей группы другими не имеет большого значения. Восточный тип идентичности – это информация о группах, членом которых является индивид. Японские психологи называют его взаимозависимым Я. Главной целью индивида с восточным типом идентичности является достижение гармонии в отношениях с сообществом и получение его поддержки.

3.2. Понятие социализации личности

С самого рождения и до смерти человек является частью многочисленных групп, которые формируют его личность. Человек не рождается социальным существом, именно благодаря включению в разнообразные группы он становится полноправным и адаптированным членом современного ему общества. Этот процесс получил название «социализация личности». Понятие это было введено в социальную психологию в 1940-1950-е годы в работах А. Бандуры, Дж. Кольмана и других. В настоящее время процесс социализации широко изучается в рамках многих гуманитарных наук: педагогики, философии, социологии, культурологи. В современном обществе социализация приобретает специфические черты: изменяются критерии социальной зрелости, происходит усложнение самих институтов социализации, изменяется соотношение семейного и внесемейного воспитания, взаимоотношения поколений и полов. Все эти

факторы делают проблему социализации сложной и многогранной, а ее изучение актуальным для социальной психологии.

3.2.1. Сущность процесса социализации

Сам термин «социализация» имеет различные толкования в рамках разных направлений психологии. Впервые пристальный научный интерес к процессу социализации отмечался в *психоанализе*, который решающим для социализации считал период раннего детства. Именно в этом возрасте Супер-Эго ребенка бессознательно усваивает социальные нормы и стандарты, существующие в обществе. Этот процесс происходит в ходе воспитания ребенка родителями. Представители фрейдизма рассматривают общество как враждебную личности структуру, провоцирующую неврозы. Представители других психологических школ имеют свои взгляды на этот процесс. Так, *необихевиоризм* трактует социализацию как социальное научение, *символический интеракционизм* - как результат социального взаимодействия, *гуманистическая психология* - как процесс самоактуализации «Я - концепции». Подобные разногласия связаны с тем, что социализация является многогранным феноменом, и каждое из указанных направлений акцентирует внимание на одной из сторон изучаемого феномена.

Одно из первых употреблений и объяснений этого термина в рамках отечественной социальной психологии было дано Б.Д. Парыгиным. В. Ядов разрабатывал проблему социализации в рамках диспозиционной концепции регуляции социального поведения личности. Данная концепция рассматривает систему регуляции социального поведения, в зависимости от степени включенности личности в общественные отношения.

В ходе социализации человек приобретает также необходимые социальные нормы, осваивает важнейшие социальные роли, культурное наследие, учится правилам взаимодействия с другими людьми и социальными группами. Г.М. Андреева дала устоявшееся в нашей науке определение процесса социализации. Приведем его.

Социализация - это двусторонний процесс, включающий в себя, с одной стороны, усвоение индивидом социального опыта путем вхождения в социальную среду, систему социальных связей; с другой стороны, процесс активного воспроизводства этой системы социальных в личной социальной активности.

При этом важно подчеркнуть одно обстоятельство. Социализация реализуется личностью, через и благодаря, процессу интериоризации, представляя собой, перевод внешних социальных норм и правил в собственную внутреннюю структуру ценностей, знаний и установок. Тут возможна одна ошибка, часто совершаемая, преднамеренно или случайно, педагогами: социализацию путают с воспитанием. Это глубоко ошибочное мнение. Социализация, конечно же, может происходить как в условиях стихийного воздействия на личность различных социальных ситуаций, так и в условиях воспитания, в процессе целенаправленного формирования личности. Именно поэтому, в отечественной социальной психологии, термин социализация тесно связан по содержанию с понятиями «развитие личности» и «воспитание», которые включают в себя изучение влияния социальной среды на личность. Важно отметить, что воспитание предполагает целенаправленное воздействие субъектов воспитательного процесса на личность, в то время как социализация может происходить и под влиянием стихийных и неформальных

агентов социализации. В процессе социализации индивид имеет больше возможностей для проявления своей автономии и независимости, имеет больше возможностей для творческого самовыражения, что отличает социализацию от воспитания.

С. Беличева (Москва) справедливо указывает на **три сущностных различия между этими процессами**.

1. Социализация относительно «стихийный» процесс. В нем далеко не всегда удается предусмотреть целенаправленное влияние среды, еще труднее его запланировать.
2. При социализации происходит непреднамеренное усвоение социальных норм и ценностей.
3. Более широкая самостоятельность субъекта социализации в отношении среды общения, выбора референтных групп и так далее.

К числу главных **факторов, оказывающих непосредственное влияние на процесс социализации**, и наполняющих тот процесс конкретным содержанием, относятся.

1. Материальные факторы социальной среды. В их число включаются политические, экономические, жилищные, финансовые и бытовые условия жизни индивида.
2. Социально-психологические факторы. В их число включаются такие показатели, как тип семьи, состав контактной группы, состав учебного класса.
3. Личная свобода индивида, свобода его личного выбора.

Г. Андреева указывает, что процесс социализации идет одновременно в трех сферах. При этом приоритетность данных сфер для самого процесса гибко изменяется в зависимости от возраста индивида и тех задач, которые ставит ему социальное окружение. К числу указанных сфер относятся: сфера деятельности, распадающаяся на труд, игру и учебу; сфера самосознания и сфера общения. Рассмотрим сущностные особенности процесса социализации в этих сферах.

Сфера деятельности характеризуется тем, что современный человек все больше и больше играет. Игра позволяет человеку легче усваивать сложные по структуре деятельности, снижая страх наказания за неудачу в деятельности. Кроме того, игра снижает жесткость моральных предписаний и это обстоятельство активно используется социальными технологами-манипуляторами. Сегодня выявлена жесткая связь между предпочитаемыми в группе играми и уровнем ее, группы, стабильностью. Если выбираются игры имитационные, конкурентные, азартные, эта группа стабильна. Но она быстро развалится в условиях резко изменяющихся внешних условий. Если же в группе предпочитают креативные игры, то стабильность ее ниже. Но ситуацию любого кризиса эта группа перенесет с наибольшим успехом для себя и своих членов.

Кроме того, современный человек все больше и больше учится. Россия, к сожалению, в этом вопросе катастрофически отстала от мирового сообщества. У нас только 4% лиц, получивших высшее образование, проходят дополнительную подготовку. В Австралии же, занимающей по уровню качества жизни место в первой пятерке, доля таковых составляет 75%. В США почти две трети населения посещают разного рода кружки, курсы, клубы по интересам, группы поддержки. Реальность такова, что в современном постиндустриальном обществе объем информации удваивается каждые четыре года. И научиться один раз и на всю жизнь, как это было 30 лет назад, сегодня просто невозможно. Кроме того, исследования американских социальных психологов показывают, что человек, периодически обучающийся чему-то для себя новому, чувствует себя в мире более счастливым и более довольным. Что касается социализации в сфере труда, то у индивида изменяется представление о себе, стабилизируется самооценка. Деятельность приобретает личностный смысл, человек идентифицирует себя с ней. Его жизнь отныне обретает смысл.

Социализация в сфере сознания приводит к формированию четырех компонентов самосознания. Во-первых, формируется осознание своего отличия от внешнего мира. Во-вторых, появляется осознание индивидом того факта, что он сам является источником своих реакций. В-третьих, формируется осознание социально-психологических свойств своей личности. В-четвертых, формируется самооценка, о которой мы говорили выше.

Социализация в сфере общения приводит к тому, что индивид расширяет набор тактик своего общения. Отрабатываются: умение войти в разговор и выйти из него, формируются навыки презентации своего Я, умения настоять на своем видении проблемы, регулируется степень доверительности в разговоре. Именно в процессе социализации вырабатывается способность работать с «рамкой и сюжетом диалога» (М. Бахтин). Напомним, что сюжет – это содержание, фабула диалога. А вот рамкой называются эмоциональные межличностные отношения между партнерами по общению. Мы можем говорить о погоде, но рамкой будут наши любовные чувства. Блестящей иллюстрацией соотношения рамки-сюжета являются диалоги героев М. Тереховой и М. Боярского в советском фильме «Собака на сене».

Считаем необходимым подчеркнуть один важный момент. Процесс социализации предусматривает обмен опытом. Однако в самом опыте надо различать жесткие и гибкие элементы. Жесткие элементы опыта позволяют группе существовать и развиваться при наличных условиях самого разного плана: политических, экономических, юридических, климатических и так далее. Однако любое изменение любых из условий ставит группу в тупик. И тут понадобятся гибкие элементы социального опыта, то поведение «про запас», которое всегда существует в группе. Носителями гибкого опыта являются «чудаки», отличающиеся от остальных индивидов «неправильным», «ненормальным» поведением. Только в их арсенале может найтись поведенческая модель, способная спасти группу в условиях кризиса. Вспомним сказку П. Ершова «Конек-Горбунек». В нормальных условиях группу, семью, содержат старшие братья, носители жесткого опыта, а младший – Иван-дурак, ведет себя неподобающим образом и стоит вопрос о его изгнании из семьи. Но, появляется огненная кобылица и старшие братья демонстрируют неспособность справиться с проблемой. Благосостояние семьи спасает носитель гибкого опыта Иван. Именно его усилиями прекращается потrava пшеницы – основы хозяйственной

деятельности семьи. Более того, братья получают сумму денег, достаточную для женитьбы и отделения от отца для самостоятельной жизни. Пример этой сказки показывает нам, насколько важны для любой группы чудачки. Именно в чудачках заключен потенциал спасения группы в ситуациях кризиса. Хотя личная судьба чудаков часто бывает безрадостной, далеко не всегда их идеи оказываются востребованными группой. Так что Иван-дурак должен быть благодарен огненной кобылице, она спасла его от социального аутсайдерства.

Семья является важнейшим институтом социализации личности. Именно в семье человек получает первый опыт социального взаимодействия. На протяжении какого-то времени семья вообще является для ребенка единственным местом получения такого опыта. Затем в жизнь человека включаются такие социальные институты, как детский сад, школа, улица. Однако и в это время семья остается одним из важнейших, а иногда и наиболее важным, факторов социализации личности. А.А. Реан полагает, что семью можно рассматривать в качестве модели и формы базового жизненного тренинга личности.

Социализация в семье происходит как в результате целенаправленного процесса воспитания, так и по механизму социального научения. В свою очередь сам процесс социального научения также идет по двум основным направлениям. С одной стороны приобретение социального опыта идет в процессе непосредственного взаимодействия ребенка с родителями, братьями и сестрами, а с другой - социализация осуществляется за счет наблюдения особенностей социального взаимодействия других членов семьи между собой. Кроме того, социализация в семье может осуществляться также посредством особого механизма социального научения, который получил название **викарное научение**.

Викарное научение связано с усвоением социального опыта за счет наблюдения научения других. Существует достаточно много исследований, описывающих влияние фактора *неполной семьи* на личность ребенка. Так установлено, что мальчики гораздо острее девочек воспринимают отсутствие отца. В таких семьях мальчики более беспокойны, более агрессивны и задиристы. Особенно сильно заметна разница между мальчиками в семьях с отцами и без них в первые годы жизни детей. В одном из исследований было показано, что двухлетние дети, чьи отцы умерли еще до их рождения, живя с матерями-вдовами, были менее самостоятельны, проявляли тревожность и агрессивность в большей степени, чем дети, у которых были отцы. При изучении детей старшего возраста выяснилось, что поведение мальчиков, чье детство прошло без отцов, оказалось менее мужественным в сравнении с теми, у кого были отцы. С другой стороны оказалось, что поведение и личностные особенности девочек, выросших только с матерями, мало чем отличается от тех, кто жил в полной семье.

Долгое время считалось, что структурная деформация семьи является важнейшим фактором, ответственным за нарушение личностного развития ребенка. Это подтверждалось и статистическими данными (как зарубежными, так и отечественными), из которых следовало, что выборки подростков просоциальной и асоциальной, в том числе и криминальной, направленности существенно отличаются между собой по критерию «полная - неполная семья».

В настоящее время все большее внимание уделяется фактору психологической деформации семьи. Многочисленные исследования убедительно свидетельствуют, что психологическая деформация семьи, нарушение системы межличностных отношений и ценностей в ней оказывают мощнейшее влияние на негативное развитие личности ребенка, подростка, приводя к различным личностным деформациям - от социального инфантилизма до асоциального и делинквентного поведения.

Политическая социализация - это совокупность процессов становления политических взглядов и установок личности, проявления политической активности. Сам термин «политическая социализация» был впервые введен в 1959 г. американским ученым Г. Хайменом. В ходе политической социализации человек идентифицирует себя с определенной политической общностью (государством, страной, нацией), усваивает ее символы, получает знания о функциях и деятельности различных политических институтов. В процессе политической социализации человек накапливает и расширяет собственный политический опыт. Другими словами, политическая социализация сводится к усвоению политических ценностей и норм, необходимых для адаптации в сложившейся политической системе и выполнения различных видов политической деятельности. Политическая социализация является одним из направлений общего процесса социализации индивидов.

Основными агентами политической социализации выступают такие социальные институты, как образование, средства массовой информации, семья и другие. Агентами политической социализации являются также общественно-политические и молодежные организации, армия. Опосредованную роль на формирование политической социализации оказывают литература и искусство. Большую роль в процессе политической социализации в современном обществе выполняют политологи и политология, как научная и образовательная дисциплина.

Среди агентов социализации на начальном этапе развития теории наибольшее внимание исследователей было уделено двум: семье и группе сверстников. Многие ученые, занимавшиеся в 1960-70-е годы проблемой политической социализации, придерживались тезиса, что семья индивида является главным социализирующим агентом на этапе латентной политической социализации.

На фоне политических перемен, произошедших в мире в конце XX века, изменились и теоретические подходы к определению политической социализации. Так, в последние десятилетия прошлого века социализация теряет свой «вертикальный» характер в связи с тем, что в традиционных обществах появляются черты модернизации. Например, одной из таких черт становится снижение роли авторитета возраста – более старший возраст родителей, учителей не становится основанием для уважения и подражания; то же самое происходит и в отношении родства – роль родственных связей снижается. Кроме того, социализационный процесс идет не только в «одну сторону» - от социализирующих агентов к социализируемым, от старшего поколения к младшему – но и наоборот - сейчас

есть данные о том, что молодые люди ретранслируют свои собственные политические ориентации родителям.

Теоретическим ответом на запросы изменившейся социальной и политической реальности стала предложенная в 1986 году Р. Мерелманом принципиально новая модель механизма усвоения и ретрансляции политических ценностей и установок. Согласно его идее «горизонтальной» (lateral) политической социализации, этот процесс представляет собой непрерывный выбор из широкого числа возможных и конкурирующих между собой образов мира и моделей поведения, количество которых постоянно увеличивается в результате взаимоотношений между «равными» участниками процесса социализации на «горизонтальном» уровне. В «горизонтальной» социализации отношения между объектом и агентами социализации добровольные, равные и временные. Личность социализируемого объекта становится центром модели, в отличие от модели «вертикальной» социализации, где личность оказывалась своеобразным «концом» цепочки влияний. Ф. Васбурн предлагает свою модель процесса политической социализации. Она включает:

- ✱ стадии жизненного цикла, на которой находится индивид (детство, подростковый возраст, юношество, зрелость и старость);
- ✱ агентов социализации (семья, в которой воспитывался индивид, школа, церковь, СМИ, семья самого индивида, его работа и политический опыт).

Считается, что эти два компонента представляют собой интерактивные системы. Между агентами социализации существуют комплексные взаимоотношения на всех стадиях жизненного цикла, и относительная значимость каждого из агентов социализации может варьироваться от одного периода жизненного цикла до другого. Политические ориентации индивида в любой точке жизненного цикла определяются личными природными особенностями, периодом жизненного цикла, который переживает человек, его предыдущим опытом социализации, а также тем положением, которое он занимает в социальной структуре.

3.2.2. Механизмы и институты социализации

Еще З. Фрейд выделял ряд психологических **механизмов социализации**: имитацию, идентификацию, чувство стыда и вины. В основе современных представлений о механизмах социализации лежит *теория социального научения*. Согласно данной теории поведение человека есть результат его общения и взаимодействия с другими людьми, наблюдение за ними, подражание их поведению, обучение новым эффективным образцам поведения.

Теория социального научения отрицает абсолютную зависимость поведения индивида от его внутренних потребностей, утверждая, что внешний мир оказывает решающее влияние на социализацию. Вторым важным положением теории социального научения является признание того факта, что любые формы социального поведения человека, если оно не имеет в своей основе генетических предпосылок, усваивается в результате использования системы поощрений и наказаний. Поощрения стимулируют и подкрепляют

соответствующее социальное поведение, наказания, наоборот, подавляют нежелательные для социума виды социального поведения. Так следует отметить, что новые формы социального поведения могут быть приобретены человеком не только в результате поощрений и наказаний, но и при наблюдении за поведением других людей («викарное научение») благодаря тому, что человек, как и многие высшие животные, имеет врожденный механизм научения, называемый «подражанием».

Важный механизм социализации – **идентификация**. Для детей раннего возраста важнейшей моделью идентификации выступают родители. В общении и взаимодействии с родителями, ребенок усваивает ценности, установки, социальные навыки и нормы поведения родителей. В более позднем возрасте образцом для идентификации могут выступать сверстники, значимые взрослые, представители различных социальных групп, несущие в себе ценные качества и формы поведения. Идентификация продолжается на протяжении всего жизненного пути человека.

Подражание – еще один механизм социализации, который является врожденным. Подражание существует и в мире животных. Подражание – это сознательное или бессознательное воспроизведение человеком опыта и особенностей поведения других людей. Важнейшую роль подражание играет в младенческом и дошкольном возрасте. По мере взросления п. теряет свою ведущую роль. У взрослых людей по сравнению с другими механизмами с. п. играет второстепенную роль.

Внушение – это механизм социализации, посредством которого ребенок неосознанно воспроизводит образцы поведения, образ мыслей, усваивает родительские сценарии. Особой внушающей силой обладают послания, идущие от авторитетных для ребенка людей.

Конформность в социальной психологии рассматривается как важнейший механизм социализации и адаптации человека к условиям социальной среды. Конформным называют такое поведение человека, при котором он, осознанно расходясь во мнениях с окружающими людьми, тем не менее, внешне соглашается с ними. От других социально-психологических механизмов социализации конформность отличается наличием у человека внутреннего конфликта между тем, что он думает, и тем, как он ведет себя на самом деле, тем, во что он реально верит и ценит.

Социальная фасилитация – это механизм социализации, благодаря которому окружающие люди оказывают развивающее и стимулирующее влияние на индивида. Социальная фасилитация обычно сопровождается подражанием и внушением и происходит в кругу близких людей, с которыми ребенок чувствует себя комфортно. В обстановке напряженности, при общении с незнакомыми враждебными людьми, у ребенка может наблюдаться противоположное явление – **социальная ингибиция** (ингибиция – торможение). Социальная ингибиция препятствует приобретению нового социального опыта и замедляет процесс социализации.

Механизмом социализации можно также считать **прогностические способности** человека, благодаря которым люди имеют возможность заранее оценивать возможные последствия своих поступков и возможные реакции на них окружающих.

В отдельную проблему, требующую соединения механизмов социализации с институтами социализации, сегодняшние социальные психологи выделяют **половую социализацию**.

Половая социализация – это процесс приобретения индивидом психологии и поведения, характерных для людей одного с ними пола. Половая роль включает в себя набор предписаний и ожиданий, которые предъявляет общество к индивиду в соответствии с его половой принадлежностью. Процесс половой социализации начинается с момента рождения ребенка и строго регламентируется обществом. Культурные традиции общества задают основное направление половой социализации ребенка в зависимости от его пола. Отношение индивида к собственной половой принадлежности и к атрибутам соответствующей роли выражается в его *полоролевой позиции*. Важнейшим периодом половой социализации является дошкольное детство. Уже в младенческом возрасте ребенок проявляет различные реакции на мужчин и женщин. В возрасте полутора лет ребенок знает, к какому полу он принадлежит, а к трем годам может определять половую принадлежность окружающих его людей.

В пубертатный период процесс половой социализации выражен наиболее ярко. У подростков с появлением вторичных половых признаков возникает осознанный интерес к противоположному полу и формируется его психосексуальные ориентации. В этом возрасте подростки наиболее остро переживают степень своего несоответствия половой роли.

В ранней юности половое развитие завершается, психосексуальные установки и ориентации приобретают относительную устойчивость. Для этого периода характерны эротические фантазии, первая влюбленность и первый сексуальный опыт. В этом возрасте процесс половой социализации в основном завершается, хотя под влиянием различных социальных групп и ситуаций он может развиваться всю жизнь.

Основную функцию в половой социализации выполняют родители. Они служат ребенку моделью для подражания. Родители передают детям установки и образцы поведения, характерные для определенного пола. Родители формируют у детей необходимые половые роли, используя поощрения и наказания соответствующих форм поведения, присущих данному полу. Так ругать за беспорядок в комнате будут скорее девочку, чем мальчика, а умение сдерживать эмоции, скорее будет причиной поощрения мальчика, чем девочки. Родители также влияют на формирование половой роли детей через игрушки, одежду, аксессуары, а также через распределение между детьми разного пола обязанностей по дому. В семьях отцы обычно отвечают за воспитание сыновей, за девочек преимущественно отвечает в семье мать. Становясь старше, дети больше времени проводят с родителем одного с ними пола. Родители направляют половую социализацию, покупая ребенку соответствующие полу игрушки, одежду, аксессуары, поощряя соответствующие полу хобби и увлечения. В нашем обществе для мальчиков больше поощряются мускулинные виды спорта - карате, борьба, футбол, для девочек - менее соревновательные и более феминные – хореография, гимнастика, рукоделие. Дети чаще

идентифицируют себя с доминантным членом семьи. Это может привести к сложностям в процессе социализации, если в семье, где растет мальчик, доминирует мать. У мальчиков в такой семье возникают трудности с развитием мужских форм поведения.

Источником для формирования у детей половых ролей являются также сверстники, которые предъявляют к их поведению требования, соответственные поведению представителей соответствующего пола. Социализация происходит благодаря распределению ролей в детских играх: мальчики играют в войну, а девочки в дочки-матери. Такое резкое разделение детей в процессе совместной деятельности и общения на однополые объединения называется «*половая сегрегация*». Явление половой сегрегации имеет глубокие исторические корни. Во всех архаичных культурах воспитание мальчиков и девочек, начиная с 5-13 лет, проводилось отдельно. Например, в Древней Греции любое жилище имело две половины – мужскую и женскую, и детям запрещалось находиться на территории, не соответствующей их полу. Это было связано с жесткой поляризацией и иерархией половых ролей, существующей в древних культурах. Благодаря половой сегрегации ребенок приобретает основные характеристики психологического пола и начинает более четко осознавать половые различия. Пиком половой сегрегации, помимо старшего дошкольного возраста, является средний школьный возраст. В этом возрасте подросток заново осмысливает собственную половую идентичность в группе сверстников своего пола. Референтная для подростка группа сверстников предъявляет жесткие критерии соответствия своему полу и подвергает критике любые проявления поведения, характерные для противоположного пола. Подобные строгие нормативы половой роли задаются ребенку обществом сверстников на всех возрастных этапах.

При этом группа сверстников выполняет следующие функции в процессе половой социализации:

- ✿ способствует утверждению собственной половой принадлежности ребенка и осознанию им психологических отличий между полами;
- ✿ в общении и совместной деятельности происходит уточнение и отработка поведения в соответствии с половой ролью;
- ✿ именно здесь ребенок получает значительную долю информации и о сексуальной жизни;
- ✿ общество сверстников обеспечивает необходимый эмоциональный контакт и способствует установлению взаимоотношений с представителями противоположного пола.

Л. Столяренко имеет собственный взгляд на механизмы социализации. Фактически, в ее подходе также соединены механизмы и институты социализации. Соответственно, она выделяет следующие социальные образования, именуя их, впрочем, механизмами социализации.

1. **Традиционный механизм.** Сюда включается усвоение норм и ценностей в семье и в ближайшей контактной группе.
2. **Институциональный механизм.** Здесь Столяренко размещает процесс взаимодействия с такими институтами общества как школа, клубы, СМИ, армия.
3. **Стилизованный механизм.** Он включает в себя процесс взаимодействия с представителями различных субкультур. Субкультура может быть возрастной, профессиональной, досуговой.

4. **Межличностный механизм.** Он действует в процессе контактов со значимыми лицами.
5. **Рефлексивный механизм,** представленный в виде внутреннего диалога.

Институты социализации (агенты, средства социализации) – это конкретные социальные группы, в которых личность приобщается к системе норм и ценностей и которые выступают трансляторами социального опыта. Термин «институт» в данном случае используется как социологическое понятие – как естественная форма отношений между людьми, сложившаяся в ходе развития общества. Что касается опыта, то он может быть горизонтальным – внутр поколенным – опытом и вертикальным – межпоколенным опытом. В качестве основных источников социализации выступают семья, школа, общественные институты и организации, различные официальные учреждения печать, радио, телевидение, система образования.

Процесс социализации идет главным образом через общение людей друг с другом. Социальный институт представляет собой относительно самостоятельное социальное образование, которое имеет свою внутреннюю логику развития. С этой точки зрения, социальный институт следует рассматривать как организованную социальную подсистему, характеризующуюся устойчивостью структуры, интегрированностью ее элементов и функций. Основными элементами социальных институтов являются, прежде всего, системы ценностей, норм, идеалов, а также образцов деятельности и поведения людей в жизненных различных ситуациях. Социальные институты согласовывают и направляют в единое русло устремления индивидов, устанавливают способы удовлетворения их потребностей, способствуют расширению социальных конфликтов, обеспечивают стабильность существования конкретных социальных общностей и общества в целом. Сама по себе фиксация социокультурных ценностей в форме социальных институтов еще не обеспечивает их эффективного функционирования. Для того чтобы они «работали», необходимо, чтобы эти ценности стали достоянием внутреннего мира человека и получили признание со стороны социальных общностей. Усвоение членами общества социокультурных ценностей составляет содержание процесса их социализации, огромная роль в которой отводится институту образования.

Важнейшим институтом социализации является **семья**. В эпоху кризиса, который переживает современная семья, агентами социализации в данном возрасте начинают выступать социальные организации, дошкольные учреждения, средства массовой информации. Семья – основной социальный институт, через который общество осуществляет первичный социальный контроль над поведением людей и регламентацию их взаимной ответственности и взаимных обязательств. Одновременно семья является той неформальной «судебной инстанцией», которой предоставлено право применения моральных санкций к членам семьи за несоблюдение или за ненадлежащее соблюдение норм общественной и семейной жизни. Именно в семье дети приобретают первые навыки взаимодействия, осваивают первые социальные роли (в том числе – половые роли, формирование черт маскулинности и фемининности), осмысливают первые нормы и ценности. Роль семьи как института социализации, естественно, зависит от типа общества, от его традиций и культурных норм.

Во втором периоде ранней стадии социализации основным институтом является **школа**. Школа дает ученикам знания, помогающие им в дальнейшей профессиональной адаптации в обществе, а также представляет широкую возможность для общения со *сверстниками*, которые сами выступают как важнейший фактор социализации. Школа также способствует формированию гражданской позиции и политической социализации. Высшие учебные заведения также могут быть рассмотрены как институты социализации, поскольку включают молодежь с студенческую субкультуру и различные студенческие сообщества.

Работа во всех культурах является важнейшим окружением, в котором происходит процесс социализации, хотя только в индустриальных обществах огромное число людей «ходят на работу» - т. е. каждый день проводят несколько часов на рабочем месте, отделенном от дома. В индустриальных и постиндустриальных странах начало «хождения на работу» подразумевает большие изменения в жизни человека, масштаб которых значительно больше, чем начало трудовой деятельности в традиционных обществах. Обстоятельства работы выдвигают непривычные требования, вынуждая человека принципиально менять мировоззрение и поведение. На трудовой стадии важнейшим институтом социализации является также **трудовой коллектив**, особенно личность руководителя, его стиль и ценности, а также референтная группа, оказывающая наибольшее влияние на работника в плане его дальнейшей социализации.

Средства массовой информации и электронные коммуникации также являются мощным агентом социализации. Э. Гидденс сообщает, что британские дети проводят в течение года за экраном телевизора время, эквивалентное ста школьным дням. Взрослые тратят на это примерно столько же времени. Исследования показывают, что в случае, если освещение событий газетой и телевидением различается, телевизионной версии верят вдвое больше людей. Но не подлежит сомнению, что средства массовой информации оказывают глубочайшее воздействие на установки и мировоззрение людей. Они передают все то многообразие информации, которое невозможно получить иным способом. Газеты, книги, радио, телевидение, фильмы, музыкальные записи и иллюстрированные журналы позволяют нам приобщиться к опыту, о котором мы иначе не имели бы ни малейшего представления. Агентов социализации, помимо уже упомянутых, существует так же много, как групп и социальных контекстов, в которых индивиды проводят сколько-нибудь значительную часть своей жизни. Для сельских жителей агентом социализации будет выступать **местная или религиозная община**. В развитых современных городах институтами социализации выступают различные **добровольные общества, клубы, церкви, организации досуга, Интернет - сообщества**, которые оказывают огромное воздействие на мысли и действия тех, кто принимает участие в их деятельности.

3.2.3. Стадии социализации

Стадиальность социализации признается и отечественными, и зарубежными социальными психологами. Однако в рассмотрении этих стадий существуют определенные различия. Л. Столяренко вводит пятистадиальную модель социализации, привязываясь к основным возрастным периодам человека. В западной социальной психологии большей популярностью пользуется модель Э. Эриксона, предусматривающая восемь стадий развития личности.

Г.М. Андреева выделяет три основные стадии социализации: дотрудовую, трудовую и послетрудовую. *Дотрудовая стадия* включает в себя весь период жизни человека от рождения до начала трудовой деятельности. Эта стадия разделяется на два периода: первый период – ранняя социализация, от рождения ребенка до поступления в школу (период детства), второй – стадия обучения в учебном заведении – школе, колледже, вузе и т.д. (период юности). Многие отечественные и западные психологи считают, что наибольшее влияние на личность социализация оказывает в периоды детства, отрочества и юности. О.Г. Брим (1966) одним из первых высказал мысль о том, что социализация происходит в течение всей жизни. Он выделил следующие различия между социализацией детей и взрослых.

1. Социализация взрослых выражается главным образом в изменении их внешнего поведения, в то время как детская социализация связана с усвоением внутренних базовых ценностей.
2. Взрослые люди могут оценивать нормы, дети способны только некритично усваивать нормы.
3. Социализация взрослых часто связана со способностью понимать ограниченность любых норм и правил и уметь видеть за рамками этих правил индивидуальность и богатство человеческой личности, видеть множество оттенков «серого цвета».
4. Социализация взрослых направлена на то, чтобы помочь человеку овладеть определенными социальными навыками, необходимыми для поиска своего места в обществе; социализация детей формирует главным образом мотивацию их поведения. Например, на основе социализации взрослые могут строить свою профессиональную карьеру, детей же учат выполнять правила, быть вежливыми, слушаться старших.

Психолог Роджер Гоулд (1978) предложил теорию, согласно которой социализация взрослых не является продолжением социализации детей, она представляет собой процесс преодоления детских стереотипов и сценариев, сложившихся в детстве. Это происходит в процессе рефлексии, самоанализа и наблюдений взрослых за окружающим миром. В результате формируются более реалистичные установки взрослых людей. Р. Гоулд считает, что успешная социализация взрослых связана с постепенным преодолением детской уверенности во всемогуществе авторитетных лиц и в том, что другие обязаны заботиться о твоих нуждах. Преодолев детские мифы, люди становятся терпимее и добрее, обретая в итоге большую внутреннюю свободу.

Общий принцип деятельности, принятый в отечественной психологии, а также признание того, что именно трудовая деятельность является ведущим фактором развития личности, позволяет выделить *трудовую стадию* социализации. Трудовая стадия социализации охватывает весь период трудовой деятельности. Если рассматривать развитие личности в аспекте деятельности, то можно заметить, что в процессе социализации человек приобретает все больше и больше знаний, умений и навыков для освоения все новых видов деятельности, то есть происходит процесс расширения возможностей индивида как субъекта деятельности.

Основанием для выделения в отдельную стадию с. – пожилой возраст - может служить классификация возрастных периодов, предложенная Э.Эриксоном. Эриксон выделяет период после 65 лет, который называет «зрелость». Этот период характеризуется проявлением мудрости и соответствует окончательному становлению идентичности. В ходе данного периода осуществляется *послетрудовая стадия* социализации. Особенности

данной стадии изучены в современной психологии недостаточно. Однако, увеличение продолжительности жизни, увеличение границ пенсионного возраста, бурное развитие геронтологии и гериатрии, свидетельствуют об актуальности изучения процессов социализации в пожилом возрасте. В тоже время следует отметить, что темпы социализации в послетрудовой стадии ниже, чем на предыдущих стадиях развития личности. Большинство социальных психологов считают, что социализация в пожилом возрасте часто неэффективна. Это связано с уменьшением эмоциональных впечатлений в жизни пожилых людей, снижением социальной активности, потери друзей и близких, а вследствие этого все большее переживание одиночества.

Социализация пожилых людей также отличается от социализации на предыдущих стадиях нарушением ролевой структуры личности. В пожилом возрасте исчезают профессиональные роли, а семейные часто редуцируются. Роли пожилых людей в обществе размыты и мало связаны с определенными нормами. Даже если роль, которую играет в системе общественных и личных отношений пожилой человек достаточно ясна для него, ослабление физических и психологических возможностей оказывает влияние на данный процесс.

Л. Столяренко значительно расширяет подходы, рассматривая стадии социализации:

1. **Первичная социализация**, или стадия адаптации (от рождения до подросткового периода ребенок усваивает социальный опыт некритически, адаптируется, приспосабливается, подражает).
2. **Стадия индивидуализации** (появляется желание выделить себя среди других, критическое отношение к общественным нормам поведения). В подростковом возрасте стадия индивидуализации, самоопределения «мир и я» характеризуется как промежуточная социализация, так как все еще неустойчиво в мировоззрении и характере подростка. Юношеский возраст (18-25 лет) характеризуется как устойчиво концептуальная социализация, когда вырабатываются устойчивые свойства личности.
3. **Стадия интеграции** (появляется желание найти свое место в обществе, «вписаться» в общество). Интеграция проходит благополучно, если свойства человека принимаются группой, обществом. Если не принимаются, возможны следующие исходы:
 - сохранение своей непохожести и появление агрессивных взаимодействий (взаимоотношений) с людьми и обществом;
 - изменение себя, «стать как все»;
 - конформизм, внешнее соглашательство, адаптация.
4. **Трудовая стадия** социализации охватывает весь период зрелости человека, весь период его трудовой деятельности, когда человек не только усваивает социальный опыт, но и воспроизводит его за счет активного воздействия человека на среду через свою деятельность.
5. **Послетрудовая стадия** социализации рассматривает пожилой возраст как возраст, вносящий существенный вклад в воспроизводство социального опыта, в процесс передачи его новым поколениям.

В современной социальной психологии используется такое понятие как степень социализированности личности. Считается, что индивид, успешно прошедший процесс социализации, характерный для своего возраста, ею, социализированностью, обладает. Под этим термином понимается степень соответствия индивида социальным требованиям, предъявляемым к нему как к личности на данном возрастном этапе. Также

социализированность свидетельствует о наличии у индивида личностных и социально-психологических предпосылок, обеспечивающих дальнейшую социальную адаптацию. Последнее означает, что человек:

- способен адекватно воспринимать новые социальные требования;
- способен избирательно реагировать на социальные воздействия;
- имеет низкую социальную ригидность;
- у него сформировались личностные предпосылки для следующего этапа социализации.

3.2.4. Процесс десоциализации личности

Важно отметить, что несоциализированных людей нет, асоциальное поведение является следствием недостатков и упущений в ходе социализации. Одним из проявлений нарушенной социализации является десоциализация. *Десоциализация* (лат. *de* (отсутствие, устранение чего-либо) + фр. *socialisation* (социализация)) - процесс, противоположный социализации, означающий утрату индивидом определенных социальных ценностей и норм и сопровождающийся отчуждением индивида от определенной группы.

может быть, например, длительная болезнь, отпуск, психическое расстройство, изоляция, членство в криминальных сообществах и в тоталитарных сектах. Десоциализация может достигать различных уровней, от лёгкой дезориентации в социальных ситуациях, до полной потери связи с социальной средой. В случае сильной десоциализации личность, зачастую, уже не может восстановить утраченные ценности, нормы и роли в полном объёме. Ярко выраженная десоциализация имеет место при попадании индивида в экстремальные условия. Именно с такими условиями сталкиваются те, кто попадает в концентрационные лагеря, тюрьмы и колонии, психиатрические больницы, психоневрологические интернаты, а в некоторых случаях и проходящие службу в вооружённых силах. В качестве агентов десоциализации могут выступать различные социальные субъекты. Это и тоталитарные секты или деструктивные культы: сайентологи, иеговисты и прочие. Агентами десоциализации признаны сегодня экстремистские и криминальные сообщества.

В настоящее время социальные психологи все большее внимание уделяется процессу психологической деформации семьи, который может способствовать десоциализации детей и подростков. Многочисленные исследования свидетельствуют, что психологическая деформация семьи, нарушение системы межличностных отношений и ценностей в ней оказывают мощнейшее влияние на негативное развитие личности ребенка, подростка, приводя к различным личностным деформациям - от социального инфантилизма до асоциального и делинквентного поведения.

Крупнейший отечественный специалист в области криминальной психологии В.Ф. Пирожков в одной из своих работ раскрыл работу **психологических механизмов, позволяющих криминальным сообществам оказывать десоциализирующее влияние на современных подростков**. Рассмотрим их.

1. Нормы и ценности криминальной субкультуры максимально учитывают состояние возрастного одиночества подростка. Подросток ведь переживает кризис идентичности. Он не защищен ни физически, ни финансово, ни морально. От старых ценностей, ценностей семьи он пытается отказаться, но новых ценностей, своих ценностей выработать и предложить подросток пока не умеет. А став членом криминальной группы он все эти защиты обретает, обретает новую стройную систему ценностей.

2. Включаясь в криминальную субкультуру, подросток получает широкое поле для самоутверждения, для самореализации. Так изживается негативный опыт от неудач, постигших подростка в обществе. Ведь в социуме на первом месте часто стоят возможности и достижения наших родителей и близких родственников. А в криминальном сообществе ценятся личные умения подростка, что он может, а не его папа.
3. В криминальной культуре нет двойной морали, которой пронизано наше общество. Власть два раза в год чествует ветеранов Великой Отечественной войны, но при этом за 65 лет с момента ее окончания до сих пор не предоставили всем им отдельное комфортабельное жилье. Много говорится о подвиге блокадного Ленинграда, но пенсия блокадников в разы уступает пенсиям солдат фашистских армий, душивших город 872 дня. Правительственный официоз радостно трубит о «достижениях» России, в то время как ВВП на душу населения составляет всего 15900 долларов США. А в проигравшей войну Германии этот же параметр равен 35900 долларов, согласно данным аналитического доклада ЦРУ. В криминальной субкультуре мораль античеловеческая, но она единая, и поэтому воспринимается подростком как более честная и справедливая.
4. Социализация в криминальной среде насыщена элементами физического и социального риска. А для подростка очень важно - проверить себя с точки зрения риска: могу ли я? Поведение сразу окрашивается в романтические тона, проступок приобретает черты благородной мести против несправедливости мира.
5. В криминальной субкультуре подросток быстрее получает сексуальный опыт, который имеет в этом возрасте скорее символическое значение. Наслаждаться сексом человек начинает позже, для подростка важнее, что «это» у него уже было.
6. Криминальная субкультура активно использует символику и атрибутику, что для подростков очень важно, ведь большая часть их поступков носит символический, знаковый характер. Подросток не просто совершает действие, этим действием он предъявляет миру сам факт своего существования, сигнализирует о своих желаниях, интересах, потребностях.

Что касается проблем десоциализации в тоталитарных сектах, то тут приоритет остается за западными социальными психологами. **Р. Лифтон выделял 8 основных механизмов, позволяющих сектантам десоциализировать своих адептов.** К их числу относятся:

1. Контроль окружения, который предусматривает регулирование общения и селекцию информации.
2. Мистическое манипулирование, означающее придание всем культовым институтам атмосферы великой тайны и божественности.
3. Требование чистоты. Предполагается, что все, лежащее за пределами культа грязно, «духовно невежественно», и, значит, должно игнорироваться адептами.
4. Культ исповеди. Исповедь строится так, что не способствует освобождению от чувства вины, а, наоборот, способствует нагнетанию этого чувства.
5. «Святая наука». Догмы культа объявляются абсолютной, полной и вечной истиной, что поднимает их на «священный уровень». Любая информация, которая противоречит этой истине, объявляется враждебной.

6. «Зарядка языка». Тщательно разрабатывается и развивается специальная терминология, которая позволяет быстро и упрощенно отвечать на любые сомнения и затруднительные вопросы.
7. Доктрина выше личности. Предполагается, что личный опыт не в состоянии опровергнуть факты в том виде, как они преподносятся доктриной.
8. Освобождение от существования. Проводится четкая грань между теми, чье право на существование может быть признано, и теми, кто такого права не имеет.

Доказано, что пребывание в тоталитарных сектах не просто десоциализирует личность.

Происходит множественное разрушение личностных механизмов, разрушение навыков социального поведения. К числу таковых принято относить:

1. Ослабление воли и потеря контроля над собственной жизнью.
2. Развитие зависимости и возвращение к поведению, подобному детскому (регресс в инфантильность).
3. Потеря непринужденности и чувства юмора.
4. Неспособность организовать близкие отношения вне культа.
5. Ухудшение физического состояния: пищеварительные расстройства, головные боли, нарушения состояния кожи.
6. Ухудшение психического состояния: тревожность, галлюцинации, дезориентация, расщепление личности.

3.3. Проблема социальных установок

Итак, мы рассмотрели проблемы социализации и десоциализации личности. Однако, до сих пор, мы «двигались» со стороны группы. Теперь настало время оценить процесс со стороны самой социализирующейся личности. Поэтому разговор теперь пойдет об установках личности, через которые усваиваются нормы и ценности группы. При исследовании личности в социальной психологии важнейшее место занимает проблема социальной установки. Если процесс социализации объясняет, каким образом личность усваивает социальный опыт и вместе с тем активно воспроизводит его, то формирование социальных установок личности отвечает на вопрос: как усвоенный социальный опыт преломлен личностью и конкретно проявляет себя в ее действиях и поступках? Только при условии изучения этого механизма можно решить вопрос о том, чем же конкретно регулируется поведение и деятельность человека. Для того чтобы понять, что предшествует разворачиванию реального действия, необходимо прежде всего проанализировать потребности и мотивы, побуждающие личность к деятельности. В общей теории личности как раз и рассматривается соотношение потребностей и мотивов для уяснения внутреннего механизма, побуждающего к действию. Однако при этом остается еще не ясным, чем определен сам выбор мотива. Этот вопрос имеет две стороны: почему люди в определенных ситуациях поступают так или иначе? И чем они руководствуются, когда выбирают именно данный мотив? Понятие, которое в определенной степени объясняет выбор мотива, есть понятие социальной установки.

3.3.1. Определение понятия

Строго говоря, проблему установок впервые начинают изучать в немецкой психологии, причем достаточно давно – в конце XIX-го века. В советской психологии установки активно изучались, прежде всего, в тбилисской школе психологии, сложившейся вокруг Д.Н. Узнадзе. Выпускник Лейпцигского университета, он хорошо усвоил основные положения немецкой школы психологии. Многие разработки зарубежных психологов тщательно проверялись в тбилисской школе. Кроме того, понятие «установки» часто использовалось для скрытого существования бессознательного, отношение к которому в официальной советской психологии было настороженным. Кроме того, взгляды грузинской школы психологии выступали своеобразным примирительным началом в отечественной психологии советского периода. Московская школа делала упор на категории «деятельность», ленинградская школа – на категории «личность». Тбилисская школа успешно объединяла «деятельность» и «личность» через категорию «установка».

Первоначально у Узнадзе начиналось все с интереса к психофизической установке. Был проведен ряд экспериментов, доказавших реальность существования данной категории. Интерес к проблеме «социальной установки» возникнет много позже, уже после смерти самого Узнадзе. Трудami его учеников было сформулировано следующее определение. **Социальная установка – это внутренняя позиция личности, предрасположенность личности действовать определенным образом по отношению к социальному окружению, к отдельным объектам социальной среды.** Факт существования социальных установок закреплён в нашей речи в виде определенных словесных формулировок. Например, Петров не поедет на рыбалку, он не любит рано вставать в выходные дни. В тбилисской школе считается, что социальная установка является одним из первичных элементов, определяющих структуру и направленность психики человека. Внешнее совпадение терминов «установка» и «социальная установка» приводит к тому, что иногда содержание этих понятий рассматривается как идентичное. Тем более что набор определений, раскрывающих содержание этих двух понятий, действительно схож: «склонность», «направленность», «готовность». Вместе с тем необходимо точно развести сферу действия установок, как их понимал Д.Н. Узнадзе, и сферу действия «социальных установок».

Уместно напомнить определение установки, данное Д.Н. Узнадзе: «Установка является целостным динамическим состоянием субъекта, состоянием готовности к определенной активности, состоянием, которое обуславливается двумя факторами: потребностью субъекта и соответствующей объективной ситуацией». Настроенность на поведение для удовлетворения данной потребности и в данной ситуации может закрепляться в случае повторения ситуации, тогда возникает фиксированная установка в отличие от установки ситуативной. На первый взгляд как будто бы речь идет именно о том, чтобы объяснить направление действий личности в определенных условиях. Однако при более подробном рассмотрении проблемы выясняется, что такая постановка вопроса сама по себе не может быть применима в социальной психологии. Предложенное понимание установки не связано с анализом социальных факторов, детерминирующих поведение личности, с усвоением индивидом социального опыта, со сложной иерархией детерминант, определяющих саму природу социальной ситуации, в которой личность действует. Установка в контексте концепции Д.Н. Узнадзе более всего касается вопроса о реализации простейших физиологических потребностей человека. Она трактуется как бессознательное, что исключает

применение этого понятия к изучению наиболее сложных, высших форм человеческой деятельности. Это ни в коей мере не принижает значения разработки проблем на общепсихологическом уровне, так же как и возможности развития этих идей применительно к социальной психологии. Такие попытки делались неоднократно. Однако нас интересует сейчас различие в самих основаниях подхода к проблеме в школе Д.Н. Узнадзе и в ряде других концепций, связанных с разработкой аналогичной проблемы.

Сама идея выявления особых состояний личности, предшествующих ее реальному поведению, присутствует у многих исследователей. Прежде всего, этот круг вопросов обсуждался И.Н. Мясичевым в его концепции отношений человека. Отношение, понимаемое «как система временных связей человека как личности-субъекта со всей действительностью или с ее отдельными сторонами», объясняет как раз направленность будущего поведения личности. Отношение и есть своеобразная преддиспозиция, предрасположенность к каким-то объектам, которая позволяет ожидать раскрытия себя в реальных актах действия. Отличие от установки здесь состоит в том, что предполагаются различные, в том числе и социальные объекты, на которые это отношение распространяется, и самые разнообразные, весьма сложные с социально-психологической точки зрения ситуации. Сфера действий личности на основе отношений практически безгранична.

В специфической теоретической схеме эти процессы анализируются и в работах Л.И. Божович. При исследовании формирования личности в детском возрасте ею было установлено, что направленность складывается как внутренняя позиция личности по отношению к социальному окружению, к отдельным объектам социальной среды. Хотя эти позиции могут быть различными по отношению к многообразным ситуациям и объектам, в них можно зафиксировать некоторую общую тенденцию, которая доминирует, что и представляет возможность определенным образом прогнозировать поведение в неизвестных ранее ситуациях по отношению к неизвестным ранее объектам. Направленность личности сама по себе может быть рассмотрена также в качестве особой преддиспозиции - предрасположенности личности действовать определенным образом, охватывающей всю сферу ее жизнедеятельности, вплоть до самых сложных социальных объектов и ситуаций.

Такая интерпретация направленности личности позволяет рассмотреть это понятие как однопорядковое с понятием социальной установки. С этим понятием можно связать и идеи А.Н. Леонтьева о личностном смысле. Когда в теории личности подчеркивается личностная значимость объективных знаний внешних обстоятельств деятельности, то этим самым ставится вопрос также о направлении ожидаемого поведения (или деятельности личности) в соответствии с тем личностным смыслом, который приобретает для данного человека предмет его деятельности. Не вдаваясь сейчас в подробное обсуждение вопроса о месте проблемы установки в теории деятельности, скажем лишь, что предпринята попытка интерпретировать социальную установку в этом контексте как личностный смысл, «порождаемый отношением мотива и цели». Такая постановка проблемы не исключает понятие социальной установки из руслу общей психологии, как, впрочем, и понятия «отношение» и «направленность личности». Напротив, все рассмотренные здесь идеи утверждают право на существование понятия «социальная установка» в общей психологии, где оно теперь соседствует с понятием «установка» в том его значении, в котором оно разрабатывалось в школе Д.Н. Узнадзе. Поэтому дальнейшее выяснение специфики социальной установки в системе социально-психологического знания можно осуществить,

лишь рассмотрев совсем другую традицию, а именно: традицию становления этого понятия не в системе общей психологии, а в системе социальной психологии.

В западной социальной психологии схожие проблемы начинают разрабатываться в начале XX-го века. Речь идет о таком понятии как аттитюд. Заметим, что в отечественных публикациях 1960 – 1970-х годов использовалось написание аттитюд. И так, в 1918 году начинается выпуск серии работ под общим названием «Польский крестьянин в Европе и в Америке». Идея этого развернутого исследования принадлежала ученому Чикагского университета У. Томасу. Для большей надежности и валидности результатов из Польши был приглашен Ф. Знанецкий. В рамках данного научного проекта впервые и вводится понятие аттитюд. Томас и Знанецкий раскрывают данный термин следующим образом. **Аттитюд – это определенное состояние сознания и нервной системы, организованное на основе предшествующего опыта, выражающее готовность к реакции и оказывающее направляющее и динамическое воздействие на поведение личности.**

Как мы видим, **в терминах «социальная установка» и «аттитюд» есть много общего, но встречаются и различия.** Перечислим их.

Во-первых, в определение аттитюда включено «состояние нервной системы», чего нет в установке.

Во-вторых, аттитюд формируется «на основе предыдущего опыта», в то время как социальную установку можно сформировать и с помощью пропагандистских усилий, с помощью усилий СМИ.

В-третьих, аттитюд более глобален и потому более неопределенен в своих управляющих усилиях.

Мы не будем в данном учебном пособии воспроизводить те теоретические споры, которые ведутся в отечественной социальной психологии по поводу соотношения категорий «социальная установка» и «аттитюд». Скажем только, что, с определенной долей условности, их можно использовать и как синонимы. Вообще-то считается, что две указанные категории органически соединяются в диспозиционной концепции регулирования социального поведения личности, предложенной В. Ядовым. В этом случае, **диспозиция есть результат соединения потребности и ситуации ее удовлетворения, выражающее готовность к действию.** Поскольку диспозиции иерархичны, то первому, начальному уровню соответствуют психофизиологические установки, «сет», в зарубежной терминологии. А вот аттитюд – это второй уровень диспозиций. Возникают в ситуациях группового общения и регулируют поступки личности в привычных ситуациях. Два последующих уровня диспозиций и являются собственно социальными установками. Третий уровень диспозиций возникает в ситуациях устойчивой социальной деятельности человека и регулируют поступки, требующих преодоления сопротивления социальной среды. Четвертый уровень диспозиций представлен системой ценностных жизнеориентаций личности. Связаны с жизнью человека, как с некой целостностью, и регулируют целостность поведения, раскрываемого через смысл жизни. Доказано, что в стабильных социумах жизнь человека регулируется, преимущественно вторым и третьим уровнями диспозиций. А вот в обществах,

находящихся в ситуации кризиса, на первое место выходят диспозиции четвертого и первого уровней.

Для того чтобы понять, как формируются установки и в какой мере их можно изменить, обратимся к различным теоретическим подходам, развиваемым в американской психологии.

Теория научения. Основы теории научения были заложены работами К. Ховланда и его сотрудниками в Йельском университете. В соответствии с этой теорией установки приобретаются во многом таким же образом, как и другие привычки. Люди узнают информацию о различных объектах отношений, они также усваивают чувства и ценности, связанные с этими фактами. Так, ребенок узнает, что живое существо, которое он постоянно видит у себя дома, называется собакой и что собаки дружелюбны. В конце концов, ребенок учится любить собак. Итак, ребенок приобретает и знание и чувства. Связанные с объектом установки. Ребенок усваивает все это посредством тех же самых процессов и механизмов, которые контролируют и другие виды научения. Это означает, что основные процессы научения должны быть применимы к формированию установок. Мы можем усваивать информацию и чувства посредством ассоциаций. Процесс ассоциаций может приводить к тем или иным установкам и относительно людей, и относительно вещей. Люди могут научиться чему-нибудь, просто наблюдая за поведением других. Эти другие могут выражать те или иные установки, которые затем принимаются индивидом, являющимся очевидцем данных проявлений. Взгляд на установки, исходя из теории научения, сравнительно прост. При этом люди рассматриваются главным образом как пассивные. Им экспонируются некоторые стимулы, которые в итоге усваиваются посредством ассоциаций, подкрепления или имитации, и этот процесс научения определяет установки личности.

Когнитивное соответствие. Еще одним важным теоретическим подходом при изучении установок является когнитивное соответствие. Такой подход подразумевает, что люди стремятся к согласованности и осмысленности своих знаний. Утверждается, что люди, имеющие несколько мнений или ценностей, которые не согласуются друг с другом, стараются согласовать их. Аналогично этому, если знания являются согласованными и они встречаются с новым знанием, вызывающим несогласованность, они стремятся минимизировать данную несогласованность. Попытка человека самому установить или восстановить когнитивное соответствие является первичным мотивом, лежащим в основе рассматриваемого подхода. Теории когнитивного соответствия имеют дело главным образом с самоубеждением, т.е. с ситуацией, в которой мы сами изменяем свои установки, в противоположность ситуациям, когда кто-то другой пытается изменить их.

Теория баланса является самой ранней в рамках данного подхода. Ф. Хайдер был первым их исследователей, развивающих концепцию когнитивного соответствия с целью объяснить. Как люди рассматривают свои взаимоотношения с другими людьми и окружением. Для простоты Хайдер ограничил свой анализ 2 индивидами: первым (П) и вторым (В) и объектом установки (Х). При этом имеются три оценки:

1) оценка первым индивидом другого;

- 2) оценка первым индивидом объекта установки;
- 3) оценка другим индивидом объекта установки.

В качестве объекта установки может выступать та или идея, какое-нибудь третье лицо или какой-нибудь предмет. Предполагается, что если первому индивиду нравится другой индивид, то установка последнего должна быть такой же, как и у первого. Таким образом состояние сбалансированности должно выглядеть так: П позитивен по отношению к В, П позитивен по отношению к Х, а В точно так же оказывается позитивным по отношению к Х. Если бы эти два индивида имели различные взгляды по данному поводу, тогда можно было бы говорить о несбалансированном состоянии. Можно сказать, что в сбалансированной системе вы согласны с человеком, который вам нравится, или не согласны с человеком, который вам не нравится.

Теория когнитивного диссонанса. Предложенная Л. Фестингером, она исходит из того, что индивид испытывает давление в направлении соответствия. Теория диссонанса рассматривает несоответствие между установками индивида и его поведением. Когнитивный диссонанс определяется как состояние дискомфорта, испытываемое индивидом, когда его поведение не соответствует его установкам. Диссонанс создает психологическое напряжение, и индивид ощущает определенное давление, побуждающее его ослабить это напряжение или избавиться от него. Если индивид не может отказаться от каких-либо своих действий, которые не согласуются с его установками, то основной способ ослабления диссонанса для него состоит в том, чтобы изменить собственные установки. Состояние диссонанса также мотивирует индивида избегать информации, которая может его увеличить. При этом Фестингер отмечал, что люди будут стремиться уменьшить несоответствие между своими установками и поведением только в тех случаях, когда речь идет о важных для них вещах.

В истории исследований установок в западной социальной психологии выделяются четыре периода:

- 1) от введения этого термина в 1918 г. до второй мировой войны (характерная черта этого периода - бурный рост популярности проблемы и числа исследований по ней);
- 2) 40-50-е гг. (характерная черта - упадок исследований по данной проблематике в связи с рядом обнаружившихся затруднений и тупиковых позиций);
- 3) 50-60-е гг. (характерная черта - возрождение интереса к проблеме, возникновение ряда новых идей, но вместе с тем признание кризисного состояния исследований);
- 4) 70-е гг. (характерная черта - явный застой, связанный с обилием противоречивых и несопоставимых фактов) (П. Шихирев, 1979).

Подчеркнем, что мы, действуя исключительно в учебных целях, будем использовать термины «социальная установка» и «аттитюд» как синонимы.

3.3.2. Функции социальных установок

Сегодня в социальной психологии традиционно выделяются четыре функции социальных установок (аттитюдов).

1. Приспособительная функция. Социальная установка направляет индивида только к тем объектам, которые служат достижению его цели. Если я уже успешно взаимодействовал с этим объектом, он удовлетворял мои потребности, у меня мало времени, то нет никаких оснований менять объект удовлетворения потребностей. В качестве примера могу привести случай, рассказанный мне одной из коллег. Отдыхала она летом на Кипре, в группе была пара бизнесменов из Екатеринбурга. В жару, на Кипре, они упорно употребляли в качестве спирного напитка только виски. На недоуменный вопрос, почему же виски, бизнесмены ответили просто: «Мы знаем, что виски – это здорово. А экспериментировать с кипрским вином мы не хотим, вдруг оно нам не понравится».

2. Функция знания. Социальная установка дает упрощенные указания относительно способа поведения по отношению к конкретному социальному объекту. Я примерно знаю, как надо взаимодействовать с «бабушками», с «милиционерами», с «продавцами в спортивных магазинах», с «водителями маршруток» и так далее. Конечно, в случае реального контакта, на основе механизма обратной связи, я модифицирую свое поведение в зависимости от индивидуальных реакций партнера.

3. Функция выражения. Социальная установка освобождает индивида от внутреннего напряжения, возникающего из проблемы выразить себя как личность. Наиболее наглядно эта функция представлена у подростков. Столкнувшись с проблемой самовыражения, с проблемой выделения себя из группы, подростки прибегают к использованию внешних атрибутов. Отсюда и обильная косметика, сигарета в руках, бутылка пива, ненормативная лексика. С точки зрения подростка, все это – признаки взрослого человека.

4. Функция защиты. Социальная установка способствует разрешению внутренних конфликтов личности. Если я действую, я уже не колеблюсь, не раздумываю. Само действие снимает внутренне напряжение, снимает внутренний конфликт. Сам процесс действия, процесс соединения субъекта с объектом разрешает многие внутренние проблемы.

3.3.3. Практическое изучение аттитюдов

Впервые появившись в начале XX-го века, аттитюд быстро привлек к себе внимание, прежде всего американских ученых. Уже в 1935 году Г. Олпорт насчитывает 17 определений данного понятия. В некоторых из них термин «аттитюд» фактически сливается с термином «комплекс», предложенным К.Г. Юнгом. После того, как Л. Тёрнстоун предложил первую шкалу для измерения аттитюдов, интерес к проблеме только возрос. Поэтому просто невозможно перечислить все те эксперименты, в которых изучались разнообразные проявления аттитюдов во всевозможных социальных ситуациях. Сосредоточимся на некоторых ключевых моментах.

В 1942 году М. Смит устанавливает трехкомпонентную структуру аттитюда. Компоненты эти достаточно типичны для психологии: - когнитивный, аффективный, конативный (поведенческий). Что это значит? Когнитивный компонент содержит в себе осознание объекта социальной установки. Аффективный компонент включает в себя эмоциональную

оценку объекта, выявляет чувства симпатии или антипатии по отношению к объекту. Конативный компонент содержит в себе модель последовательного поведения по отношению к объекту. В 1944 году все тот же М. Смит предлагает рассматривать расизм как аттитюд и проводит изучение уровня расизма в воюющей американской армии. В итоге было установлено следующее. Когда армия находилась на передовой, вела боевые действия, уровень расизма в войсках падал. В этом случае важнее была совместная деятельность по отпору врагу, а не расовая или этническая принадлежность соседа. Но, когда войска выходили на переформирование и отдых, расистские аттитюды оживали и оказывали свое воздействие на поведение американских солдат.

К числу наиболее популярных экспериментов с аттитюдами относится эксперимент Р. Ла Пьера 1934 года. Ла Пьер, профессор Нью-Йоркского университета в компании с двумя своими ассистентами-китайцами проехал по южным штатам США – узаконенному заповеднику расизма. Посещались гостиницы, всего 252, на предмет возможного размещения в них. В 251 случае отказа не последовало, более того, уровень обслуживания соответствовал всем нормам сервиса. Спустя почти год Ла Пьер написал в эти гостиницы письмо, в котором сообщал, что намерен посетить данный город и просит предоставить возможность разместиться в гостинице с двумя ассистентами-китайцами. Ответ пришел только из 128 гостиниц, но согласие содержалось только в одном из них. 127 ответов содержали решительный отказ. Сложившаяся ситуация получила в социальной психологии название «парадокс Ла Пьера» и поставила под сомнение сам факт существования аттитюдов. Были даны различные толкования этому парадоксу, но, наш взгляд, наиболее убедительное объяснение предложено М. Рокичем. Он считает, что надо различать «аттитюды на ситуацию» - гостиничный клиент; и «аттитюды на социальный объект» - китайцы. Интересно, что во время первой чеченской войны в Москве был воспроизведен эксперимент Ла Пьера. Результаты оказались аналогичны первоисточнику. В то время вышло распоряжение властей о запрете селить чеченцев в московские гостиницы. Два журналиста-брюнета, русские по национальности, сначала звонили в гостиницу и получали жесткий отказ. Однако, когда журналисты оказывались перед стойкой портье, они тут же получали ключи от номера, сопровождаемые, правда, просьбой, никому не говорить, где они живут.

Второе интересное объяснение «парадокса Ла Пьера» предложено американскими психологами Д. Кацом и Э. Стотлендом. Они считают, что в момент контакта китайцев с портье у последнего активизируется когнитивный компонент аттитюда. А вот в момент получения письма на первое место выходит эмоциональный компонент аттитюда, что и включает негативные действия по отношению к китайцам.

Контрольные вопросы для самопроверки

1. Раскройте сложившееся в социальной психологии понимание термина «личность».
2. Что такое «Я - концепция» личности?
3. Перечислите основные механизмы социализации.
4. Что такое институты социализации?

5. Перечислите основные функции социальных установок.

Литература

5. Андреева Г.М. Социальная психология, М., Астек-Пресс, 2006.
6. Аронсон Э. Общественное животное, М., Академия, 1999.
7. Майерс Д. Социальная психология, СПб, Питер, 2009.
8. Столяренко Л.Д. Социальная психология, Ростов-на-Дону, 2006.
9. Лабунская В.А. Социальная психология личности в вопросах и ответах, М., Гадарика, 2000.

Тема 4. ПРОБЛЕМА ГРУПП В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Целевая установка:

- раскрыть сущность понятия «группа» в социальной психологии,
- исследовать основные направления анализа конкретной социальной группы и порядок действий,
- представить характер функционирования социальных ролей и статусов в различных рыночных условиях.

После изучения данной темы слушатели смогут:

- назвать основные характеристики группы;
- объяснить направления анализа группы;
- охарактеризовать репертуар социальных ролей и статусов.

Опорный конспект лекции

В лекции рассматриваются следующие вопросы:

- 4.1. Взаимовлияние группы и личности
- 4.2. Характеристики группы
- 4.3. Процессы взаимовлияния в группах
- 4.4. Проблема функционирования групп

Контрольные вопросы для самопроверки

4.1. Взаимовлияние группы и личности

Проблема групп изучается не только в социальной психологии, но и в ряде других наук. Существует свое понимание группы в педагогике, статистике, социологии, демографии. Но наши подходы сильно разнятся. Так, для статистики существует группа индивидов – любителей черной обуви, а для социальной психологии такой группы нет. Почему так? Для того, чтобы разобраться в этом вопросе, мы должны обратиться к определению понятия «группа».

4.1.1. Когнитивные элементы взаимовлияния

В отечественной социальной психологии существует развернутое определение группы. Именно развернутость отечественного определения данного термина позволяет описать все возможные варианты существования групп. Итак, что такое группа? **Группа – это реально существующее образование, в котором люди собраны вместе, объединены каким-то общим признаком, разновидностью совместной деятельности, или помещены в какие-то идентичные условия и определенным образом осознают свою принадлежность к этому образованию.** Это определение действительно можно считать

удачным. Сюда могут попадать и производственные группы, и этнические группы, и возрастные группы тоже. Особо следует указать на группы, возникающие среди индивидов, оказавшихся в идентичных условиях. Тут следует вспомнить американский фильм «Скорость», в котором рассказывается о людях, чуть было не ставших жертвами террориста. Для социальных психологов важно, что в этом фильме достаточно точно показан процесс формирования единой группы из числа случайно оказавшихся вместе пассажиров.

Возвращаясь к отечественному определению понятия «группа» следует подчеркнуть важность двух ключевых моментов. Во-первых, социальное образование должно быть реальным. Во-вторых, индивиды должны осознавать свою принадлежность к этому образованию. Наглядным примером важности указанных параметров явилась история, случившаяся в Санкт-Петербурге во времена правления А. Собчака. В нашем городе есть небольшая группа больных – около 450 человек – с нарушениями функции почек. Этим индивидам периодически, около одного раза в три недели, делается процедура очистки крови – гемодиализ. Процедура достаточно долгая, болезненная и дорогая. Стоимость одного сеанса стоит около двух тысяч долларов для пациента. Так вот, Собчак решил сэкономить городской бюджет и предложил людям искать себе спонсоров для лечения самостоятельно. Фактически, индивидам сообщили, что через три недели они умрут медленной и мучительной смертью. Если до этого решения люди были наедине со своей болезнью, то теперь они осознали себя группой. Им пришлось создавать инициативный комитет, который вышел на депутатов Законодательного Собрания, пришлось подключать журналистов и т.д. В итоге люди осознали себя единой реальной группой и, мягкое говоря, неумное распоряжение мэра было отменено.

Однажды мы сами стали невольным участником ситуации формирования группы. Возвращаясь из командировки в Ханты-Мансийск, мы совершали пересадку в Екатеринбурге. Лететь в Санкт-Петербург предстояло самолетом из Магадана. Однако, как выяснилось потом, самолет добирался до пункта назначения уже шестые сутки. В итоге мы, небольшая группа пассажиров, присоединившаяся к самолету в Екатеринбурге, почувствовали себя чужими. Люди, пропутешествовав по Сибири шесть суток, сплотились. У кого-то складывались личные симпатии и близкие отношения, у кого-то формировались группы по интересам, у кого-то – деловые связи.

В западной социальной психологии есть свои подходы к пониманию того, что же можно считать группой. Наибольшую популярность получило определение английских когнитивистов Г. Тежфела и Дж. Тернера. Тут **группой считается такое сообщество индивидов, различия между которыми по любому из параметров много меньше различий с любым другим индивидом и члены сообщества сами осознают эту разницу.**

4.1.2. Аффективные элементы взаимодействия

Группа, с одной стороны, определяет объективное место личности в обществе. С другой стороны, группа формирует определенную форму сознания личности. Э. Фромм говорил, что в группе формируется социальный характер. При этом надо помнить, что дале не все черты личности попадают под определение социального характера. **«Социальный**

характер составляет только та совокупность черт характера, которая присуща большинству членов определенной социальной группы и которая появилась как результат общих для всех её членов переживаний и общего жизненного уклада» (Э.Фромм). Принадлежность человека к группе создает у него чувство защищенности и является из базовых механизмов личности. Отечественный социальный психолог Б. Поршнев исследовал последовательность появления социальных чувств и выявил следующую закономерность. Первоначально появляется чувство «Они» - чужие, непохожие, вызывающие страх. Как защита от страха появляется «Мы», некая общность, объединенная любым, не обязательно существенным признаком. И лишь потом из этого «Мы» выделяется хрупкое одинокое «Я». Более поздние исследования показали, что чувство «Мы» - «Они» базируется на двух эффектах. Первый из них – эффект принадлежности к группе «Мы». Он включает в себя два частных эффекта. Во-первых, это эффект сопричастности. Член группы ощущает себя сопричастным проблемам, делам, успехам и неудачам группы. Во-вторых, это эффект эмоциональной поддержки. Член группы ожидает эмоциональной поддержки, сочувствия, сопереживания, помощи от остальных членов группы. Второй же основной эффект, это эффект отмежевания, отстраненности от других: «Они».

В рамках американской социальной психологии были проведены очень наглядные эксперименты, показавшие субъективную значимость для человека самого факта принадлежности к какой-либо из множества существующих групп. В качестве испытуемых специально приглашались индивиды незнакомые друг с другом ранее. Любой опыт предшествующего взаимодействия у них отсутствовал. Экспериментальная группа получала определенное задание и все члены ее работали вместе над его выполнением. Им всегда удавалось задание выполнить. После окончания работы испытуемые оказывались один на один с экспериментатором, который предлагал разделить денежное вознаграждение между участниками группы. Вроде бы поводов для предпочтения одних людей перед другими нет. Но, ученые умышленно одевали перед экспериментом часть группы в зеленые халаты, а часть – в розовые. И вот эти люди, которым, казалось бы, делить было нечего, сразу же распадались на две четкие подгруппы: розовых и зеленых. В последующих сериях экспериментаторы исключили и халаты. Они делили группы по такому фактору как предпочтение углов: тупых или острых; по предпочтению оттенков цвета на картинах и прочих нематериальных признаках. Результат оставался неизменным – люди активно идентифицируют себя с кем-то похожим или хотя бы чуть-чуть похожим.

Такой исследователь как Г. Тежфел модифицировал эксперименты своих американских коллег. Его исследование было немного похожим на их действия, но и более изощренным. В качестве испытуемых приглашались подростки. Им давали некоторое тестовое задание, а потом сообщали подростку, что по результатам он попал в некую группу. В качестве членов группы называли неких вымышленных людей, которые никогда не существовали на свете. Затем подросток выполнял еще одно тестовое задание и ему предлагали поделить вознаграждение. В отличие от американцев, Тежфел заранее составлял определенную матрицу вознаграждений. Составлена она была таким образом, что, если подросток выделял членам «чужой» группы больше денег, то он сам получал большую сумму. Если же он выделял больше денег членам своей группы, то сам он получал гораздо меньшее вознаграждение. И подростки шли на личные материальные потери, но упрямо выделяли больше денег «своим».

Объяснение причины такой привязанности индивида к группе можно найти в работах американского психотерапевта Ирвина Ялома. Он считает групповую идентификацию одним из вариантов психологической борьбы человека с собственным страхом смерти. (Всего таких вариантов пять). Цепочка внутренних рассуждений индивида, по Ялому, строится следующим образом. Если есть люди, похожие на меня, значит мое Я существует не только в моем теле. Мое Я представлено и в других. В тот момент, когда меня не станет, частички подобных мне Я останутся. Значит, часть моего Я останется и после физической смерти моего тела. Подобное объяснение можно принимать, можно оспаривать, но оно достаточно психологичное и отбрасывать его никак нельзя. Понятно, что в других психологических школах могут существовать и другие объяснения феномена групповой идентификации. К слову, и К.Юнг, и Э.Фромм отрицательно оценивали тотальную привязанность индивида к группе, полагая, что зрелая личность опирается исключительно на самое себя. Заметим также, что интенсивная групповая идентичность очень характерна для рядовых членов террористических и экстремистских групп.

4.2. Характеристики группы

Иногда в процессе социально-психологического исследования нам приходится анализировать реальные социальные общности, то есть группы. По каким направлениям должен идти наш профессиональный анализ? Это именно тот вопрос, с которым надо суметь разобраться, особенно начинающему специалисту. Кроме того, возможна ситуация, когда время для исследования ограничено, а результат дать надо. В этом случае плюсом для ученого будет его умение извлекать различные параметры из всего массива данных о группе.

4.2.1. Состав группы

Строго говоря, состав группы – это очень сложная характеристика. Мы можем описывать группу по всему множеству присущих ей параметров. Годится все: уровень образования, этническая принадлежность, социальная страта, возраст, место рождения. Из одной и той же группы опытный экспериментатор всегда сможет выжать массу параметров – было бы умение. При этом показатели состава группы можно варьировать в зависимости от тех задач, которые стоят перед нами в конкретном исследовании.

4.2.2. Структура группы

Когда мы говорим о структуре группы, то это выражение не является абсолютно точным. Фактически речь идет о совокупности подструктур. О каких подструктурах пойдет наш разговор?

Во-первых, о структуре коммуникаций. Кто и с кем в группе общается? Ведь никогда такого не бывает, что все члены группы общаются одновременно. Кто является инициатором коммуникаций? Кто является пассивным реципиентом? Каков характер общения? Какой тип общения преобладает?

Во-вторых, структура власти. В любой всегда существует власть, она всегда распределена между ее участниками. Существуют группы, в которых преобладает структура власти, построенная по вертикали. К числу можно отнести армейские и милицйские подразделения, производственные бригады, а, когда-то – и пионерские отряды. Кроме того, существуют группы, власть в которых построена по горизонтали, на авторитете. И всегда возникает «простой» вопрос: а как соотносится в реальной группе вертикаль и горизонталь? Было бы глупо думать, что одной вертикальной власти достаточно. Вертикаль – слишком неустойчивая конструкция и нынешняя российская реальность в полной мере подтверждает данный тезис.

В-третьих, структура предпочтений. Это именно та проблема, которой занимался в своих работах по спонтанности и социометрии Джейкоб (Яков Леви) Морено. В любой группе, с точки зрения данного подхода, как правило, существует определенный набор социометрических статусов. Рассмотрим их.

1. Звезда – личность, обладающая наибольшей популярностью в группе и получившая наибольшее число выборов от других.
2. Предпочитаемый – индивид, получивший более чем среднее число выборов.
3. Ведомый – член группы, получивший среднее число выборов.
4. Пренебрегаемый (игнорируемый) – человек, получивший мало (один или два) выборов других.
5. Изолированный – индивид, не получивший не одного выбора.
6. Отвергаемый – член группы, получивший отклонения (отрицательные выборы), когда группа прямо указывает, что не желает иметь с ним дело.

В-четвертых, структура эмоциональных отношений. Группа всегда имеет свой эмоциональный фон, в ней всегда есть свои симпатии и антипатии. Кроме того, надо учесть, что иногда в группе появляется генератор эмоционального настроения – индивид, который разогревает группу, задает ей ведущий эмоциональный тон, настрой группы. Надо добавить, что в некоторых группах появляется и центр эмоционального притяжения – человек, к которому идут со своими радостями и горестями, человек, с которым можно безбоязненно обсудить все свои проблемы. Наличие этих двух центров стабилизирует группу, хотя самим индивидам подобная нагрузка дается нелегко.

В-пятых, в группе может возникать и **структура межличностных отношений.** Кто-то вместе учился в школе или в вузе, у кого-то дети ходят в один детский садик или в школу, иногда – в бассейн или в спортивную секцию. Кто-то живет рядом и ездит вместе на метро на работу, кто-то болеет за «Зенит» и ходит компанией на футбол. Эти обстоятельства накладывают свою специфику на групповую деятельность.

4.2.3. Групповые процессы

Такая характеристика как групповые процессы тоже многослойна. Тут также речь идет о множестве групповых процессов. Их несколько.

Во-первых, это процесс групповой дискуссии. Это достаточно интересный процесс. Какие темы обсуждает группа – это же тоже характеризует ее. Автор помнит, что во время обучения в университете мы поехали на военные сборы. В одну из ночей, не помню по каким причинам, один из наших собратьев-психологов отправился спать в палатку к студентам-юристам. Утром он вернулся «с квадратными глазами» и сказал нам: «Ребята! Они всю ночь спорили о двух вещах! Как лучше брать взятки и как не попадаться!». Искрывающая характеристика отечественных «служителей правосудия». Кроме тем дискуссии важна позиция сторон в разворачивающемся споре.

Второй процесс – процесс выработки решений. Очень важно посмотреть – как именно группа выходит на решение. Как это решение принимается? Коллективное ли оно? Или действует принцип: вы поговорили, а я решил. Кто формулирует групповое решение? Всегда ли таким человеком является сам лидер? Следует помнить, что групповое решение всегда отличается сдвигом к риску. Какова степень риска в принятом решении? Ответы на эти вопросы также характеризуют группу.

Третий процесс – это характер реакций группы на санкции общества. Ведь различные группы по-разному реагируют на санкции общества. Кто-то их принимает, а кто-то отвергает, борется с ними. Нынешний директор Института психологии РАН А. Журавлев в конце 1980-х исследовал реакцию научно-исследовательских групп на санкции общества. Допустим, создается такая исследовательская группа перед которой ставится задача конструирования нового вертолета. Очень скоро проект вертолета перемещается на второй, а то и на третий план, а люди начинают ходить на работу только для того, чтобы общаться. А когда общество, не получив в оговоренный срок свой проект, начинает применять к исследователям санкции, указанная группа «встает на дыбы». Звучат фразы: «Мы же такие хорошие! У нас такой замечательный коллектив! У нас такие прекрасные отношения!». Сам смысл создания группы утрачивается и индивиды начинают отстаивать свое право на паразитическое существование на обществе.

Четвертый процесс – процесс взаимодействия группы с собственным лидером. Он включает в себя и выдвижение неформального лидера. В некоторых группах лидерская позиция тесно связана с функцией козла отпущения, когда лидер априори объявляется главным виновником всех неудач и промахов группы. В некоторых случаях лидера безоговорочно принимают, а в других группах ему приходится доказывать свое право на лидерство. Поэтому данный процесс также характеризует группу.

Кроме того, характеристиками группы является наличие (или отсутствие) в группе таких процессов как влияние большинства на группу, влияние меньшинства на группу и процесс огруппления мышления. Процесс огруппления мышления будет рассмотрен в восьмой главе нашего учебника. Сейчас же наш разговор пойдет о двух других процессах, значение которых для жизни группы настолько велико, что мы вынуждены вынести их в отдельный подраздел.

4.3. Процессы взаимовлияния в группах

До сих пор мы рассуждали о группе как о некоем целостном субъекте, с едиными ценностями, нормами, требованиями, ожиданиями. Между тем, подобное единство во многом является исключительно декларацией и не отражает социально-психологическую реальность во всей ее полноте. Всегда существуют отдельные звенья внутри группы, отдельные члены группы, которые влияют на остальных, да и на саму группу в целом. Поэтому мы и должны рассмотреть два основных процесса взаимовлияния в группах.

4.3.1. Влияние большинства на группу

Известно, что взрослые психологи часто решают те проблемы, которые не смогли решить в своем детстве. Пионер темы конформизма Саломон Аш происходил из традиционной еврейской семьи. А у евреев есть обычай: в Пейсах выставлять в доме стакан вина как угощение для Бога. Считается, что Иегова посещает каждый еврейский дом и отпивает немного вина из стакана. Маленький Соломон сидел в гостях у своего дяди и спросил, правда ли, что Бог отпивает глоток вина? Дядя ответил: «Да, правда! Ты сейчас сам это увидишь!». И Ашу показалось, что жидкость в стакане качнулась и немного уменьшилась. Получив диплом психолога, он попытался понять – как люди видят то, чего нет? Были разработаны многочисленные разнообразные экспериментальные процедуры. Поскольку они варьировались, мы ограничим свой рассказ лишь одной из примененных процедур.

Сначала формировалась группа испытуемых. Она состояла из шести подставных и одного наивного. Испытуемым предъявлялся экспериментальный материал. Он состоял из одного эталонного отрезка, первоначально – просто кусок веревки, и трех отрезков различной длины: А, В, С. Эталону всегда соответствовал только отрезок В. Остальные были либо больше, либо меньше эталона. В некоторых сериях разница в длине достигала 30%. В первых трех предъявлениях веревок подставные на вопрос о том, какой из отрезков соответствует эталонному, давали правильный ответ. Опрос всегда начинался с подставных и наивный всегда отвечал последним. В первых трех сериях правильными ответами формировалась уверенность наивного испытуемого в правильности восприятия длины отрезков у всех остальных. А вот в четвертом предъявлении подставные начинали вдруг давать неверные ответы. Сохранились фотографии лиц наивных испытуемых в момент опроса. Оно, лицо, выражало крайнее недоумение такими ответами. Тем не менее, примерно 38% наивных испытуемых следовало за группой и повторяло неверный ответ. С. Аш назвал выявленный им социально-психологический процесс конформизмом и заявил, что конформизм является фундаментальным свойством человеческой личности. Сегодня существует множество определений конформизма. Одно из них гласит, что **конформизм – это изменение поведения или мнения под реальным или воображаемым давлением группы. Мы бы от себя добавили, а также под воздействием информации о том, что тот или иной носитель авторитета занимает иную позицию.**

Интерес к конформизму в социальной психологии достаточно велик до сих пор. Поэтому невозможно перечислить все эксперименты, осуществленные и отечественными, и зарубежными коллегами по его изучению. Рассмотрим некоторые из этих исследований.

Во-первых надо вспомнить работы М. Шерифа (США). Для нас не важно, что являлось стимульным материалом. Важно другое. Группа у Шерифа также состояла из шести подставных и одного наивного испытуемых. Но после каждого предъявления стимульного материала Шериф выводил из группы одного подставного и вводил еще одного наивного испытуемого. Казалось бы, что после трех замен большинство в группе будут составлять наивные и группа быстро выйдет на правдивое мнение. Увы, это не так! Шерифу понадобилось совершить 9 – 10 замен, чтобы группа вышла на правильный результат. В этих экспериментах было установлено, что **ложное мнение, однажды возникнув в группе, продолжает в ней циркулировать даже в отсутствие авторов этого мнения.**

Во-вторых, надо вспомнить эксперименты С. Милгрэма 1963-го года. Этого ученого в свое время заинтересовала проблема: как выполняло приказы нацистов население Германии? Ведь активных сторонников фашистских идей было только 10%, а пассивных сторонников – еще 30%. Почему остальные немцы выполняли преступные приказы? Для поиска ответа на эти вопросы был разработан изощренный эксперимент.

В газете было дано объявлении о том, что будет изучаться память человека и приглашались желающие, за определенную плату, принять в нем участие. Когда наивный испытуемый приходил в университетскую лабораторию, тут же появлялся еще один человек, якобы – случайный, а, на самом деле, ассистент С. Милгрэма – актер по профессии. Методом «случайного жребия» распределились роли. Разумеется, всегда выходило так, что наивному выпадала роль экспериментатора, а ассистенту – испытуемого. После этого паре сообщали, что испытуемый должен заучивать некие слова, а затем их воспроизводить. Если он будет совершать ошибки, то его следует наказывать ударами электрического тока. После каждой ошибки сила удара должна нарастать. Отказ от ответа или молчание расценивались как ошибка. Наивного даже сажали в кресло и били током небольшой величины, чтобы он поверил в реальность происходящего. Перед экспериментом С. Милгрэм опросил известных психологов и психиатров, предлагая им оценить предельную величину тока. Одна треть ученых заявила, что люди вообще откажутся от наказания ударами тока, остальные прогнозировали цифры до 100 вольт. Сами наивные испытуемые, когда их спрашивали о том, на какой величине тока они остановятся, говорили о цифре в 140 – 145 вольт. Когда же начинался эксперимент, актер начинал умышленно делать ошибки, а потом пытался вызвать у наивного сострадание. Он говорил о том, что у него больное сердце, сообщал о своем желании прекратить эксперимент, в конце концов, просто лежал на столе и тихо хрипел. Понятно, что в реальности удары током не наносились и это была всего лишь талантливая провокация. Тем не менее, наивные испытуемые выходили на своих пультах на величины в 400 – 450 вольт. Следовательно, обычные люди готовы быть жестокими.

С. Милгрэм варьировал свой эксперимент, для того, чтобы выявить факторы, повышающие индивидуальную жестокость. Таковыми оказались следующие.

Во-первых, авторитет самого Милгрэма. В тех сериях, где на наивного испытуемого воздействовал он сам, уровень жестокости был выше. Если же рядом с наивным стоял другой ассистент, опыт прекращался на меньшей величине тока.

Во-вторых, характер обязательств. Если наивный испытуемый заключал письменный контракт, то он выходил на большие цифры в вольтах. Если договоренность была устной, эксперимент прекращался раньше.

В-третьих, одежда. Если на наивном испытуемом была его собственная одежда, он сильнее сопротивлялся давлению экспериментатора. Если же испытуемого одевали в белый медицинский халат, то уровень его жестокости возрастал – фирменная одежда обезличивает человека, он теряет чувство своей индивидуальности.

Надо сказать, что для наивных испытуемых участие в эксперименте С. Милгрэма не прошло бесследно. Некоторым из них пришлось пройти лечение у психологов и даже у психиатров. Психологическое сообщество до сих пор неоднозначно оценивает эти эксперименты. Многие социальные психологи осуждают уже покойного Милгрэма за их проведение. Вместе с тем следует уточнить, что этот эксперимент был повторен в десятке самых разных по этнокультурному типу стран и везде результаты оказались одинаковыми и повторяющимися первоначальное исследование.

В-третьих, внес свой вклад в исследование конформизма и отечественный психолог, академик А.В. Петровский. Работами его лаборатории было установлено, что уровень конформности индивида прямо связан со сроком существования группы. На начальных этап функционирования группы, когда индивиды еще слабо знакомы друг с другом, уровень конформизма достаточно высок. Однако, **чем дольше существует группа, тем устойчивее оказывается индивид к групповому давлению.** Такие результаты имеют логическое объяснение, ведь вначале мы слабо знаем своих партнеров по группе. Однако длительный контакт приводит нас к более ясному пониманию личностных особенностей партнера, к пониманию его слабостей и его сильных сторон.

В-четвертых, упомянем работы английского социального психолога-когнитивиста Г. Тежфэла. В начале 1970-х годов он воспроизвел в Великобритании исследовательские процедуры С. Аша. Почти все было так, как в пионерских исследованиях по конформизму. Почти, кроме состава самих групп испытуемых. Тежфэл сформировал три исследовательские группы. В первом случае это были белые студенты, «не имеющие проблем с полицией». Во вторую группу входили белые студенты, «имеющие проблемы с полицией». В третью – цветные студенты, преимущественно, выходцы с островов Карибского моря. (Доля негров, цветных, арабов, азиатов в то время в населении страны была крайне низка). В итоге выяснилось, что и цветные студенты, и белые студенты, имеющие проблемы с полицией, имеют высокие показатели по уровню конформизма. А вот в первой группе, в которую входили белые студенты, не имеющие проблем с полицией, конформистами оказались лишь 8% испытуемых. После этих экспериментов Тежфэл сделал закономерный вывод о том, что **социальная уязвимость человека и высокий уровень нетерпимости к инакомыслящим в социуме способны повышать уровень человеческого конформизма.**

4.3.2. Влияние меньшинства на группу

Честь открытия этого феномена также принадлежит С.Ашу. В ряде серий своих экспериментов по конформизму он просил одного из подставных давать правильный

ответ даже тогда, когда остальные подставные начинали давить на наивного испытуемого. И, интересное дело! Эффекта конформизма в этих сериях не наблюдалось! Получив поддержку хотя бы одного человека, наивный испытуемый начинал сопротивляться давлению группы. Заметим, в скобках, что правители тоталитарных, авторитарных и откровенно диктаторских режимов – хорошие интуитивные психологи. Придумывая себе врагов, они никогда не сообщают о случаях реального сопротивления их власти. Такое сообщение для них – смерти подобно.

Хотя приоритет выявления факта способности социального меньшинства оказывать влияние на группу принадлежит С.Ашу, речь сейчас пойдет о другом крупном социальном психологе – С. Московичи. Именно в его исследовательском проекте был твердо подтвержден факт такого влияния, были отработаны факторы, повышающие степень влияния меньшинства на группу. И, главное, введены все необходимые категории. Итак, что такое социальное меньшинство? Это – один человек или малая, меньше половины, часть группы, имеющая свою позицию и не обладающая властью, авторитетом или престижем для распространения своей точки зрения.

Теперь обратимся к изящной процедуре основного экспериментального исследования. Набирается группа испытуемых численностью в 6 человек, двое из которых – подставные, а четверо – наивные. Затем публично, то есть в присутствии всей группы, у каждого из испытуемых проверяют, по специальным таблицам, правильность цветоощущения. Выясняется, что с восприятием цвета у всех все в норме. Затем, опять же, публично, каждому предъявляют некий одноцветный слайд (квадратик) на белом фоне. Задача испытуемого: вслух назвать цвет и определить его интенсивность по шкале от +1 до +6. **Всегда предъявлялся квадратик зеленого цвета, но подставные упорно именовали его голубым!!!** В реальности такая ошибка возможна, спектры волны зеленого цвета и волны голубого цвета отстоят друг от друга не очень далеко. Вероятность такой ошибки при таком количестве проб и такой численности группы составляет 0,25%. Однако, когда наивные испытуемые начинали давать свои ответы, они поддавались влиянию меньшинства и называли зеленый слайд голубым в 8,45% случаев. Этот показатель наглядно свидетельствует о том, что меньшинство влияет на группу.

После проведения основного исследования в эксперименте наступила некоторая пауза, которая оказалась полезной для Московичи и его сотрудников. Дело в том, что и наивные испытуемые, и подставные учились вместе в одном вузе. Так вот, встретив подставного, наивные всегда его останавливали и начинали обсуждать ход эксперимента, высмеивали ответы подставных, обсуждали с ними свои чувства. Так был выявлен эффект инакомыслящего, сформулированный Московичи следующим образом. **Позиция инакомыслящего может осуждаться или высмеиваться, сам он может подвергаться давлению и репрессиям, но она всегда привлекает внимание, запоминается.**

В ходе ряда последующих экспериментов С.Московичи выявил факторы, способные увеличить степень воздействия социального меньшинства на группу. Во-первых, и это самый главный фактор, жесткая фиксация исходной позиции и последовательное ее отстаивание. Слайд может быть только голубым и остается голубым всегда. Во-вторых, это наличие у меньшинства собственного лидера. Большинство приписывает такому

индивиду принципиальность, убежденность, веру в свою правоту. В тех сериях, где у меньшинства не была лидера, его, меньшинства, позиция расценивалась как каприз, обусловленный случайными обстоятельствами. В-третьих, самостоятельное использование меньшинством невербальных атрибутов власти. О чем идет речь? В пространстве любого помещения, в любой социальной ситуации всегда есть точки, заняв которые, вы контролируете все пространство, получаете преимущество. Не случайно, например, в царской России преподаватель всегда вел занятия с кафедры, с возвышения. Элементарный принцип курятника, кто выше всех сидит, тот и самый главный. Не случайно в таком специфическом сообществе как заключенные в камерах тоже существует своя иерархия пространства.

4.4. Проблема функционирования групп

В заключительном разделе нам следует обсудить проблему реального функционирования реальных групп. Это достаточно сложный для лектора (автора учебного пособия) вопрос. Многие аспекты социальной психологии настолько тесно переплетены, что перед нами очень часто вставал вопрос о том, куда следует отнести разговор, например, о тех же групповых нормах. С одной стороны, нормы – это важная составная часть процесса функционирования группы. Но, с другой стороны, нормы столь же тесно связаны и с социально-психологическими проблемами межличностного взаимодействия. В итоге, мы пришли к выводу, что, как это не печально, но некоторые вопросы нам придется рассматривать в нескольких главах нашего учебно-методического пособия.

4.4.1. Групповые нормы

Что такое групповые нормы? В социальной психологии используется следующее развернутое определение. **Нормы – это совокупность правил и требований, выработанных реальной группой и играющая роль средства регуляции поведения членов данной группы, характера их взаимоотношений, взаимодействия и общения.** Для проблематики данной главы важно подчеркнуть то обстоятельство, что групповые нормы могут иметь два значения. Во-первых, норма, в широком смысле, есть некий эталон должного. Во-вторых, норма – это некие узкие правила, которые обеспечивают стабильность существования и развития группы. Особо интересные примеры, подтверждающие такую двойственность норм, мы находим в русской истории.

Например, специалисты утверждают, что о готовящемся восстании декабристов в Петербурге знали многие. Знали даже некоторые великие князья, члены царской семьи. Но, дворянство – слишком малочисленная группа, зажата между народом и царской бюрократией. Поэтому кодекс чести дворян запрещал доноительство. В итоге, о готовящемся восстании донес англичанин на русской службе Шервуд – у него не было русского понятия о чести.

Во время восстания матросов на крейсере «Очаков» практически все офицеры корабля были убиты, кроме лейтенанта Петра Шмидта, который взял командование кораблем на себя. Восстание было подавлено, Шмидт приговорен к расстрелу. Однако приговор в течение двух лет не могли привести в исполнение. Военно-морские офицеры

отказывались возглавить расстрельную команду. И дело вовсе не в революционных настроениях на флоте. Напротив, военные моряки были наиболее промонархически настроены среди русского офицерства. Дело в профессиональной чести. Моряк должен бороться за жизнь своего корабля до самого последнего момента. Поэтому, с точки зрения морского офицерства, оставшись единственным офицером на «Очакове», Шмидт поступил правильно, когда возглавил команду – тем самым он спасал корабль. Расстрельную команду, в итоге, возглавил мичман, грек по национальности.

Если мы обратимся к истории Франции, то там тоже можно найти интересный пример, иллюстрирующий силу групповых норм. Приговоренных к смерти, как известно, казнят лишь однажды. Когда во время Первой Мировой войны французы арестовали Мату Хари, она была обвинена в шпионаже в пользу Германии и приговорена к расстрелу. Но, французы галантная нация. Из двенадцати солдат расстрельного взвода на поражение стрелял лишь один. Остальные – либо по конечностям, либо мимо женщины.

Нормы приобретаются членом группы двумя способами. Во-первых, конвенционально – в результате договора или сделки. Во-вторых, авторитарно – навязываясь индивиду. В последнем случае считается, что групповые нормы существуют априорно и имеют надчеловеческое содержание. Принимая нормы, индивид сочленяется с существующей нормативной системой группы и тем самым интегрируется в групповую жизнь. Обращает на себя внимание тот факт, что норма может быть, одновременно, с одной стороны – функциональной для группы, с другой стороны – дисфункциональной для индивида. Для иллюстрации этой двойственности можно привлечь образ Бузыкина, созданного О. Басилашвили в фильме Г. Данелия «Осенний марафон». Вместе с тем, в большинстве случаев, все-таки следование нормам приводит индивида к повышению его социального статуса. В свою очередь, носитель высокого статуса получает определенные награды.

Сегодня установлена связь между статусом индивида и его приверженностью к групповым нормам. Точно известны следующие закономерности:

1. Высокостатусный участник группы больше склонен соблюдать групповые нормы, чем его низкостатусный собрат.
2. Высокий статус в группе обеспечивается полным согласием с групповыми нормами.
3. В отдельных ситуациях наибольшую приверженность групповым нормам демонстрирует субъект, занимающий вторую по степени престижности позицию в группе.
4. Высокостатусному субъекту может быть позволено отклонение от групповых норм в попытке способствовать достижению групповой цели.

4.4.2. Групповые символы

Исследования современных социальных психологов показывают, что группы, имеющие длительный опыт существования, всегда используют в своем функционировании опору на некие символы. Символ не просто включен в групповую жизнь, это слишком простое понимание вопроса. Часто символ задает и цель, и смысл, и тактику существования группы. Однако нам надо определиться с тем, что скрывается за термином «символ».

Ответов на этот вопрос много, подчас они запутанны и весьма туманны. В качестве рабочего мы предлагаем следующее определение. Символ – это особая коммуникационная модель, интегрирующая индивидуальные сознания в единое смысловое пространство группы. Данное определение функционально и позволяет нам дальше продвигаться в вопросе реального существования реальных групп.

Что группа может использовать в качестве своего символа? Практика дает простой ответ: все, что угодно. В роли символов может выступать стиль одежды и отдельные ее детали. Например, поклонники рок-музыки иногда подражают гитаристу Р.Блэкмору и носят на голове черную шляпу в стиле «охотник за ведьмами», пришедшую к нам из времен инквизиции. В роли символов могут выступать флаги, цветовая гамма предметов, значки, браслеты, определенные мелодии, татуировки, слова и словосочетания. Например, у герцогов Мальборо, к числу которых принадлежал знаменитый У. Черчилль, старшему сыну делают на груди татуировку в виде фамильного герба.

Почему группа активно эксплуатирует символику? Дело в самой природе символа. С одной стороны, он обеспечивает единство членов группы, осознание индивидами этого единства, сплачивает группу. С другой стороны, символ сигнализирует членам других групп, что носитель символа находится под защитой определенной группы. С третьей стороны, символ воздействует на своего носителя, предопределяя его поведение, направляя действия индивида в нужную сторону. В том числе, и к сверхпоступкам, то есть к тем поступкам, которые связаны с риском для жизни. Вспомним фильм К. Тарантино «Криминальное чтиво». В нем рассказано и о боксере, в семье которого символом единства служили золотые наручные часы, сделанные еще на рубеже 19 и 20 веков. Эти часы переходили от мужчины к мужчине и им владели уже четыре поколения. Боксер восстал против своего мафиозного (сатанинского?) босса и отказался сдавать поединок. Бой завершается победой героя, но мафия же поставила на тотализаторе на его поражение. Боксер вынужден бежать прямо из раздевалки. Однако при побеге его подружкой были забыты часы. И вот герой Б.Уиллиса возвращается в брошенную квартиру, чтобы забрать простой символ своей семьи. Возвращается, отлично зная, что его ждут подручные мафиози. Символ оказывается значимее страха смерти.

В некоторых группах, например, хиппи, приверженность символам связана и с гендерным аспектом. Чем выше мужчина-хиппи поднимается по групповой иерархии, тем больше он нагружается символикой. (Сравните с положением шамана в примитивных сообществах. Шаман тоже нагружается символикой.) Высокопоставленная женщина хиппи, напротив, от групповой символики освобождается. Изобилие символики характерно для девочки – новичка в системе хиппи («пионерки»).

Символы могут нести в себе информацию и о месте группы в системе других групп, а также и информацию о месте индивида в групповой иерархии. Достаточно вспомнить армейские или милицмейские знаки различия. Американские социальные психологи установили, что чем жестче, чем унизительнее для индивида процедуры, дающие право пользоваться групповыми символами, тем выше ценится членство в таких группах. Так, Джордж Буш-старший, бывший президент США, в юности стал членом масонской ложи «Череп и кости». Обряд посвящения заключался в том, что Бушу пришлось провести ночь

полностью голым в гробу, наполненному могильной землей вперемешку с человеческими костями. При этом сам гроб был обит черной материей, находился в черной комнате без окон, а лежать пришлось всю ночь без света. Так вот Буш, боевой летчик Второй Мировой войны, пишет, что «ощущения были самыми волнующими в его жизни». Однако он выдержал испытание до конца, что позволило ему пользоваться поддержкой масонов всю свою жизнь.

Чем сильнее группа, чем выше ее групповое единство, тем жестче наказание для индивида, посмевшего оскорбить групповой символ. Так, во время войны во Вьетнаме, американский певец Дин Рид, находясь на гастролях в Чили, совершил следующий публичный акт. Он принес к посольству США в Сантьяго тазик с водой и выстирал на глазах журналистов американский флаг. Как только Рид оказался в Соединенных Штатах, он сразу же был арестован и приговорен к двум годам тюрьмы за оскорбление государственного символа.

Лишение индивида права пользоваться групповой символикой может использоваться группой как мера наказания и как механизм, усиливающий групповое единство. Как правило, такое наказание осуществляется публично. Например, в царской России, лишение дворянского титула производилось палачом, который на глазах публики ломал над головой провинившегося шпагу. (В Петербурге такой акт происходил на Семеновском плацу – в районе нынешнего ТЮЗа). Можно вспомнить, что и в современных армиях разжалование тоже происходит публично, перед строем равных по званию.

Индивид не всегда может отказаться от групповой символики добровольно. В некоторых, внешне демократичных группах, это приводит к последующим конфликтам с другими членами группы. Так, в системе хиппи добровольный отказ от символики доступен только женщинам. Мужчина-хиппи, добровольно отказавшийся от символики, обязательно будет вынужден дать объяснения своей бывшей группе, которая может его и наказать. Особенно трудно это будет сделать лидеру в системе хиппи, даже если он и не порывает с движением детей-цветов.

4.4.3. Классификация групп по Г. Андреевой

В отечественной и в зарубежной психологии существует множество различных способов классификации социальных групп. Не все из них следует признать удачными. Еще во времена существования СССР Г. Андреева предложила свой вариант, который, с незначительными изменениями и уточнениями, используется до сих пор. В его основе лежат формы жизнедеятельности группы. При этом сама Андреева признает, что ее классификация вовсе не описывает всего множества существующих групп.

Итак, **исходным уровнем является деление групп на реальные и условные**. Поскольку реальные группы далее классифицируются, а условные нет, давайте уточним, какую группу можно считать условной. Ни в психологическом словаре, ни в работах Андреевой нет никакого определения условных групп. Поэтому мы предлагаем считать таковыми некие социальные сообщества, которые могли бы существовать, поскольку имеют общий

признак. Например, к числу условных групп можно отнести группу ученых США – лауреатов Нобелевской премии. Понятно, что в реальной жизни такая группа отсутствует, но создать ее можно.

На следующем уровне Андреева делит реальные группы на естественные и лабораторные. К числу лабораторных групп относятся социальные группы, созданные для экспериментов. Сам смысл их существования, способ существования и срок заданы исследовательскими целями. Конечно, существует вероятность перерождения подобных групп в реальные, однако нам такие случаи не известны.

Естественные социальные группы делаются Андреевой на **большие и малые**. В последних публикациях Л. Столяренко предлагается обсудить возможность существования и неких средних групп. Однако расшифровка понятия, критерии выделения социальной общности при этом не даются, поэтому возможность существования таких групп остается пока теоретически не проработанным вопросом.

К числу больших групп Г.Андреева относит **организованные (партии, профсоюзные движения, религиозные общины) и неорганизованные группы (молодежь, крестьянство)**. При этом она сама оговаривается, что критерий организованности является достаточно слабым признаком и всегда применяется с определенной долей условности. Критики классификации Андреевой из числа отечественных ученых предлагают на этом этапе вводить деление групп на официальные (формальные) и неофициальные (неформальные).

В малые группы в схеме Андреевой **включены два вида групп**. Один из них именуется **становящейся группой**. С наименованием второго вида малых групп существует определенная неразбериха. В первых изданиях своего учебника по социальной психологии Г.Андреева использовала термин **«коллектив»**. Идеологическая сумятица периода конца 1980-х – начала 2000-х привела к появлению термина **«развитые группы»**. Сейчас полноправно используются оба термина, хотя, на наш взгляд, термин «развитые малые группы» лучше описывает современную нам социально-психологическую реальность. Отечественные критики схемы Андреевой именно на этом уровне предлагают дополнить классификацию делением на «группы членства» и «референтные группы».

К числу не попадающих в предложенную схему сама Андреева указывает на два вида групп. Во-первых, это **диффузная группа**, например, зеваки на месте автомобильной аварии или на пожаре. Границы такой группы размыты, выраженных лидеров нет, членство в такой группе ничем не обозначено. Во-вторых, **окказиональная группа**, или группа по случаю. К числу таковых можно отнести неорганизованных болельщиков футбольного клуба «Зенит», например. У них уже есть цели, символика, лидеры, однако эта группа, как правило, функционирует только в день игры «Зенита» или, если игра на выезде – за день до игры и день после игры. К числу окказиональных групп можно отнести выпускников любого вуза, проводящих свои встречи через каждые пять лет, например. Тут тоже есть и цели, и лидеры, и смысл, однако срок существования такой группы мал и прерывист.

Контрольные вопросы для самопроверки

1. Укажите два признака, являющиеся ключевыми в социально-психологическом понимании термина «группа».
2. Какие групповые структуры рассматриваются при анализе социальной группы?
3. Какие групповые процессы рассматриваются при анализе групп в социальной психологии?
4. Что такое конформизм?
5. Что такое «эффект инакомыслящего»?

Литература

1. Андреева Г.М. Социальная психология, М., Астек-Пресс, 2006.
2. Шибутани Т. Социальная психология, Ростов-на-Дону, Феникс, 2005.
3. Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкер Р. Социальная психология, СПб, Прайм-Еврознак, 2004.
4. Парыгин Б.Д. Социальная психология, СПб, СПбГУП, 2003.
5. Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие: социально-психологические проблемы, М., МГУ, 1991.

Тема 5. БОЛЬШИЕ ГРУППЫ

Целевая установка:

- раскрыть специфическую сущность отечественного подхода к проблематике больших групп в социальной психологии.,
- усвоить основные направления изучения психологии больших групп в нашей науке,
- рассмотреть порядок анализа основных различий между ними,
- довести сведения об эмпирическом изучении процесса функционирования больших групп в различных рыночных условиях.

После изучения данной темы слушатели смогут:

- назвать основные психологические характеристики отдельных больших групп;
- объяснить феномен существования маргинальных групп;
- охарактеризовать социально-психологический процесс межгруппового взаимодействия.

Опорный конспект лекции

В лекции рассматриваются следующие вопросы:

- 5.1. Большие группы как объект социальной психологии
- 5.2. Эмпирический опыт изучения больших групп
- 5.3. Психологические различия между большими группами

Контрольные вопросы для самопроверки

5.1. Большие группы как объект социальной психологии

Приступая к рассмотрению основной проблематики данной главы, следует подчеркнуть ее исключительно российский характер. Дело в том, что наши зарубежные коллеги, в подавляющем своем большинстве, категорически против включения больших групп в число объектов социальной психологии. С их точки зрения, большие группы должны изучаться социологией и социальной антропологией. В советский период существования отечественной психологии проблематика больших групп была включена в корпус нашей науки. Эта традиция поддерживается до сих пор. Вместе с тем, надо признать, что и новейшие публикации американских психологов несут в себе попытки рассмотрения влияния больших групп на индивидуальные акты поведения. Видимо, процесс сближения двух разных парадигм начался и будет продолжаться. Однако пока, при обсуждении отдельных вопросов данной темы, все же мы будем больше опираться на отечественные разработки.

5.1.1. Когнитивные и эмоциональные аспекты существования больших групп

Начнем с определения термина «большие группы». Сегодня считается, что **большие группы – это такие социальные общности, члены которых, не имея непосредственного общения между собой, опосредованно связаны психологическими механизмами групповой коммуникации.** Оптимисты из числа социальных психологов утверждают, что индивид имеет возможность регулировать свою принадлежность к конкретной большой группе через свой образ жизни. Такое регулирование подразумевает следование определенным нравам, обычаям, традициям. В реальности вопрос решается сложнее, поскольку влияния таких факторов как национальный и социальный характер пока никто не отменял. Кроме того, существуют и внешние признаки, классифицирующие нас как членов гендерных, возрастных, этнических групп. Поэтому вопрос интеграции индивида с конкретной большой социальной группой достаточно сложен и требует специального развернутого изучения.

Когда мы начинаем анализировать психологию членов больших групп, то сначала разговор идет о когнитивных аспектах. Принято выделять теоретический уровень сознания, построенный на тонких рефлексиях, и уровень обыденного сознания, или уровень здравого смысла. **Обыденное сознание многослойно и включает в себя три слоя жизненного опыта.**

Во-первых, это личный опыт, приобретенный в повседневной практической деятельности.

Во-вторых, это обобщенный опыт, полученный в семье или в ближайшей контактной группе. Например, если ваш отец проходил воинскую службу на Кубе или в Монголии, он расскажет вам много такого, о чем не пишут в книгах.

В-третьих, это опыт, приобретенный из искусства и средств массовой коммуникации. На Западе социальные психологи внимательно анализируют и содержание граффити, и тексты популярных песен – они несут в себе непосредственную информацию о настроениях больших групп.

В когнитивном аспекте используется и такое понятие как компонент, он объединяет в себе и теоретический уровень и уровень обыденного сознания. В качестве компонентов психологии больших групп выделяют: мораль, религию, искусство, правосознание, науку, политику, философию.

Когда мы говорим об эмоциональном аспекте психологии больших групп, то тут речь идет о настроениях, о социально-психологическом климате эпохи. Эмоции достаточно динамичны, что создает определенные трудности в их фиксации, особенно методами нашей науки. Принято считать, что ведущим настроением в советском обществе 1920-1940 годов был оптимизм, современную нам эпоху характеризуют больше как эпоху озлобленности и нетерпимости. В целом, эмоциональный настрой большой группы

зависит от ряда факторов. Во-первых, это место данной большой группы среди других больших групп. Во-вторых, это репертуар потенциально доступных членам данной большой группы социальных ролей и качества этих ролей. В-третьих, динамика данного репертуара.

5.1.2. Динамика существования больших групп

Современная социальная психология выделяет три этапа развития больших групп. Данная схема отражает процесс формирования большой группы, как говорится, с нуля.

Типологический этап. Члены группы имеют общие психологические признаки, отражающие их положение в обществе, прежде всего типичный набор социальных ролей и ролевых представлений. Члены большой группы могут пока и не осознавать свои общие потребности и интересы.

Идентификационный этап. Индивиды начинают осознавать свою принадлежность к данной большой группе, идентифицировать себя с ее членами. Возникает групповое самосознание.

Этап солидарности. Члены большой группы начинают осознавать факт наличия общих потребностей и интересов. Вырабатываются сходные социальные установки. Появляется готовность действовать во имя общих групповых целей.

Поскольку групповая динамика сопровождается определенными психологическими изменениями, то приходится говорить и о **факторах, определяющих уровень развития психологии больших социальных групп.**

1. Степень идентификации членов группы. Характеризуется эмпиричностью, очевидностью, непосредственным отражением в сознании членов группы признаков, характеризующих ее как «свою» в отличие от «чужих».
2. Характер внутри- и межгрупповых коммуникаций, сложившиеся общественное мнение. Все это задает критерии оценки большой группой идущих социальных процессов.
3. Социальная мобильность: возможность перехода в более высокостатусные группы.
4. Практика совместных действий членов большой группы, ее общественно-исторический опыт. Социальная память группы.

5.2. Эмпирический опыт изучения больших групп

Для того, чтобы лучше понять различные особенности функционирования больших социальных групп, следует обратиться к эмпирическому опыту их изучения. Мы не будем детально расписывать экспериментальные процедуры. Просто в данном разделе будут затронуты именно те факты, которые наглядно характеризуют психологию как отдельных

членов больших групп, так и данные группы в целом, взятые как как коллективный субъект деятельности.

5.2.1. Основные методы изучения больших групп

К числу основных методов изучения психологии членов большой группы относится метод изучения **системы взаимоотношений индивида и общества**. Характерно, что подобные взаимоотношения изучаются не только в России, но и в США. Подобные исследования очень трудно назвать чисто социально-психологическими, в них присутствует значительная доля социологии и маркетинговых исследований. Собственно говоря, в США очень часто заказчиками подобных разработок являются крупные производительные и торговые фирмы. Результаты отечественных научных поисков неоднородны. В исследовании проведенном под научным руководством академика К. Абульхановой-Славской, говорится о четырех вариантах подобного взаимодействия. В исследовании А. Демидова – о пяти вариантах. Наши американские коллеги также говорят о четырех типах взаимоотношения индивида и общества, но, в отличие от российских специалистов, внутри каждого типа вводят подтипы. Общее число подтипов равно девяти.

Далее следует вспомнить **методы, связанные с лингвистикой**. О чем идет речь?

Во-первых, фонетический состав речи помогает ученым изучать такие большие группы как этносы. Фонетика отражает в себе характеристики того ландшафта, где этнос сложился. В горах, например, воздух разрежен. Поэтому словарь горных этносов состоит из коротких однозначных слов. Снег, например, в зависимости от состояния, может называться 42 словами! Русский этнос сложился в лесостепи междуречья Оки и Волги. Русский язык, поэтому, насыщен шипящими, состоит из длинных многозначных слов.

Во-вторых, речь идет о письменной основе языка. Установлено, что этносы, имеющие буквенную письменность, более открыты к нововведениям, социальным инновациям, у них легче достигается всеобщая грамотность, легче готовить носителей знаний. Эти этносы скорее рационально смотрят на мир. А вот у этносов, имеющих письменность на основе иероглифов, напротив, социальные изменения вводятся с трудом, грамотность ограничена, больше тайных (окультурных) обществ. Рационального в таких сообществах много меньше.

В-третьих, считается, что у этносов со строгой последовательностью слов во фразе более организованный национальный характер, они более организованы и обладают внутренней самодисциплиной. Например, англичанин имеет право сказать только один вариант фразы, описывающей его действие: «I go to the cinema». У русского вариантов много больше. «Я пошел в кино», и «В кино я пошел», и «Пошел я в кино». Смысловая нагрузка фраз меняется, но неорганизованность и необязательность русского остается. Язык действительно отражает психологию большой группы.

Можно говорить и о таком методе изучения психологии членов большой группы как **анализ циркулирующих в этой группе мифов**. Дело в том, что, в норме, миф сплачивает группу, наделяет смыслом само ее существование, в конце концов, просто повышает производительность труда у членов группы. Кроме того, хорошо составленный миф повышает имидж данной группы в глазах членов других групп. Поэтому в практике крупных фирм Запада, США, Японии давно применяется такой прием как составление корпоративного мифа. И, действительно, одно дело сказать, что Иванов, Петров и Сидоров решили обогатиться и начали поставлять на российский рынок шведские пилы. Другое дело рассказать историю о том, что школьники Иванов, Петров и Сидоров пошли в 8-м классе в поход на Карельский перешеек и заблудились. Ночь была холодной, они промерзли, пытались свалить старым топором сухую березу, но у них ничего не вышло. А теперь, повзрослев, они вспомнили о рыбаках, туристах, охотниках, решили им помочь и стали поставлять на российский рынок шведские пилы.

Иногда применяется и **анализ религиозных представлений членов большой группы**. В религиозных представлениях заключено отношение человека не только к миру физическому, но и к миру социальному. Например, если православие, равно как ислам и католицизм считают накопление богатств в земной жизни помехой для жизни загробной, то это сказывается на поведении членов данных больших групп. Не случайно, пока не появился протестантизм, считающий богатство знаком избранности субъекта Богом, никакого капитализма и рынка на Западе не было и быть не могло. Только протестанты и иудеи признают возможность ростовщичества и это зримо заметно на поведении членов данных групп. Мало кто знает, что наиболее богатыми купцами в дореволюционное время были старообрядцы: Морозовы, Рябушинские.

5.2.2. Межкультуральные исследования

Межкультуральные исследования сегодня достаточно популярны и разнообразны. Например, в середине 1990-х годов исследовалось содержание и структура моральных категорий у русских, американцев, финнов и японцев. В итоге оказалось, что русские ближе всего стоят к японцам, а финны – к жителям США. Другим примером межкультурального исследования того же периода была работа, сравнивающая отношение к неудачно разработанному закону у американских полицейских и русских милиционеров. Было установлено четкое поведенческое различие у членов данных больших групп. Американские полицейские, «стиснув зубы» выполняли нелепый закон, а в свободное от работы время боролись за его отмену. Отечественные милиционеры сначала оценивали закон, и, если признавали его нелепым, то попросту его игнорировали. Никаких обращений к начальству при этом просто не поступало.

Примером более интересного и развернутого межкультурального исследования явилась совместная работа социальных психологов России и Германии: Л. Анерт, Т. Майшнер, А. Шмидт, В. Доскин. Они удачно воспользовались особенностями исторического момента. СССР распался на ряд государств, включая Россию. Германская Демократическая Республика была поглощена Западной Германией. И в СССР, и в ГДР на официальном уровне господствовали марксистские техники воспитания детей. Вместе с тем, существовали и национальные техники воспитания: русская и немецкая. Соответственно, ученые задались вопросом: **что побеждает в реальном взаимодействии с детьми – социально одобряемые техники или национально специфичные?**

Были выделены **общие черты социально одобренных техник воспитания**. Во-первых, коллективистская ориентированность. Во-вторых, идея о неполноценности маленького ребенка: ребенок – неправильный взрослый. В-третьих, преувеличенные представления о пластичности детского развития. Что касается **русской культурной модели воспитания детей**, то для нее характерно следующее. Во-первых, особое значение придается развитию эмоциональной сферы. Во-вторых, ребенка воспитывают как члена конкретной семьи, с упором на семейные традиции. В-третьих, большое значение придается проблеме искренности человеческих отношений. В **немецкой же культуре** господствуют другие принципы. Во-первых, преобладают ценности, связанные с послушанием, дисциплиной, авторитетом. Во-вторых, ребенку прививается этика личного успеха. При этом не важно, кем ребенок станет по специальности. Важнее всего, чтобы он стал лучшим в своей специальности. В-третьих, личность воспитывалась в лояльности к верховной власти. Гитлер пришел к власти законным путем, получив 34% голосов на выборах. Остальные немцы просто признали его власть. В-четвертых, у личности воспитывают чувство уверенности в том, что в семье она, личность, будет в полной безопасности. Напомним судьбу первого канцлера ФРГ К. Аденауэра. До прихода Гитлера к власти он был обер-бургомистром Кельна. После победы нацистов Аденауэр покидает пост и живет частной жизнью. Хотя он дважды кратковременно арестовывался гестапо в 1934 и в 1944 годах, развернутого преследования оппозиционера не было. Таковы были предпосылки исследования, а каковы же оказались его результаты? Выяснилось, что **и немецкие семьи, и русские семьи воспитывают детей по национально ориентированным моделям, а социально одобряемые способы играют очень незначительную роль.**

Более детально было выявлено следующее.

1. Русская семья ориентирована на последнего рожденного ребенка, к интересам которого приспособляется вся ее деятельность. Последний ребенок получает преимущество. В немецкой семье родившегося ребенка встраивают в сложившуюся систему отношений.
2. Русские матери любое свое обращение к ребенку насыщают воспитательными целями. С ним не общаются, его постоянно воспитывают. Немецкие матери меньше всего озабочены этой проблемой.
3. Русские матери демонстрируют много большую неуверенность в отношении дальнейшего развития ребенка и тех воспитательных мер, которые они применяют. Эта неуверенность приводит к частой смене воспитательных мер. Подобная непоследовательность плохо сказывается на ребенке, он приучается к мысли, что «воспитательный порыв» проще переждать, чем что-то реально менять в своем поведении.
4. Русские матери демонстрируют более выраженные чувства озабоченности и вины, и более эмоционально неуравновешенны, чем немецкие матери.
5. Русские семьи более многочисленны, поэтому ребенок быстро привыкает жить под постоянным контролем. Так возникает чувство выученной социальной беспомощности и безответственность.
6. Инициатива в общении в русских семьях принадлежит матерям, а в немецких семьях – распределена между партнерами по общению.
7. Русские матери в своем взаимодействии с ребенком чаще выходят за пределы актуальной ситуации. Ребенок не просто разбил вазу, из него растет бездельник и лодырь,

который не уважает труд матери. Немецкие матери остаются в пределах реально совершенного действия.

8. Немецкие матери более скупы на слова, их высказывания носят более конкретный характер, нацелены на практическое содержание и повторяются в одной и той же словесной форме.

5.2.3. Маргинальные группы

Отдельной темой в изучении психологии больших групп является проблема маргинальных групп. Впервые в социальной психологии ее поднимает чикагский исследователь Р. Парк в работе «Город» (с соавторами), опубликованной в 1926 году. Парк первым предложил делить маргиналов на национальных и социальных. Считал, что маргинальные группы всегда в своем существовании деградируют до уровня примитивных сообществ. Одновременно, по Парку, маргиналы – люди творческие, хотя сегодня это утверждение встречается с известной долей настороженности. Заявленная учеными Чикагского университета проблема долго обсуждалась и по-разному интерпретировалась. Сегодня считается, что **маргинал – это индивид, ориентирующийся на систему ценностей двух больших групп, но обладающий низким уровнем компетентности в обеих системах ценностей.** В работах Парка описаны **психологические черты маргинала.** Он наделял таких индивидов такими особенностями. Во-первых, серьезные сомнения в своей личной ценности. Во-вторых, неопределенность связей с другими. В-третьих, постоянная боязнь быть отвергнутым. В-четвертых, тенденция избегать неопределенных ситуаций, чтобы не быть отвергнутым. В-пятых, болезненная застенчивость в присутствии других людей. В-шестых, одиночество. В-седьмых, чрезмерная мечтательность. В-восьмых, излишнее беспокойство о будущем. В-девятых, боязнь любых рискованных предприятий. В-десятых, неспособность наслаждаться. В-одиннадцатых, уверенность в том, что все окружающие несправедливо с ним обходятся. Сегодня считается, что выделенные Парком черты присущи далеко не всем маргиналам, а только тем из них, которые стремятся занять высокие социальные позиции. Последователь чикагской школы Э. Стоунквист больше работал с этническими маргиналами. В своих трудах он описал три стадии формирования маргинальности.

1. Подготовительная стадия. Обычно она охватывает период детства. Человек еще не осознает, что национальный или расовый конфликт затрагивает его жизнь.

2. Фаза становления маргинальности. Это этап кризиса. Межгрупповой конфликт отныне переживается как личная проблема. Начинают развиваться характерные черты личности. Обычно переход к этой фазе связан с расширением социальных контактов.

3. Фаза адаптации. Человек пытается приспособиться к ситуации. Существует три основных способа разрешения имеющихся противоречий. Во-первых, ассимиляция, когда индивид мирно растворяется в доминирующем этносе. Во-вторых, национализм, когда маргинал присваивает себе функцию основного защитника ценностей одной из этнических групп. В-третьих, посредничество. Последний вариант более характерен для США. Ведь мулат, одновременно, не является совсем белым для черных, и не совсем черным для белых. При получении соответствующего юридического и психологического образования мулат может успешно выполнять функцию посредника.

Отечественные исследователи тоже внесли свой вклад в изучение проблемы маргинальности. Во многом это связано со спецификой СССР, где 40% браков были

межэтническими – самый высокий показатель в мире. При этом распадались такие семьи крайне редко, всего 2% разводов – самый низкий показатель в мире. Кроме того, в бывшем Советском Союзе было много и социальных маргиналов. Две мировые войны, гражданская война, комсомольские стройки, репрессии – все это привело к значительному социальному смещению. Исследованиями академика Ю. Бромлея установлено, что состояние маргинальности окончательно изживается только к третьему – четвертому поколению. К этому моменту индивиду приходится делать окончательный выбор в пользу одной из больших групп. Работами казахского ученого А. Мулдашевой, начатыми еще в СССР, но завершенными после его распада, установлено, что многие лидеры националистических движений на территории бывшего Советского Союза были этническими маргиналами по своему статусу. Кроме того, она предложила отделять объективную этническую маргинальность у людей смешанного происхождения, от этнопсихологической двойственности. В последнем случае индивид может иметь «чистое этническое происхождение», но в своем культурном выборе ориентироваться на ценности чужой культуры. Мулдашева подтвердила вывод Парка о высоком значении индивидуального отношения к факту своей маргинальности. Те члены больших групп, которые озабочены своим «нечистым» статусом, склонны усложнять и мир физический, и мир социальный. Они же тяготеют к творческим профессиям. Маргиналы равнодушные к проблеме своего происхождения и статуса имеют меньше стрессов и выбирают «простые» профессии. В целом, конечно, нельзя сказать, что все проблемы маргиналов, особенно в России, исследованы до конца. Думается, тут еще много чего можно найти.

5.3. Психологические различия между большими группами

Завершая разговор о проблемах психологии членов больших групп, следует рассмотреть некоторые сравнительные исследования, позволяющие лучше понять специфику темы. Любого человека всегда можно отнести к некоторым большим группам одновременно. Вопрос в том, какое членство для него сейчас более актуально. Бесконечность человека провоцирует бесконечность научного исследования. Тематика подобных работ бесконечна, число вариантов ответов может уточняться, но, пока существует Человечество, поиск будет продолжен.

5.3.1. Мужчины и женщины как большие группы

В качестве больших групп выделим для начала гендерные группы. Мужчины и женщины – это те две большие группы, членство в которых предписано нам самим фактом нашего рождения. Прежде чем перечислять психологические различия между ними, мы хотим внести одно уточнение. Психология вообще, и социальная психология, в частности, отнюдь не математика. Уровень вариативности у нас много выше. Кроме того, мы говорим о типичных представителях групп, но многое зависит и от условий воспитания – мужчина должен воспитываться как мужчина. Факта самоотношения тоже пока никто не отменял – мужчина должен относиться к себе как к мужчине.

Мужское мышление преимущественно стратегическое, а женское – тактическое.

Существуют также различия в словесных формулировках, когда партнеру предлагается какое-то действие. Мужчина скажет: «Дорогая! Давай зайдем в кафе!». Женский же вариант будет звучать иначе: «Дорогой! Ты не хочешь зайти в кафе?!». Кроме того, существуют различия по способу вхождения в группу. Мужчина приходит с установкой делать дело. И, соответственно, дружит с тем количеством людей, которые делают это дело, разделяют данную идею. Женщины приходят в группу с установкой дружить. Поэтому женские дружеские группы состоят из двух – трех человек. Далее, у мужчин выше показатели к доминированию, они более выносливы в достижении цели, более агрессивны. У мужчин выше привязанность к однажды заданному алгоритму. Женщины же более вариативны и всегда готовы сменить предписанную последовательность действий. У мужчин выше показатели работы в условиях конкуренции. Более того, многих мужчин подстегивает на выполнение задачи именно конкуренция. Также у мужчин лучше развито умение организовать достижение собственных целей. В свою очередь, у женщин выше уровень терпимости к другим. Женщины, как правило, с готовностью принимают опеку или предоставляют ее. У них более развито чувство вины, выше терпимость к нововведениям. Женщины более вариативны в общении, и более успешны в нем. Вместе с тем, у многих женщин существует тенденция к избеганию успеха. Это различие между полами, безусловно, формируется культурой. В нашем обществе успех женщины объясняется либо родственными связями, либо сексуальной доступностью. Поэтому женщина просто боится быть успешной.

Если мы обратимся к работам Л. Столяренко, то можем найти дополнительные психологические характеристики таких больших групп как мужчины и женщины.

Табл. 1. Психологические характеристики групп мужчин и женщин.

Мужчины	Женщины
Больше стремления к независимости, обретают индивидуальность через отделение от социальной микросреды	Обретение индивидуальности в социальных связях
	Легче декодируют невербальные сигналы
Проблемно-ориентированный стиль руководства	Лучше объясняют эмоции окружающих
	Более вариативны в своих эмоциях
Сконцентрированы на задачах и результатах совместных действий	Сконцентрированы на отношениях
Агрессия – инструмент получения социального или материального вознаграждения	Агрессия – средство выражения экспрессии, средство выражения гнева, способ снятия стресса.
Склонны к внешней демонстрации своей статусной позиции	Более жестко требуют единства командных действий

	Занижают вклад каждого участника в совместную деятельность
С возрастом становятся более чувствительными, эмпатичными, менее доминантными	С возрастом становятся более напористыми и уверенными в себе

В заключение, следует вспомнить работы В.Геодакяна, объяснившего различия между полами разными эволюционными задачами. Мужчины являются оперативной частью популяции и именно они отрабатывают возможные варианты нововведений. Женщины же несут консервативную функцию и должны сохранять то, что уже прошло эволюционный отбор и признано полезным.

5.3.2. Возрастные большие группы

Проблематика психологии членов таких больших как представители разных возрастов совсем недавно вошла в число социально-психологических. Наиболее развернутое ее описание дается в работах Л. Столяренко. Этот автор выделяет пять больших социальных групп, сформированных по возрастному принципу.

Первая группа: подростки (10 – 15 лет). Основная задача – подготовка к самостоятельному труду. Процесс социализации личности в это время характеризуется двумя противоречивыми тенденциями. Во-первых, войти в некую группу, установить тесные межличностные контакты. Во-вторых, стремление к самостоятельности и выделение из группы. Сильно выражен скрытый страх быть отвергнутым значимой группой. Болезненное самолюбие и сверхбидчивость.

Вторая группа: юность (16 лет – 21 год). Переход в самостоятельную жизнь. Складываются общие для поколения интересы, ценности, нормы. Активизируется поиск смысла жизни, формируется самооценка. Обострено чувство социальной справедливости. Происходит становление личностного и социального самоопределения, формируется идентичность.

Третья группа: молодость (22 года – 30 лет). Окончательное преодоление внутриспсихологических барьеров и решение личностных проблем. Окончательный выбор социального самоопределения. Завершение формирования всех видов идентичности. Формирование собственной семьи. Стабилизация группы «Мы».

Четвертая группа: зрелость (30 – 60 лет). Освоение социальных и профессиональных ролей, рост социальной активности. Рост социальных достижений. Появляется способность изменять социальную среду под себя.

Пятая группа: пожилой возраст (старше 60-ти лет). Уход во внутренний мир, в личностные переживания, в осмысление прожитой жизни.

К числу других психологических проблем, относящихся к возрастным большим группам – это проблема кризиса середины жизни. Хотя в художественной литературе его проявления обсуждаются давно, но в социальной психологии данный кризис становится объектом изучения только в начале 1970-х годов. Во многом это связано с самим характером явления, относящегося скорее к психотерапевтической и психиатрической практике. Для нашей науки важно подчеркнуть, что кризис середины жизни присущ исключительно представителям европейской культуры, как культуры «почемучек». Только европейцев интересует «что это такое?» и «почему оно существует?». Дети других культур ищут ответы на другие вопросы: «где это найти?» и «как это употребить?». В основе различий между культурами лежат природные условия. В Европе более холодно, чем в Африке и на юге Азии, это затрудняет земледелие. Но холод помогает сохранять продукты питания долго. К тому же европейцы освоили и другие способы сохранения продуктов питания: квашение, маринование, засолку, варку варенья. В итоге жители Европы получили определенную свободу от природы и возможности для развития своего «излишнего» любопытства. Жители других частей света были вынуждены считаться с жарким климатом, не позволяющим долго хранить продукты. Это сузило их исследовательские возможности, придало им сугубо прагматический интерес. Именно поэтому кризис середины жизни нехарактерен для представителей африканской и азиатской культур.

5.3.3. Этносы как большие группы

Как мы уже указывали ранее, этносы как большие группы начали рассматриваться в системе психологического знания задолго до того, как появилась социальная психология. Не смотря на столь давний срок обсуждения проблемы, один из существенных ее вопросов до конца так и не решен: на основании какого критерия мы выделяем этнос. Большинство ученых склоняются к социально-психологическому критерию, считая, что индивид вправе сам выбирать свою этническую принадлежность. В большинстве случаев речь идет, прежде всего, о культуре и ее основном элементе – языке. Хотя есть и подходы, привязывающие этническую принадлежность к типу питания, к общей истории, к уровню образования.

Вместе с тем, ряд ученых обоснованно указывают на существование биологических факторов, оказывающих свое несомненное влияние на психологический склад членов этноса. Например, у представителей белой расы быстрее созревают участки мозга, отвечающие за интеллектуальную активность, а у негроидов – за моторную активность. Этим объясняются успехи негроидов в легкой атлетике, баскетболе, боксе.

У жителей Юго-Восточной Азии в детстве не наблюдается комплекс оживления, что сказывается на протекании процесса социализации. В конце концов, давно признан факт преобладания носителей тех или иных групп крови среди членов этнических групп. В ряде стран, например, в Японии, привязка психологического портрета индивида к его группе крови считается настолько очевидной, что используется даже при найме персонала.

Наконец, существует и вариант, пытающийся объединить два предыдущих критерия. В этом случае считается, что этническая принадлежность хотя и задается биологически, но окончательный выбор этноса осуществляется в процессе социализации – этнизации в течение первых 13 – 15 лет жизни. Также следует уточнить, что сторонники биологического предопределения этнической принадлежности так и не решили до конца: кто же из родителей отвечает за этот признак. Л.Н. Гумилев, например, считал, что этническая принадлежность задается матерью ребенка, но уточняется и развивается в процессе взаимодействия с ближайшим окружением ребенка. При этом основу этнической принадлежности Гумилев видел в «ритме этнического поля», задающем чувство этнической общности на основе стереотипа «свой – чужой». Взгляды этого выдающегося ученого интересны, полемичны, а его ответы на острые вопросы современности подчас раздражали обывателей во власти, в науке, и в жизни

Что касается ряда частных вопросов, связанных с проблематикой психологии члена этносов, то часть мы уже обсудили ранее и будем еще вспоминать. Кроме того, ныне действующая программа подготовки специалистов в области психологии предусматривает изучение курса «Этнопсихология», непосредственно сосредоточенного на указанной проблематике.

5.3.4. Межгрупповое взаимодействие

Проблема взаимодействия членов больших групп давно обсуждается в социальной психологии. Хотя развернутый разговор об агрессии как социально-психологическом феномене нам предстоит еще в восьмой главе, некоторые вопросы мы рассмотрим сейчас. В 1973 году в Париже организация ЮНЕСКО провела представительный и фундаментально подготовленный семинар, посвященный межгрупповой агрессии. На нем обсуждался ряд вопросов.

Во-первых, было установлено, что оптимальный способ профилактики межгруппового противостояния был разработан в СССР А. Макаренко. Напомним основные положения его подхода. В колонии существовала система постоянных отрядов, построенных на строго иерархических принципах. По итогам еженедельного соревнования определялись иерархические статусы и самих отрядов. Колония находилась на самоокупаемости и для решения хозяйственных задач создавались «сводные отряды». Макаренко включал в эти временные объединения колонистов из разных отрядов и специально перемешивал сложившиеся иерархические статусы. Командиром сводного отряда назначался представитель низкостатусного отряда, часто, сам с низким статусом. В подчинение ему назначались члены более высоких по иерархии отрядов, иногда – их командиры. И Макаренко очень строго следил за соблюдением этих временных иерархий. Но, только во время работы. После возвращения в колонию все временные статусы отменялись. При всей простоте метода он расширяет социальный опыт, как руководителей, так и подчиненных. И те, и другие научаются видеть ситуацию со стороны.

Во-вторых, ученые пришли к выводу, что тяжелее всего переживается индивидом ситуация его дискриминации по признаку групповой принадлежности. Когда индивида

подвергают наказанию за его действия или бездействие, личные качества, знания, это воспринимается субъектом с меньшей обидой. Агрессию индивида провоцируют случаи дискриминации по расовому или этническому признаку, по полу, по возрасту, по уровню доходов, по качеству образования.

В-третьих, межгрупповую агрессию провоцируют также случаи угроз членам ближайшей контактной группы индивида, а также членам той большой общности, к которой он себя относит.

Кроме материалов парижского семинара, следует вспомнить работы английского социального психолога Г. Тэжфела. В данном случае мы поговорим о ситуации взаимодействия групп-лидеров и групп-аутсайдеров. Что было установлено? Во-первых, сам факт социального аутсайдерства обостряют социальную сензитивность индивида. Он начинает лучше читать социальные отношения как внутри своей группы, так и внутри лидирующей группы. Во-вторых, доказано существование как групповых, так и индивидуальных реакций на социальное аутсайдерство. На индивидуальном уровне описаны следующие реакции.

1. Начинается поиск «козлов отпущения» внутри собственной группы. Работы российских социальных психологов доказывают, что именно такая реакция является преобладающей у членов отечественных групп.
2. Индивид пытается оставить группы физически, покинуть ее. Например, дискриминируемый по этническому признаку русский, живущий в Эстонии, попытается сменить страну проживания.
3. Индивид попытается размежеваться с группой членства психологически, найти более широкую социальную категорию, объединяющую обе группы. Тот же дискриминируемый эстонцами русский, может попытаться использовать в качестве ведущей не этническую принадлежность, а гражданство Эстонской республики.
4. Индивид может начать предпринимать действия, направленные на преодоление того состояния аутсайдерства, в котором находится его группа.

Что касается согласованных реакций членов большой социальной группы-аутсайдера, то они, как правило, бывают следующими.

1. Поиск другой социальной группы, которой можно присвоить еще более низкий статус. Основания для такого негативного оценивания чаще бывают надуманными, чем реальными. Например, в иерархии американского общества одну из низших позиций занимают представители негроидной расы, выходцы из Пуэрто-Рико. Однако именно среди них отмечается наиболее высокий уровень антисемитизма, неприязни к евреям.
2. Смена критериев оценки. Тот критерий, на основании которого присвоен низкий статус отбрасывается, и на первые позиции выходят те признаки, которые дают дискриминируемой группе основания для выравнивания статуса. В качестве примера можно вспомнить популярную среди «старых русских» фразу: «Мы бедные, но честные».

3. Рационализация. В этом случае низкий статус объясняется не теми причинами, которые выдвинуты официально. Напротив, ищутся другие признаки, которые говорят о злонамеренности группы-лидера, о попытке ее членов заблокировать для группы-аутсайдера доступ к каким-либо жизненным ресурсам или благам. При этом считается, что выдвигаемая причина аутсайдерства – всего лишь фасад, призванный скрыть подлинную причину. В качестве последней часто называются плохо оцениваемые в обществе личностные черты. Например, падение качества жизни в СССР в конце 1980-х годов объяснялось не объективной причиной – резким падением цен на нефть, а использовалось для антикоммунистической пропаганды.

5.3.5. Массовое общество как совокупность больших групп

Американский социальный психолог японского происхождения Т. Шибутани первым в психологии поставил вопрос о том, что совокупность больших групп в структурах современных государств образует так называемое «массовое общество». Последнее характеризуется рядом особенностей, отражающихся в психике индивидов.

1. Резко возрос контроль над материальной средой, но адекватного понимания сущности человека и особенностей его поведения до сих пор нет. Психология так и не научилась предсказывать поведение человека, в нашей науке существует множество теорий, часто противоречащих друг другу. Это провоцирует рост мистики, сектанства, оккультизма.
2. Общество в такой ситуации с надеждой смотрит на интеллигенцию, ожидая получить от нее ответы на животрепещущие вопросы. Но интеллектуалы увлечены ненормальным, уродливым, подлым. До интересов большинства им нет никакого дела. В итоге разрыв между обществом и элитой только растет, превращая интеллектуалов в объект преследования для обывателей.
3. Этот интерес интеллектуалов к патологии приводит к нарастанию в обществе деструктивного потенциала.
4. В массовом обществе растет число безличных контактов, не нужных человеку, но увеличивающих нагрузку на психику. Например, житель Санкт-Петербурга, пользующийся метро, имеет в сутки около 4 тысяч таких безличных контактов.
5. Это изобилие безличных контактов, концентрация людей в городах приводит к высоким нагрузкам на психику человека. Далеко не все индивиды ее выдерживают. Считается, что в мегаполисе 3 – 4% населения имеют проблемы «большой психиатрии», 8 – 10% - «малой психиатрии», до 20% - акцентуации. Возможно, многие из них были бы здоровы, если бы жили в меньших по размеру населенных пунктах.
6. Современный работник, в том числе и представитель профессий «человек – человек», излишне специализирован. Рабочий выполняет 1 – 2 операции, учитель читает 2 -3 предмета, но никто не отвечает за конечный продукт. Работник становится стандартным винтиком в гигантской безличной машине.
7. В массовом обществе основой человеческих связей становятся деньги. Это травмирует и богатых и бедных. Исследования показывают, что богатым управленцам все труднее вступить в брак. В отношениях царит неискренность и расчетливость. Люди начинают подходить друг к другу с осторожностью, полагая, что партнер стремится только осуществить свои эгоистические интересы. Спасаясь от этого, индивиды начинают полагаться на исключительно формальные социальные санкции.
8. Особую роль в массовом обществе играют средства массовой коммуникации. Люди воспринимают новости, персонифицируя себя с участниками описываемых событий; читая в газете историю, замещающе участвуют в описываемом сюжете. Актеров часто останавливают на улице, называют их по именам их героев и общаются с ними как со старыми друзьями. Фильмы отражают и усиливают принятые в жизни ценности. Постоянное соучастие в таких вымыслах подтверждает и кристаллизует склонности,

которые в другом случае оставались бы смутными.

9. В массовом обществе сокращено влияние локальных групп как исключительных агентов социального влияния и контроля. Каждый человек может в известной мере обособиться от тех, с кем он состоит в непосредственном контакте, а то и вовсе их игнорировать.

10. В массовых обществах люди часто оказываются невольными участниками гигантских взаимодействий, где их личный выбор сведен к минимуму. Когда объявлена война, не имеет значения, считает ли гражданин дело своей страны справедливым: он должен выполнять свой долг. Даже в более спокойное время служащий крупной корпорации может считать, что ряд принятых в фирме процедур являются «идиотскими», но он обязан их исполнять.

11. В массовых обществах существует мода на все, начиная с одежды и заканчивая мировоззрением.

12. Массовые общества не могут существовать без жесткого социального контроля. Речь не идет о прямом грубом насилии, просто существуют самые разнообразные формы наблюдения за индивидами. Так, в Великобритании даже сельские проселочные дороги оборудованы видеокамерами. Современные IT-технологии имеют много преимуществ, но один недостаток очевиден – совершая любое действие: покупку, заказ книги, посещая врача или психотерапевта, человек всегда оставляет электронный след.

13. В массовом обществе аудитория, перед которой человек добивается статуса, все более и более обезличена. Многие не хотят, чтобы «люди» смеялись над ними. Но кто эти «люди»? Чаще всего – абсолютно посторонние лица. Человек освободился от контроля своей группы, но он по-прежнему считается с групповыми ожиданиями.

14. Люди в массовых обществах все более и более становятся объектами манипуляций.

Контрольные вопросы для самопроверки

1. Что такое – «большая группа»?
2. Что побеждает в реальном взаимодействии с детьми – социально одобряемые техники или национально специфичные?
3. Какие различия существуют между мужским и женским типом мышления?
4. Какие реакции на ситуацию аутсайдерства собственной группы характерны для российской выборки?
5. Что является основой человеческих связей в массовом обществе?

Литература

- 1 Андреева Г.М. Социальная психология, М., Астек-Пресс, 2006.
- 2 Столяренко Л.Д. Социальная психология, Ростов-на-Дону, Феникс, 2006.
- 3 Лабунская В.А. Социальная психология личности в вопросах и ответах, М., Гадарика, 2000.
- 4 Парыгин Б.Д. Социальная психология, СПб, СПбГУП, 2003.
- 5 Шибутани Т. Социальная психология, Ростов-на-Дону, Феникс, 2005.

Тема 6. МАЛЫЕ ГРУППЫ

Целевая установка:

- понять одну из наиболее изученных и одну из наиболее практичных тем в современной социальной психологии – тему малых групп,
- раскрыть сущность членства в малой группе и основные социально-психологические феномены, в ней наблюдающиеся,
- осветить основные направления в изучении малых групп, сложившиеся в отечественной и зарубежной психологии,
- рассмотреть порядок выдвижения индивида на лидерские позиции, осуществляемый в различных рыночных условиях.

После изучения данной темы слушатели смогут:

- назвать основные функции лидера в малой группе;
- объяснить социально-психологические феномены, возникающие в малой группе;
- охарактеризовать влияние на индивида групп членства и референтных групп.

Опорный конспект лекции

В лекции рассматриваются следующие вопросы:

- 6.1. Понятие малой группы в социальной психологии
 - 6.2. Структура малой группы и динамические процессы в ней
 - 6.3. Проблема лидерства и руководства в малой группе
- Контрольные вопросы для самопроверки

6.1. Понятие малой группы в социальной психологии

Если предыдущая глава «Большие группы» была главой предельно социологической и предельно отчетливой, то тема «Малые группы» является предельно американизированной. Именно социальные психологи США являются пионерами в изучении данной проблематики и до сих пор занимают в ней лидирующие позиции. Для понимания причин сложившейся ситуации есть несколько объяснений. Во-первых, практическая ориентированность наших американских коллег побуждает их к активному сотрудничеству с разного рода государственными и общественными структурами, с работодателями. Численность исследуемых групп невелика, но результаты можно получить быстрее и быстрее внедрить их в практику. Во-вторых, общий позитивистский уклон психологии США приводит к активному использованию математических методов и процедур, а результаты, полученные на группах малой численности, намного легче обобщать. Сказанное не означает, что представители других парадигм не работают с малыми группами, просто их достижения в этой теме много ниже.

6.1.1. Определение и границы малой группы

Начало исследований по проблематике малых групп теряется в веках. Понятно, что в те времена научный поиск носил скорее теоретический характер. Например, одну из актуальных проблем малых групп – проблему нижней границы активно обсуждали католические богословы уже в XII-ом веке. Дело в том, что в число смертных грехов католики включают гордыню. Соответственно, спор шел о том, когда семью можно считать полноценной – когда в ней два человека: муж и жена; или когда в семье три человека, включая ребенка. Если в семье два человека, значит эти люди объята грехом гордыни, утверждали некоторые из католических теоретиков. Фактически, спор шел о том, когда начинается малая группа: с двух человек или с трех. Мы еще вернемся к этому вопросу, а сейчас обратимся к тому определению малой группы, которое сложилось в отечественной психологии. Нельзя назвать его удачным, но оно общепринято и активно используется. **Под малой группой понимается немногочисленная по составу группа, члены которой объединены общей социальной деятельностью и находятся в непосредственном личном общении, что является основой для возникновения эмоциональных отношений, групповой деятельности и групповых процессов.** Нас не очень устраивает расплывчатая дефиниция «немногочисленная по составу», но четкие критерии малой группы по численности сегодня отсутствуют. Продолжение разговора непосредственно выводит нас на проблему границ малой группы.

Итак, **нижняя граница малой группы**, где она? Два или три человека? Ответы на этот вопрос даются в зависимости от принадлежности к парадигме. Американские социальные психологи предпочитают относить нижнюю границу к цифре 2. Во многом это связано с тягой к математическому моделированию, а матрицу 2×2 считать легче, чем матрицу 3×3 . Европейские авторы большей частью настаивают на цифре 3 в качестве нижней границы малой группы. Они считают, что два человека – это диада, которую еще нельзя считать малой группой. Отечественные социальные психологи также ориентируются на цифру три при определении нижней границы малой группы. Проведенное развернутое исследование (1974) показало, что для исключения диады из числа малых групп имеет веские основания. Во-первых, в диаде, строго говоря, еще нет никакой совместной деятельности. Во-вторых, отношения в диаде строятся скорее на эмоциональной основе, чем на деятельностной. В-третьих, любой конфликт в диаде принципиально неразрешим, поскольку сразу превращается в межличностный. В-четвертых, в диаде отсутствует наблюдатель, он же – судья, человек, за внимание и поддержку которого надо бороться.

Что касается **верхней границы малой группы**, то в ее определении тоже присутствуют разногласия. Первоначальная цифра выводилась из «магического числа» 7 плюс – минус 2. Потом граница медленно, но верно пошла вверх: десять человек, затем – двенадцать и так далее. В последних психологических словарях и энциклопедиях используется оборот «до 40 человек» или более неопределенная фраза «в зависимости от характера совместной деятельности». Английский ученый русского происхождения М. Белбин считает оптимальной численность малой группы в количестве 12 человек. Косвенно оптимальность численности малой группы в размере 12 – 15 человек доказывается практикой элитных школьных учреждений на Западе, ведь в них численность учеников в классе **никогда** не превышает цифру 15. Считается, что если учеников в классе меньше двенадцати, это излишне увеличивает учебную нагрузку на школьника, он быстрее утомляется. Если же число учеников выше 15-ти, то учитель не успевает уделить всем им должного внимания, не успевает оценить степень готовности к уроку у всех из них. Наша собственная исследовательская практика также ориентирует нас на цифру 17 – 18 человек

в качестве верхней границы малой группы. Дело в том, что в группах меньшей численности, как правило, отсутствуют «козлы отпущения». Чтобы занять эту социальную позицию, надо обладать особыми личностными качествами. А вот в группах численностью выше 18-ти человек «козлы отпущения» появляются автоматически. Видимо, группа просто нуждается в них, или ощущает определенную избыточность своего состава. Как, в таком случае, оценивать группы в 30 – 40 человек? На наш взгляд, в этом случае мы имеем дело с конгломератом малых групп различной численности. Этот конгломерат существует исключительно благодаря тому, что есть внешнее принуждение. Но, если внешний контроль ослабнет, этот конгломерат естественным образом распадется на свои составляющие.

6.1.2. Типология малых групп

Существующая классификация малых групп также разнообразна. Американец **Ч. Кули** предлагал делить группы по способу контакта. Хотя классификация эта предложена достаточно давно и некоторое время рассматривалась как утратившая свое значение, научно-технический прогресс вдохнул в нее новую жизнь. В этом подходе, **первичные группы** – это группы, члены которых находятся в непосредственном личном контакте. К числу таковых относятся: семья, группа друзей, члены спортивной команды, кружка по интересам, рок-группы и так далее. (В составе рок-групп очень часто бывают напряженные отношения, их трудно назвать друзьями, но это не исключает их личного общения). К числу **вторичных групп** относятся те группы, общение в которых опосредовано техническими средствами. В те времена, когда выдвигалась данная классификация, в качестве технического посредника выступали: телефон, телеграф, радио, селекторное общение, письма. Сегодня нам добавились возможности Интернета, с его разнообразными вариантами общения, что превратило вторичные группы в реальность. Например, когда в Австралии толпа мигрантов-арабов совершили преступление против белых девушек-спасателей, местное коренное население было быстро мобилизовано для совершения воспитательных действий. Собирали инициаторы акции против мигрантов своих сторонников путем рассылки СМС-сообщений.

К числу часто вспоминаемых классификаций малых групп относится и деление групп на формальные и неформальные. Предложен был этот подход американским психологом Э. Мэйо во время знаменитых Хоторнских экспериментов. Многие авторы сегодня оспаривают предлагаемые Мэйо критерии, предпочитая вводить термин «организация», вместо термина «формальная группа». При этом четкого различия между группами и организациями так и не дано. Однако нам, в рамках решения учебных задач необходимо усвоить некоторые первоосновы, из которых и родилась современная социальная психология. Итак, Э. Мэйо считал, что **формальные группы** создаются извне для решения некоторых задач. В таких группах четко заданы позиции ее членов, выполнение ролевого репертуара определено нормами, власть выстроена по вертикали. В качестве примера можно рассматривать производственные бригады, армейские подразделения. **Неформальные группы** складываются стихийно, внутри формальных групп. Например, те же «землячества» внутри армейских подразделений. Статусы и роли тут не расписаны, власть построена по горизонтали – на авторитете. Кроме того, возможны два случая, выпадающие из данной схемы. Иногда неформальные группы возникают и вне формальных групп, например, группа любителей поиграть в волейбол на пляже. Во-вторых, возможны случаи, когда группа возникает как неформальная, но, по прошествии времени, формализуется, обретает черты формальной группы. Так, если группа друзей отправляется в многокилометровый пеший поход в горы, ей просто необходимо иметь

некоторые черты формальной группы. В противном случае, трагедии просто не избежать. Примером того, как некогда неформальная группа стала исключительно формальной является история Грушинский фестиваль бардовской песни. Некогда просто объединение единомышленников, оно сегодня занимается коммерческой деятельностью и получает определенную прибыль из того, что раньше было просто требованием души.

В отечественной социальной психологии С. Кошелева предлагает **семь типов неформальных группировок внутри формальной группы**. Во-первых, **диада**. Отношения дружеские и доверительные. Участники других выборов не имеют, замкнуты только друг на друга. Во-вторых, **цепочка**. Лидера нет, связи последовательные. Структура неустойчивая. Уровень сплоченности низкий, долга не существует. Низкая управляемость группировкой. В-третьих, **кольцо**. Мало чем отличается от цепочки, но, в силу большего количества внутренних связей, более устойчива. В-четвертых, **полная графа**. Высокая степень сплоченности, высокий уровень организационной и психологической автономии. Все дорожат сложившимися отношениями, высокое чувство социальной защищенности. Развита круговая порука. Главные ценности – нерушимость дружбы, независимость от внешних влияний и равенство. Группировка самодостаточна, на контакт с другими идет неохотно. Трудноуправляемы, легко идут на конфликт с руководством. В-пятых, **игрек**. Имеет двух лидеров, устойчива к внешним воздействиям. Психологический климат не очень хороший, существуют лица с низшим статусом. В-шестых, **крест**. Ярко выраженный лидер, управляющий другими по принципу «разделяй и властвуй». Авторитарный стиль управления, но подаваемый в благожелательной форме. Группировка устойчивая, хотя членнее невысокого мнения друг о друге. В-седьмых, **конверт**. Очень устойчивая группировка с ярко выраженным лидером демократического плана. Среди участников царит хороший психологический климат.

Третья из часто вспоминаемых классификаций принадлежит американскому психологу Г. Хаймену. Именно он в 1942 году, изучая студенчество, обнаружил факт существования **референтных групп и групп членства**. **Референтной группой для человека выступает та группа, членом которой он не состоит, но на нормы и ценности которой он ориентируется**. Хотя Хаймен и обнаружил указанный феномен, дал ему определение, вся дальнейшая разработка проблемы референтных групп, в основном, была выполнена другими американскими психологами – М. Шерифом и Г. Келли. Именно в их работах были выделены **две функции референтных групп: сравнительная и нормативная**. Заметим сразу, что возможны случаи, когда одна и та же группа выполняет обе функции одновременно. Сравнительная функция референтной группы заключается в том, что она выступает как некий эталон с которым индивид сравнивает свое реальное поведение. (А поступил бы так настоящий джентельмен?). Нормативная функция референтной группы заключается в том, что она задает те нормы и ценности, которыми руководствуется в своем поведении индивид. (Как поступает в такой ситуации настоящий джентельмен?). Кроме того, было доказано существование некоторых видов референтности. Первые два вида прямо вытекают из наличия вышеуказанных функций: нормативная и сравнительная референтности. Кроме того, выделяют позитивную и негативную референтности. Если с позитивной референтной группой индивид себя идентифицирует, то с негативной референтной группой отношения иные. Индивид четко знает ее нормы и ценности, но категорически их отвергает, отказывается им следовать в своем реальном поведении. Следующий вид референтности связан с дихотомией реальные и воображаемые референтные группы. Если с первыми группами все понятно, то в качестве воображаемых референтных групп могут выступать литературные или кинематографические герои,

группы умерших. Мальчик может ориентироваться на поведение героев А. Дюма и это будет классическим случаем воображаемой референтной группы. Но есть и другие примеры. У нынешних немцев Поволжья в качестве референтной группы выступают те немцы, которые до Великой Отечественной войны жили в Автономной Советской Социалистической Республике Немцев Поволжья, просуществовавшей с 1918 по 1941 год. В свою очередь, реальные референтные группы делятся на достигаемые референтные группы и недостижимые. В качестве примера приведем историю жизни А. Адлера. В возрасте 5-ти лет он сильно заболел и испытал во время болезни сильный страх смерти. Для того, чтобы справиться с угрозой смерти, Адлер решил стать врачом. Группа врачей стала для него референтной, но весьма достижимой группой. А вот, если бы, Адлер решил стать членом австрийской королевской семьи, то мы могли бы говорить, что данная референтная группа хотя и реальна, но не достижима.

6.2. Структура малой группы и динамические процессы в ней

Когда мы говорим о структуре малой группы, то сразу же наталкиваемся на очередной теоретический разноречивой и нескончаемые дискуссии. В отечественной социальной психологии существуют свои подходы к структуре, которые отличаются от подходов западных коллег, последние, впрочем, также неоднородны. Динамические процессы в малой группе изучены лучше, что позволило создать достаточно внятную и понятную классификацию таковых. Именно этим и объясняется определенная несбалансированность данного раздела шестой главы.

6.2.1. Структура малой группы

Как мы уже сказали ранее, в отечественной психологии существует разнообразие подходов в вопросе структуры группы. Наибольшей популярностью при этом пользуется стратометрическая концепция группы, предложенная академиком А.В. Петровским в 1972 году. Она, впоследствии, была переименована и модифицирована, но сущность малой группы, на наш взгляд, лучше всего отражает первый вариант. В основе подхода лежит принцип деятельности, следовательно группа рассматривается, прежде всего, с точки зрения осуществляемой деятельности. В этой модели группа предстает как набор концентрических кругов, вложенных друг в друга.

Центральное звено – страта А, центральная внутренняя окружность. Ее образует групповая совместная деятельность и ее содержательные характеристики, включая политические, экономические, социальные составляющие. Каждый член малой группы оценивает свое членство в ней по трем параметрам. Во-первых, производится оценка выполнения основной общественной функции – участие малой группы в общественном разделении труда. Во-вторых, производится оценка соответствия малой группы социальным нормам. В-третьих, производится оценка способности малой группы обеспечить каждому из ее членов возможности для личностного развития.

Первый слой – страта Б, следующая вовне окружность. Фиксирует отношение каждого члена группы к групповой деятельности, ее идеям, целям, задачам, принципам построения, мотивациям деятельности. Задает социальный смысл существования группы для каждого из участников.

Второй слой – страта В. Это слой межличностных отношений, опосредованных содержанием совместной деятельности, ее целям, задачам, ходу выполнения. Включает также принятые в группе принципы, идеи, ценностные ориентации.

Третий слой – страта Г, самая внешняя окружность. Поверхностный слой межличностных отношений, не связанных с деятельностью. Отношения носят преимущественно эмоциональный характер, определяемый индивидуальными особенностями людей.

Оценку состояния малой группы и эффективности ее деятельности внешние наблюдатели производят, в основном, по показателям первой и второй страт.

Западные социальные психологи, рассматривая структуру малой группы, чаще, чем представители отечественной школы, склонны отождествлять «формальную группу» с «организацией». Как мы уже говорили ранее, в зарубежной психологии популярны взгляды М. Белбина на структуру группы. Интересно, что, хотя в этой модели предполагается существование 12 человек, детально расписаны всего 8 ролевых позиций. Все эти восемь позиций являются ключевыми для успешного функционирования группы. Оставшиеся 4 позиции обозначаются Белбиным коротким термином «специалисты» и детально их роли не расписываются. Опишем 8 основных социально-ролевых типа, как их именует сам автор, присутствующих в малой группе.

Табл. 1. Структура малой группы.

Социально-ролевой тип	Черты личности	Положительные качества	Отрицательные качества
Практик - организатор	Консервативен, с развитым чувством долга, с предсказуемым поведением	Хорошие организационные способности, практический здравый ум, работоспособность, дисциплинированность	Недостаточно гибок, невосприимчив к недосказанным идеям
Председатель	Спокоен, уверен в себе, с развитым самообладанием	Способен относиться ко всем предложениям в соответствии с их объективной ценностью, сильно развито стремление к достижению цели.	Откровенно ординарный интеллект, умеренные творческие способности
Оформитель	Динамичен, очень неспокоен, склонен	Напористость, готовность бороться с	Склонность поддаваться

решений	опережать других	инертностью, неэффективностью	провокациям, раздражительность, нетерпимость
Новичок со свежим взглядом	Индивидуалистичен, не ортодоксален, с серьезным складом ума	Развиты интеллект и воображение, обширные знания, одаренность	Склонность «витать в облаках», невнимание к деталям и правилам
Разведчик ресурсов	Экстраверт, склонен к энтузиазму, любопытен, коммуникабелен	Легко вступает в контакт, быстро узнает обо всем новом, легко разрешает возникающие трудности	Склонен быстро терять интерес после того, как остынет первоначальная увлеченность
Советник (судья)	Трезвость, осторожность, малая эмоциональность	Осмотрительность, рассудительность, здоровый ум, практичность, настойчивость	Неспособность увлечься самому и увлечь других
Душа группы	Мягко, чувствителен, ориентирован на общение с людьми	С готовностью отвечает на нужды людей и требования, выдвигаемые ситуацией. Способствует формированию дружественной атмосферы	Нерешительность в критические моменты
Доводчик	Совестливость, сострадательность, любовь к порядку, склонность всего опасаться	Способность доводить дело до конца, педантичность, взыскательность	Тревожится по пустякам, нежелание предоставлять коллегам достаточную свободу действий

Кроме модели М. Белбина, получившей большую популярность в организационной психологии и менеджменте, в западной психологии существует определенный интерес ко взглядам Р. Дафта, предложившего в 2000-м году список ролей, необходимых малой группе.

Табл. 2. Список ролей, необходимых малой группе.

Роли	Обязанности в малой группе
Изобретатель	Развивает идею и технически ее обосновывает. Не знает, как обеспечить ей поддержку или как применить ее на практике
Защитник	Верит в идею. Наглядно демонстрирует ее выгоды. Оценивает затраты и потенциальную прибыль. Находит финансовую и политическую

	поддержку. Преодолевает препятствия
Организатор	Руководитель достаточно высокого уровня. Устраняет организационные барьеры. Утверждает идею и защищает ее внутри организации.
Критик	Проводит реальную проверку идеи. Ищет ее недостатки. Устанавливает реалистичные критерии, которым должна удовлетворять выдвигаемая идея

С проблемой структуры малой группы тесно связан вопрос развития группы, ее переростания из слабой ассоциации только формально связанных между собой людей, в коллектив. В модели М. Белбина перечислены пять стадий развития малой группы, но его подход описывает процесс целенаправленного, внешнеуправляемого изменения. Поэтому обратимся к разработкам отечественной психологии.

Первая стадия – номинальная группа. Цели и мотивы деятельности индивидуальны. Каждый делает свое дело и отвечает только за себя. В качестве организационной структуры действует только административная. Социально-психологического единства нет, проявления взаимопомощи и стремление к взаимопониманию отсутствуют. Общность эмоциональных реакций возникает только между отдельными членами и носит зачастую защитный характер.

Вторая стадия – ассоциативная группа. Согласование целей и мотивов частное, между отдельными участниками. Появляются элементы совместной деятельности и взаимопомощи между отдельными участниками, но носят обменный характер (ты – мне, я – тебе). Появляются группировки по 2 – 5 человек, но они не охватывают всю группу. Появляются попытки самоуправления; общие эмоциональные реакции на групповые события; отношения взаимопомощи и взаимопонимания внутри группировок. Возникает неформальный актив группы, который пытается выразить ее мнение перед руководством.

Третья стадия – кооперация. Наличие общих целей у большинства членов группы, деятельность большинства приобретает совместный характер. Деловые отношения преобладают над эмоциональными. Эмоциональные реакции отдельных членов подавляются группой в интересах дела. Имеется устойчивая внутренняя структура отношений, которая определенным образом соотносится с административной структурой. Психологическая атмосфера благоприятна не для всех, есть тяга к автономии и самоуправлению. Появляется общественное мнение группы, которое используется лидерами в качестве инструмента управления группой и отдельными ее членами.

Четвертая стадия – коллектив. Высокие показатели по всем признакам. Благоприятные условия для повседневной деятельности и отношений всех членов группы. Ярко выраженная самостоятельность группы, самоуправления, чувство защищенности у всех членов группы.

6.2.2. Взаимодействие членов малых групп

Мы уже говорили о том, что динамические процессы внутри малых групп давно стали предметом интереса наших западных, прежде всего, американских коллег. Поэтому, раскрывая содержание данного подраздела, мы были вынуждены скорее ограничивать себя, дабы не перегрузить студентов обилием экспериментов, фамилий, школ, теорий. Для успешного решения учебных задач, указанные процессы были сгруппированы нами в определенные категории. Поскольку процессы принятия группового решения, групповой дискуссии, «сдвига к риску» изучались одновременно, мы были вынуждены не всегда придерживаться хронологической последовательности развития событий.

Социальная фасилитация.

Поиск психологических факторов, способных оказывать влияние на работу индивида в группе и успешность совместной деятельности людей, издавна привлекал внимание специалистов в данной области. Первые экспериментальные исследования, посвященные изучению влияния группы на личность, были проведены в США в 20-е годы XX века. Пионерами в этой области знаний были Н. Трипплетт (1898) и Ф. Олпорт (1920) и немецкий психолог В. Мёде (1927). Психолог Норманн Трипплетт, интересовавшийся велосипедными гонками, впервые заметил, что гонщики показывают лучшие результаты, когда соревнуются друг с другом, а не с секундомером.

В первых исследованиях, посвященных данному вопросу, выяснялся вопрос о том, действует ли индивид в одиночку лучше, чем в присутствии других, или, напротив, факт присутствия других стимулирует эффективность деятельности каждого. Акцент делался именно на факте простого присутствия других, а сама группа трактовалась, прежде всего, как «присутствующие люди». В этих экспериментах изучалось не взаимодействие людей в группе (интеракция), а факт их одновременного действия рядом (коакция). Коактивная (экспериментальная) группа – это группа людей, собранных в лаборатории и работающих рядом, но без непосредственного и активного взаимодействия друг с другом. Данные группы формировались из индивидов, временно объединяемых друг с другом исключительно для целей проводимого исследования и не имевших ни достаточного опыта общения друг с другом, ни навыков межличностного взаимодействия. Каждый из членов таких групп получал индивидуальное задание, выполнял его в изоляции или в присутствии остальных. Затем результаты работы каждого в изоляции и в присутствии других людей сравнивались между собой, обобщались, и на основе такого сравнения делался вывод о том, какое влияние оказывает присутствие других людей на работоспособность, психические процессы и состояния индивида. Результаты исследований таких «коактивных» групп показали, что в присутствии других людей возрастает скорость, но ухудшается качество действий индивида (даже если по условиям эксперимента между участниками эксперимента не было соперничества). Социальные психологи выяснили, что один только факт присутствия других людей рядом оказывает влияние на испытуемого. Этот феномен получил название **социальной фасилитации**. Социальная фасилитация (facility англ. – легкость, благоприятные условия) – это тенденция, побуждающая людей лучше выполнять простые или хорошо знакомые задачи в присутствии других. Соревнование как разновидность социального взаимодействия – яркий пример социальной фасилитации, улучшения результатов деятельности людей в присутствии и сравнении друг с другом. Эффект фасилитации был обнаружен также и у животных. Оказалось, что в присутствии особей своего вида муравьи быстрее роют песок, а цыплята склевывают больше зерен.

В ряде экспериментов было показано и наличие противоположного эффекта присутствия группы, которое оказывало сдерживающий, тормозящий эффект на деятельность индивида. Этот феномен получил название **социальная ингибиция**. Присутствие других снижало эффективность при заучивании бессмысленных слогов, при прохождении лабиринта и при решении сложных примеров на умножение. Подобный отрицательный эффект наблюдался также и у животных. В присутствии других особей своего вида тараканы, попугаи и зяблики проходили лабиринт медленнее, чем обычно.

Противоречивые результаты, полученные социальными психологами при изучении социальной фасилитации и социальной ингибиции, были объяснены социальным психологом Р. Зайенсом (1965). Зайенс сформулировал и экспериментально доказал, что социальная фасилитация усиливает доминантные реакции индивида. Это происходит благодаря тому, что присутствие других людей возбуждает и усиливает напряжение. Так как социальное возбуждение усиливает доминирующую реакцию, то оно улучшает выполнение простых задач и затрудняет выполнение сложных заданий. Выполнение простых бытовых действий и решение легких арифметических действий основано на хорошо усвоенных реакциях, поэтому выполнение таких заданий в присутствии других людей, заметно улучшается. С другой стороны, усвоение нового материала, прохождение незнакомого лабиринта и решение сложных математических задач - это более трудные задания, для которых верный ответ трудно предугадать. Именно поэтому в присутствии других людей увеличивается число неверных ответов в подобных задачах. Позднейшие эксперименты подтвердили тот факт, что социальное возбуждение благоприятствует доминирующей реакции. П. Хант и Дж. Хиллери обнаружили, что студентам университета в присутствии других людей требуется меньше времени на изучение простого лабиринта и больше времени - на изучение сложного. Почему присутствие других людей действует на участников экспериментов возбуждающе? Эксперименты позволяют предположить, что возбуждение возникает по двум причинам: во-первых, влияет боязнь оценки, а во-вторых, в подобной ситуации возникает конфликт между отвлечением внимания на других и необходимостью концентрироваться на самой задаче.

Деиндивидуализация – утрата самосознания и боязни оценки; возникает в групповых ситуациях, которые обеспечивают анонимность и не концентрируют внимания на отдельном индивиде (Д. Майерс). Данный термин был впервые использован американскими социальными психологами Л. Фестингером, А. Пепитоун и Т. Ньюкомбом в 1952 году для описания психологического состояния, характеризующегося утратой чувства личной ответственности в определенных групповых ситуациях. В некоторых случаях деиндивидуализация может приводить к крайне жестокому поведению людей в группе, такому как вандализм, воровство, уличные беспорядки. Так, в 1967 году 200 студентов университета Оклахомы собрались посмотреть на своего товарища-студента, угрожавшего прыгнуть с башни. Они начали скандировать: «Прыгай, прыгай...». Он прыгнул и разбился насмерть. Социальные психологи выявили факторы, провоцирующие проявление феномена деиндивидуализации. Рассмотрим их более подробно:

1. *Размер группы*. Группа способна не только возбуждать своих членов, но и обеспечивает уверенность в избегании наказания за правонарушения. Ф. Зимбардо (1970) предположил, что в мегаполисах существует более благоприятная ситуация для возникновения и развития феномена деиндивидуализации, основанная на обезличенности и анонимности. Данную закономерность Зимбардо подтвердил следующим экспериментом. Он купил две

подержанные машины и оставил их с поднятыми капотами и снятыми номерными знаками на улицах, одну в Нью-Йорке, другую – в небольшом городке Пало-Альто. В Нью-Йорке через 3 суток, после 23 эпизодов краж и вандализма (со стороны хорошо одетых белых граждан), машина превратилась в грудку металла. В Пало-Альто, единственный человек, который дотронулся до автомобиля, был прохожий, закрывший капот машины, поскольку начинался дождь.

2. *Физическая анонимность.* Социальные психологи выяснили, что анонимность в группе может провоцировать жестокость и жульничество. Так Э. Динер провел эксперимент, в котором изучали поведение 1352 детей в канун Хэллоуина, которые традиционно ходили по домам и просили угостить конфетами. Когда дети, поодиночке или в группе, заходили в дом, экспериментатор приветливо приглашал их войти и взять «каждому по одной шоколадке», после чего выходил из комнаты. Скрытые наблюдатели установили, что дети в группе были в два с лишним раза более склонны схватить еще одну шоколадку, чем те, кто заходил поодиночке. Физическая анонимность может подчеркиваться ношением униформы, и других символов деиндивидуализации (черные очки, маски на лицах и т.п.) Антрополог Р. Уотсон обнаружил, что культуры, в которых воины деперсонализируют себя, раскрашивая лицо и тело или надевая специальные маски перед сражением, более жестоко расправляются с пленными, чем те племена, которые не используют деиндивидуализацию. Современные эксперименты (Р. Джонсон, К. и М. Джерген, У. Бартон и др.) однако показали, что анонимность в группе может провоцировать и проявление социально одобряемых поступков (альтруизм, забота друг о друге, проявление нежности).

3. *Возбуждающие и отвлекающие занятия.* Деиндивидуализация усиливается, если ей предшествуют акции, которые отвлекают внимание и возбуждают группу. Если члены группы кричат, скандалят, кидают камни, поют хором, хлопают, танцуют, то после этого они более способны вести себя агрессивно. Кроме того, благодаря деиндивидуализации мы можем проявить свои сильные эмоции, почувствовал таким образом свою общность с окружающими (например, скромные молодые люди могут экстаично и вызывающе танцевать на дискотеке).

4. *Ослабленное самосознание.* Деиндивидуализация проявляется более ярко, если, находясь в группе, человек не подвергает свое поведение саморефлексии и самосознанию. Эксперименты Э. Динера, Р. Роджерса и других показали, что деиндивидуализированные люди меньше себя контролируют, более склонны действовать, не задумываясь о своих ценностях и о последствиях своих поступков. Самосознание и деиндивидуализация находятся в обратно пропорциональной зависимости. Личность с сильным ощущением собственной индивидуальности и независимости менее подвержена эффекту деиндивидуализации в группе, у них меньше вероятности вести себя в группе так, чтобы это противоречило их системе ценностей. Деиндивидуализация снижается в обстоятельствах, повышающих самосознание: перед зеркалами и камерами, в маленьких населенных пунктах, при ярком свете, при ношении бейджей на одежде, при отсутствии отвлекающих внимание стимулов, в необычной обстановке. В то же время известно, что алкогольное опьянение понижает самосознание, а, значит, повышает деиндивидуализацию.

Групповая поляризация.

Социальных психологов давно интересовал вопрос: как влияет на установки человека его взаимодействие и общение с группой? Первые исследования в данной области были проведены Джеймсом Стонером. Стонер разработал дилемму принятия решения,

разыгрываемую вымышленными персонажами. Задача испытуемых состояла в том, чтобы посоветовать персонажу, до какой степени ему стоит рисковать. Указав свои решения для 12 предложенных Стонером сюжетов, испытуемые затем должны были обсудить свои рекомендации и добиться общего согласия по каждому из этих сюжетов. В результате подобных экспериментов обнаружилось, что группа принимает более рискованные решения. Это явление было названо *феномен «сдвига риска»*. Этот феномен был позже обнаружен в экспериментах с испытуемыми разных возрастов и национальностей. Жестокость силовых структур и агрессивность толпы являются выражением крайней степени данного феномена. Однако более поздние исследования выявили более сложный механизм данного феномена. Так, С. Московичи и М. Заваллони обнаружили, что обсуждение каких-либо проблемных ситуаций в группе обычно усиливает среднюю тенденцию в первоначальных мнениях членов группы. Они назвали данное явление «*феномен групповой поляризации*». *Групповая поляризация* – это вызванное влиянием группы усиление ранее существующих тенденций членов группы; смещение средней тенденции к своему полюсу вместо раскола мнений внутри группы. Многочисленные эксперименты подтвердили правомерность данного феномена. Мы можем также наблюдать групповую поляризацию и в реальной жизни. Во время конфликтов среди населения происходит объединение единомышленников. Это усиливает общность их установок. Анализ террористических организаций во всем мире, проведенный социальными психологами (К. Мак-Коли, М. Сегал и др.) доказал, что гангстерская преступность и терроризм возникают в процессе взаимного усиления мнений членов группировок, имеющих одинаковое социально-экономическое и этническое происхождение.

Существует два рода факторов, объясняющих групповую поляризацию.

Информационное влияние. Во время группового обсуждения формируется банк идей, большая часть которого согласуется с доминирующей точкой зрения. Информация, собранная во время обсуждения, по большей части благоприятна для изначально предпочтенной альтернативы и тем самым усиливает ее поддержку. Обсуждая какую-либо проблему, участники дискуссии обмениваются аргументами. Аргументы воспринимаются участниками как значимая и надежная информация. Однако оказалось, что изменение установок участников происходит не только за счет слушания аргументов, сколько за счет активного участия в дискуссии. Активное участие в дискуссии, а также проговаривание идей группы своими словами, вызывает более глубокие и радикальные изменения установок, чем просто слушание. Эксперименты Бройера (1995) доказали, что чем больше члены группы повторяют идеи друг друга, тем больше они их усваивают и ценят.

Нормативное влияние. Феномен групповой поляризации можно также объяснить, основываясь на теории «социального сравнения» Л. Фестингера (1954). Данная теория утверждает, что для индивида характерно оценивать свои мнения и способности, сравнивая себя с другими людьми. Педагогам хорошо известен феномен, когда на вопрос преподавателя: «Все ли понятно? Есть вопросы?» никто не отзывается, что заставляет каждого студента думать, будто он единственный, кто ничего не понял. Однако, стоит хотя бы одному члену группы задать вопрос, как выясняется, что и другие члены группы имеют вопросы, так как не все поняли из объяснений преподавателя. Наибольшее влияние на нас при этом оказывают представители той группы, с которой мы себя идентифицируем. Члены группы могут начать выражать более жесткие мнения, когда

обнаруживают, что группа разделяет их взгляды. Нормативное влияние группы будет заставлять людей еще более акцентировать свою позицию в тех случаях, когда, сравнив свои мнения, они обнаружат неожиданную поддержку своего первоначального намерения.

Как видно, групповая поляризация противоречит ранее принятой идее об усреднении в групповом решении индивидуальных решений. Это дало основание предположить, что «**сдвиг риска**», открытый Дж. Стонером, можно трактовать более широко - как «сдвиг выбора», осуществляемый в ходе принятия группового решения. Однако вопрос о том, которая из двух полярных точек зрения будет положена в основу группового решения, не снимается однозначно. В результате многочисленных экспериментальных исследований установлено, что, как правило, групповая дискуссия укрепляет то мнение, которое и до нее было мнением большинства. Однако эти данные нельзя считать окончательными (Ю. Емельянов, 1985).

Исследования групповой поляризации показывают, насколько сложно объяснять и прогнозировать изменение установок людей в группах. Это связано с тем, что на мышление человека в группе оказывает влияние сразу несколько факторов. При групповых обсуждениях логическая аргументация доминирует, если происходит обсуждение фактов и информационного материала. В случае оценочных суждений реакцией управляет социальное сравнение. Многие темы, обсуждаемые в группах, имеют как фактологический, так и ценностный аспект, в этом случае на индивида действует и информационный и нормативный факторы. Оказалось также, что люди готовы усиливать свою позицию в тех случаях, когда, сравнив свои мнения, они обнаруживают неожиданную поддержку своего первоначального мнения. Так, студенты в выше приведенном примере, которые не поняли материал, но потом стали задавать вопросы и обнаружили, что не поняло большинство, могут пожаловаться на преподавателя в деканат или вынудить его заново объяснить материал или потребовать от преподавателя быть более лояльным к ним во время зачета по данному материалу.

Таким образом, можно заключить, что групповое обсуждение способно привести как к положительным, так и отрицательным результатам, так как оно лишь усиливает изначально доминирующую точку зрения (более рискованную или более осторожную). Во многом указанные эксперименты по групповой поляризации оказались созвучными давним работам К. Левина в области **групповой дискуссии**. Эксперимент был осуществлен в США в годы второй мировой войны и имел прикладное значение. В условиях экономических затруднений в связи с военной ситуацией в США снизилось количество пищевых продуктов, поступающих в торговую сеть. Вместо мяса населению предлагались многочисленные субпродукты, однако домохозяйки бойкотировали их покупку. Цель экспериментального исследования Левина состояла в том, чтобы сравнить эффективность воздействия на мнение домохозяек традиционной формы, используемой рекламой (лекции), и новой формы - выработки собственного группового решения на основе групповой дискуссии. Было создано шесть групп добровольцев-домохозяек из Красного Креста, каждая группа по 13 - 17 человек. Некоторым из этих групп были прочитаны лекции о пользе субпродуктов и о желательности их покупки, а в других группах была проведена дискуссия по этим же вопросам. Через неделю были проведены интервью, с целью выяснить, насколько изменились мнения домохозяек. В группах, слушавших лекции, было зарегистрировано 3% изменения мнений, в группах, где прошли групповые дискуссии - 32%.

Левин предложил следующую психологическую интерпретацию полученного результата. На лекции домохозяйки пассивно слушали предлагаемые рассуждения, они интерпретировали излагаемые им факты в свете собственного прошлого опыта. После лекции они имели два варианта поведения: покупать или не покупать субпродукты. В момент лекции решение не было принято, и поэтому никакой поддержки группой в пользу принятия решения они не имели; в группе не возникло социальной нормы, которой бы в дальнейшем следовали члены этой группы. Поэтому изменение мнения базировалось исключительно на эффективности убеждения, а она оказалась невысокой. Напротив, в ходе групповой дискуссии каждый член группы чувствовал себя включенным в принятие решения, и это ослабляло сопротивление нововведению. В ходе дискуссии стал очевидным факт, что другие члены группы также движутся в направлении определенного решения, это укрепляло собственную позицию. Решение, таким образом, было подготовлено шаг за шагом, принятое решение превращалось в своеобразную групповую норму, поддержанную и принятую участниками дискуссии. Такой эффект стал возможным потому, что решение не было навязано, а было именно принято группой.

Осуществленный этим экспериментом выход на проблему **принятия группового решения** был продолжен в работах других авторов. Тот факт, что групповые решения во многих случаях являются более эффективными, чем индивидуальные, отмечался неоднократно. В современных условиях, когда деятельность групп активизируется во многих звеньях общественного организма, эта проблема приобретает особую актуальность. Не только в социальной психологии, но и в повседневной практике разработаны различные методы принятия групповых решений, и дело науки - выявить в полной мере их возможности.

Однако прежде чем говорить о конкретных формах принятия групповых решений, необходимо уяснить себе некоторые принципиальные вопросы, на которые должна ответить социальная психология, исследуя эту проблему.

Главные из этих вопросов следующие: что такое вообще «групповое решение», иными словами, как объединяются индивидуальные мнения членов группы в единое решение? Какую роль в процессе принятия группового решения играет предшествующая ему дискуссия? Действительно ли всегда групповое решение лучше, чем индивидуальное, и если да, то в каких случаях оно лучше? Наконец, каковы последствия для группы принятия общего решения, и каково значение этого факта для каждого индивида, принимавшего в нем участие? Каждый из этих вопросов, так или иначе, вставал в социальной психологии, но исследованы они неодинаково.

Так, наиболее исследована роль групповой дискуссии, предшествующей принятию группового решения. На экспериментальном уровне эта проблема, как и другие вопросы групповой динамики, и была изучена К. Левиным в описанном выше эксперименте.

Со времени этого открытия было проведено много других экспериментальных исследований по изучению механизма и эффекта группового принятия решения и выяснению роли групповой дискуссии в этом процессе. Были выявлены две важные закономерности:

- 1) групповая дискуссия позволяет столкнуть противоположные позиции и тем самым помочь участникам увидеть разные стороны проблемы, уменьшить их сопротивление новой информации;
- 2) если решение инициировано группой, то оно является логическим выводом из дискуссии, поддержано всеми присутствующими, его значение возрастает, так как оно превращается в групповую норму.

Значение групповой дискуссии изучалось в дальнейшем не только с точки зрения ценности принятого решения, но и с точки зрения тех последствий, которые сам факт дискуссии имел для группы в плане перестраивания структуры внутригрупповых отношений. Что же касается влияния групповой дискуссии как стадии, предшествующей принятию группового решения, то направление дальнейшего анализа также обозначилось довольно четко: начался, особенно на прикладном уровне, активный поиск различных форм групповой дискуссии, стимулирующих принятие решения.

Некоторые из этих форм хорошо известны, они выдвинуты самой практикой, их ценность давно осознана и даже получила закрепление в пословицах: «ум хорошо, а два лучше» и т.д. Например, широко практикуемой формой являются различного рода совещания, что, в терминах социально-психологического анализа, является своеобразной формой групповой дискуссии. Можно сказать, что социальная психология в долгу перед практикой в смысле описания психологической структуры совещания, выявления резервов для принятия оптимальных групповых решений.

Наряду с этим в исследованиях по проблемам групповых решений выдвинуты и новые формы групповых дискуссий. Одна из них, введенная А. Осборном, получила название **«брейнсторминг»** («мозговая атака»). Суть дискуссии такого плана заключается в том, что для выработки коллективного решения группа разбивается руководителем на две части: «генераторов идей» и «критиков». На первом этапе дискуссии действуют «генераторы идей», задача которых состоит в том, чтобы набросать как можно больше предложений относительно решения обсуждаемой проблемы. Предложения могут быть абсолютно неаргументированными, даже фантастическими, но обязательно условие, что на этом этапе их никто не подвергает критике. Цель - получить как можно больший массив самых разнообразных предложений. В этой связи встает чрезвычайно важный вопрос о значении критичности личности в ходе принятия решения. Традиционно критичность позиции рассматривается как позитивная черта, препятствующая суггестивному воздействию. Однако в экспериментальных исследованиях было установлено следующее. Чрезмерная критичность на определенных фазах принятия группового решения играет не положительную, а отрицательную роль (О. Тихомиров, 1977).

На втором этапе в дело вступают «критики», они начинают сортировать поступившие предложения. Отсеиваются совершенно непригодные идеи, откладываются спорные



предложения, принимают безусловные очевидные удачи. При повторном анализе, спорные предложения благожелательно обсуждаются. Из них стараются удерживать максимум возможного для реализации. В конечном итоге группа получает довольно богатый набор различных вариантов решения проблемы. Метод «брейнсторминга» некоторое время тому назад считался очень популярным, завоевавшим признание, особенно при выработке различных технических решений. Однако, как это часто бывает со многими начинаниями, по-видимому, какие-то стороны метода были переоценены, что в дальнейшем, напротив, породило довольно сильный скептицизм относительно его возможностей. Естественно, «брейнсторминг» не может заменить собой другие подходы, и его абсолютизация нецелесообразна. Но в конкретных ситуациях он приносит определенную пользу.

Другой метод групповой дискуссии, разработанный У. Гордоном, **метод синектики**, буквально - «соединение разнородного». Почерк этого метода напоминает брейнсторминг, так как основная идея та же - выработать на первом этапе как можно больше разнообразных, а в данном случае - и прямо противоположных, взаимоисключающих предложений. Для этого в группе выделяются «синекторы» - своеобразные затравщики дискуссии. Дискуссию ведут именно они, хотя и в присутствии всей группы. Синекторы - это люди, наиболее активно заявляющие свою позицию в группе. Экспериментально установлено, что их оптимальное число - 5-7 человек. Они начинают дискуссию, впоследствии в нее включаются и другие члены группы, но задача синекторов - наиболее четко формулировать противоположные мнения: группа должна «видеть» две возникшие крайности в решении проблемы с тем, чтобы всесторонне оценить их. В ходе дискуссии отбрасываются эти крайности, принимается решение, удовлетворяющее всех. При применении метода синектики широко используется логический прием рассуждения по аналогии. В условиях, например, дискуссии по техническим вопросам допускается даже такая аналогия, когда один из синекторов отождествляет себя с каким-либо техническим процессом - током воды, вращением вала и т.д. или каким-либо физическим объектом. Широко применяются и более простые аналогии, например, предлагающие решения, ссылаясь на опыт других наук. Как и в случае с брейнстормингом, подобного рода дискуссии широко применяются при обсуждении технических проблем и дают здесь также известный эффект.

Описанные формы групповой дискуссии имеют в основном прикладное значение. Что же касается теоретической стороны проблемы, то важнейшим вопросом здесь остается вопрос о сравнительной ценности групповых и индивидуальных решений. При исследовании его был обнаружен чрезвычайно интересный феномен, получивший название «сдвиг риска». Все предшествующее открытию этого феномена изучение малых групп использовало установленный факт, что группа обладает свойством быть своеобразным модератором индивидуальных мнений и суждений ее членов: она отбрасывает наиболее крайние решения и принимает своего рода среднее от индивидуальных решений. В установлении этого факта сыграли свою роль и исследования по конформизму в их традиционном варианте, и исследования по образованию групповых норм, и многое другое. Этот процесс усреднения групповых решений был назван процессом нормализации группы.

Исходя из этой традиции, можно было предположить, что и при изучении механизма групповых решений должен быть зафиксирован такой же факт нормализации, т.е. групповое решение должно оказаться своеобразным усреднением решений отдельных членов группы. Однако это положение не подтвердилось в тех случаях, когда принимаемое решение включало в себя момент риска. В 1961 г. Дж. Стоунер показал, что групповое решение

включает в себя в большей мере момент риска, чем индивидуальные решения. В эксперименте испытуемым (группы по 5-7 человек) предлагался набор дилемм для выбора одной из них: либо той, где высока вероятность успеха, но низка его ценность («синица в руке»), либо той, где вероятность успеха низкая, но зато привлекательность - ценность - высока («журавль в небе»). Примеры дилемм:



-  перейти - без гарантий - на новую, высокооплачиваемую работу или остаться на старой, среднеоплачиваемой, но зато без риска;
-  сыграть среднему шахматисту в престижном турнире и предпочесть почетное поражение или совершить рискованный ход, за которым может последовать грандиозный успех или полный провал.

Члены групп сначала индивидуально выполняли задания, а затем проводили групповую дискуссию и решение принимали коллективно. Было выявлено, что во втором случае «рискованная» альтернатива выбиралась гораздо чаще.

До сих пор существует острая дискуссия относительно объяснения феномена **«сдвига риска»**. Она затрагивает весьма важные и более общие вопросы о том, может ли группа быть рассмотрена как нечто, стоящее над индивидами, можно ли вообще прогнозировать какой-либо продукт групповой деятельности на основе знания индивидуальных вкладов в него. Острая актуальность этой проблемы, особенно на прикладном уровне, дает толчок для исследования ее и на теоретическом уровне.

Так, особенно важно проанализировать вопрос о качестве принимаемых группой решений и о возможности совершенствования процесса принятия группового решения в различных группах. Что касается качества группового решения, то установлено, что его преимущество перед индивидуальным решением зависит от стадии принятия решения: на фазе нахождения решения индивидуальное решение более продуктивно, на фазе разработки (доказательства правильности) выигрывают групповые решения (О. Тихомиров, 1977). Возможность совершенствования процесса принятия группового решения зависит от умения и навыка вести эффективную групповую дискуссию, что пытаются развивать при помощи социально-психологического тренинга. Из трех основных форм социально-психологического тренинга - открытое общение, ролевая игра, групповая дискуссия - последняя является одной из самых развитых. Обучение групповой дискуссии предполагает не только обеспечение более эффективных групповых решений, но и изменение многих важных характеристик групповой структуры.

На качество решения влияет еще один фактор, получивший название **«групповой дух»** (не вполне удачный перевод английского термина «group-think», хотя существует и еще более неудачный перевод – «огруппление мышления»). Этим термином, введенным И. Джанисом, обозначается такая высокая степень включенности в систему групповых представлений и ценностей, которая мешает принятию правильного решения. Очевидность правильного решения приносится в жертву единодушию группы. Было выявлено, что наиболее значимыми факторами формирования «группового духа» являются:

-  очень высокая сплоченность группы,
-  ярко выраженное наличие «Мы - чувства»;

- ✿ изоляция группы от альтернативного источника информации;
- ✿ высокий уровень неопределенности одобрения индивидуальных мнений членами группы.

Большая роль феномена «группового духа» снижает качество групповых решений, так как представляет собой ограничение возможностей участников решения посмотреть на проблему объективно; группа становится жертвой своего единодушия. Д. Майерс описал 8 симптомов возникновения «группового духа».

1. Возникает иллюзия неуязвимости, в группе появляется излишний оптимизм, не позволяющий увидеть реальную опасность.
2. Формируется никем не оспариваемая вера в этничность группы. Участники группы верят в неотъемлемо присущую им добродетель и отвергают все рассуждения о морали и нравственности.
3. Включается механизм рационализации. Группа начинает справляться с трудностями, коллективно оправдывая своё решение.
4. Появляется стереотипный взгляд на противника.
5. В группе нарастает давление конформизма.
6. Появляется самоцензура. Члены группы начинают скрывать свои, отличные от мнения других партнеров, взгляды.
7. Возникает иллюзия единомыслия.
8. В группе появляются «умоохранители». Последнее означает, что некоторые члены группы начинают защищать группу от информации, которая могла бы поднять вопросы морального характера или переоценить эффективность группового решения.

6.3. Проблема лидерства и руководства в малой группе

Лидерство можно определить, как способность оказывать влияние на отдельную личность, на группу и подчинять их своей воле. Феномен лидерства коренится в биологической природе человека. Протолидерство обнаруживает себя в среде животных, ведущих стадный образ жизни. В стаде упорядоченность достигается благодаря вертикальному и горизонтальному распределению функций и ролей. Формируется иерархическая пирамида, вершиной которой и выступает протолидер. В живой природе за место лидера всегда происходит борьба. Она позволяет произвести естественный отбор на роль лидера наиболее активной, сильной, ловкой и сообразительной особи. В достаточно большой социальной группе в пирамиде власти на каждой горизонтали устанавливается свой лидер. Фундаментальные качества лидера – сила характера, энергетика, харизма и социальное чутье. Это дается от природы, и этому трудно научиться.

6.3.1. Теории происхождения лидерства

Существует три основных теоретических подхода в понимании происхождения лидерства. «Теория черт» (иногда называется «харизматической теорией», от слова «харизма» - «благодать», которая в различных системах религии интерпретировалась как нечто, снизошедшее на человека) исходит из положений немецкой психологии конца XIX - начала XX в. и концентрирует свое внимание на врожденных качествах лидера.

Лидером, согласно этой теории, может быть лишь такой человек, который обладает определенным набором личностных качеств или совокупностью определенных

психологических черт. Различные авторы пытались выделить эти необходимые лидеру черты или характеристики. В американской социальной психологии эти наборы черт фиксировались особенно тщательно, поскольку они должны были стать основанием для построения систем тестов для отбора лиц - возможных лидеров. Однако очень быстро выяснилось, что задача составления перечня таких черт нерешаема. В 1940 году К. Бэрд составил список из 79 черт, упоминаемых различными исследователями как «лидерских». Среди них были названы такие как: инициативность, общительность, чувство юмора, энтузиазм, уверенность, дружелюбие. Позже Р. Стогдилл к ним добавил бдительность, популярность, красноречие. Однако если посмотреть на разброс этих черт у разных авторов, то ни одна из них не занимала прочного места в перечнях: 65% названных черт были вообще упомянуты лишь однажды, 16-20% - дважды, 4-5% - трижды и лишь 5% черт были названы четыре раза. Разнобой существовал даже относительно таких черт, как «сила воли» и «ум», что дало основание усомниться вообще в возможности составить более или менее стабильный перечень черт, необходимых лидеру и, тем более, существующих у него. После публикации Стогдилла с новыми добавлениями к списку возникло достаточно категоричное мнение о том, что теория черт оказалась опровергнутой. Существенным возражением против этой теории явилось замечание Г. Дженнингса о том, что теория черт в большей мере отражала черты экспериментатора, нежели черты лидера. Разочарование в теории черт было настолько велико, что в противовес ей была выдвинута даже теория «лидера без черт». Но она по существу просто не давала никакого ответа на вопрос о том, откуда же берутся лидеры, и каково происхождение самого феномена лидерства.

На смену теории черт пришло новое объяснение, сформулированное в «ситуационной теории лидерства». Теория черт в данной концептуальной схеме не отбрасывается полностью, но утверждается, что в основном лидерство - продукт ситуации. В различных ситуациях групповой жизни выделяются отдельные члены группы, которые превосходят других, по крайней мере, в каком-то одном качестве, но поскольку именно это качество и оказывается необходимым в данной ситуации, человек, им обладающий, становится лидером. Таким образом, идея о врожденности качеств была отброшена, и вместо нее принята идея о том, что лидер просто лучше других может актуализировать в конкретной ситуации присущую ему черту (наличие которой в принципе не отрицается и у других лиц). Свойства, черты или качества лидера оказывались относительными. Интересно, что этот момент ситуационной теории лидерства был подвергнут критике со стороны Ж. Пиаже, который утверждал, что при таком подходе полностью снимается вопрос об активности личности лидера, он превращается в какого-то «флюгера». Эту слабость ситуационной теории не могло снять и то добавление, которое было к ней сделано: в одном из вариантов ситуационной теории. Предлагалось считать главным моментом появления лидера выдвижение его группой, потому что именно она испытывает по отношению к данному человеку определенные экспектации, ожидает от него проявления необходимой в данной ситуации черты (этот подход называют еще и функциональным).

Чтобы преодолеть очевидную противоречивость в подобных рассуждениях, Е. Хартли предложил четыре «модели», позволяющие дать особую интерпретацию тому факту, почему все-таки определенные люди становятся лидерами и почему не только ситуация определяет их выдвижение. Во-первых, полагает Хартли, если кто-то стал лидером в одной ситуации, не исключено, что он же станет таковым и в другой ситуации. Во-вторых, вследствие воздействия стереотипов лидеры в одной ситуации иногда рассматриваются группой как лидеры «вообще». И, в-третьих, человек, став лидером в одной ситуации, приобретает авторитет, и этот авторитет работает в дальнейшем на то, что данного человека

изберут лидером и в другой раз. В-четвертых, отдельным людям свойственно «искать посты», вследствие чего они ведут себя именно так, что им «дают посты». Вряд ли можно считать достаточно убедительными эти рассуждения для преодоления полной относительности черт лидера, как они выступают в ситуационной теории. Тем не менее, ситуационная теория оказалась достаточно популярной: именно на ее основе проведена масса экспериментальных исследований лидерства в школе групповой динамики.

Как это часто бывает в истории науки, два столь крайних подхода породили третий, более или менее компромиссный вариант решения проблемы. Этот третий вариант был представлен в так называемой системной теории лидерства, согласно которой лидерство рассматривается как процесс организации межличностных отношений в группе, а лидер – как субъект управления этим процессом. При таком подходе лидерство интерпретируется как функция группы. Поэтому изучать его следует с точки зрения целей и задач группы, хотя и структура личности лидеров при этом не должна сбрасываться со счетов. Рекомендуют учитывать и другие переменные, относящиеся к жизни группы, например длительность ее существования. В этом смысле системная теория имеет, конечно, ряд преимуществ. Они очевидны, когда речь заходит не просто о лидерстве, но о руководстве: особенно популярной является так называемая вероятностная модель эффективности руководства, предложенная Ф. Фидлером.

Большинство отечественных исследований лидерства осуществляется в рамках близких данной модели. Хотя, традиционно, к ней добавляется нечто новое, продиктованное общими предпосылками исследования динамических процессов в группе. Феномен лидерства в малых группах рассмотрен в контексте совместной групповой деятельности, т.е. во главу угла ставятся не просто «ситуации», но конкретные задачи групповой деятельности, в которых определенные члены группы могут продемонстрировать свою способность организовать группу для решения этих задач. Отличие лидера от других членов группы проявляется при этом не в наличии у него особых черт, а в наличии более высокого уровня влияния.

Интересной в данном случае является разработанная Р.Л. Кричевским концепция ценностного обмена как механизма выдвижения лидера. Сама по себе идея ценностного обмена во взаимодействии людей и ранее разрабатывалась в социальной психологии (Дж. Хоманс, Д. Тибо, К. Келли). Здесь же идея ценностного обмена использована при объяснении феномена лидерства: ценностные характеристики членов группы (значимые свойства личности) как бы обмениваются на авторитет и признание лидера. Лидером рассматривается тот, в ком в наиболее полном виде представлены такие качества, которые особенно значимы для групповой деятельности, т.е. являющиеся для группы ценностями. Таким образом, в лидерскую позицию в ходе взаимодействия выдвигается такой член группы, который как бы идентифицируется с наиболее полным набором групповых ценностей. Именно поэтому он и обладает наибольшим влиянием.

Подведем итог наших рассуждений. Американский психолог Р. Стогдилл составил сводку, отражающую разнообразные социально-психологические теории возникновения лидерства. Всего в его классификации представлено 11 групп теорий.

1. Лидерство как центр групповых интересов. В этих теориях подчеркивается, что лидер является духовно-эмоциональным центром группы. Он выражает власть всех в одном лице, определяет групповую структуру, атмосферу группы, ее идеологию и групповые интересы.
2. Лидерство как проявление личностных черт. В этих теориях осуществлялся поиск оптимального списка личностных качеств, позволяющих добиваться лидерских позиций и удерживать их.
3. Лидерство как искусство добиваться согласия. В этих теориях упор делается на умение добиваться согласия, консенсуса, лояльности и сотрудничества со стороны ведомых.
4. Лидерство как действие и поведение. В этих теориях изучаются действия, которые предпринимает лидер для управления и координации работы группы: распределение обязанностей, поощрение и критика членов группы, мотивация их деятельности.
5. Лидерство как инструмент достижения цели или результата. В этих теориях изучается процесс достижения результата и удовлетворение потребностей группы.
6. Лидерство как взаимодействие. В данных теориях изучаются эффекты группового действия, прежде всего, поддержка со стороны рядовых членов. Считается, что члены группы выполняют задание, потому, что хотят его делать.
7. Лидерство как умение убеждать. В данных теориях считается, что лидер – это, прежде всего, человек, управляющий группой убеждением, поощрением и силой собственного примера.
8. Лидерство как осуществление влияния. В теориях данного направления большой упор делается авторитет индивида, ставшего лидером. Проводится тщательный анализ межличностных отношений, поскольку сам лидер рассматривается как человек, трактующий и усиливающий нормы и предписания группы.
9. Лидерство как отношения власти. В этих теориях считается, что главное в лидерстве – это способность одного доминировать над многими, особенно в ситуации преодоления сопротивления управляемых.
10. Лидерство как дифференциация ролей. В этих теориях исходят из представления о том, что группа представляет собой совокупность статусов и каждый индивид играет в группе определенную роль. Основой такой дифференциации является процессы взаимодействия и взаимовлияния между членами группы, когда один влияет на других, а остальные реагируют на это влияние.
11. Лидерство как инициация или конструирование структуры группы. В данных теориях считается, что в процессе лидерства порождается и поддерживается ролевая структура группы. Лидер, соответственно, стремится сконструировать структуру таким образом, чтобы легитимизировать свой лидерский статус.

6.3.2. Различие между лидером и руководителем

Проблема различий между лидером и руководителем существует в социальной психологии давно. В западной науке раньше предпочитали проводить черту между формальным и неформальным лидером, в последнее время чаще используется оппозиция лидер – менеджер. Отечественная социальная психология, как советская, так и

послесоветская, предпочитает дихотомию, заданную в заголовке данного подраздела. Рассмотрим проблему подробнее.

При характеристике динамических процессов в малых группах, естественно, возникает вопрос о том, как группа организуется, кто берет на себя функции ее организации, каков психологический рисунок деятельности по управлению группой? Проблема лидерства и руководства является одной из кардинальных проблем социальной психологии, ибо оба эти процесса не просто относятся к проблеме интеграции групповой деятельности, а психологически описывают субъекта этой интеграции. Когда проблема обозначается как «проблема лидерства», то этим лишь отдается дань социально-психологической традиции, связанной с исследованием данного феномена. В современных условиях проблема должна быть поставлена значительно шире, как проблема руководства группой. Поэтому крайне важно сделать, прежде всего, терминологические уточнения и развести понятия «лидер» и «руководитель». В русском языке для обозначения этих двух различных явлений существуют два специальных термина (так же, впрочем, как и в немецком, но не в английском языке, где «лидер» употребляется в обоих случаях) и определены различия в содержании этих понятий. При этом не рассматривается употребление понятия «лидер» в политической терминологии.

Б.Д. Парыгин (1971, 2003) называет следующие различия лидера и руководителя:

- 1) лидер в основном призван осуществлять регуляцию межличностных отношений в группе, в то время как руководитель осуществляет регуляцию официальных отношений группы как некоторой социальной организации;
- 2) лидерство можно констатировать в условиях микросреды (каковой и является малая группа), руководство - элемент макросреды, т.е. оно связано со всей системой общественных отношений;
- 3) лидерство возникает стихийно, руководитель всякой реальной социальной группы либо назначается, либо избирается, но, так или иначе, этот процесс не является стихийным, а, напротив, целенаправленным, осуществляемым под контролем различных элементов социальной структуры;
- 4) явление лидерства менее стабильно, выдвижение лидера в большой степени зависит от настроения группы, в то время как руководство - явление более стабильное;
- 5) руководство подчиненными в отличие от лидерства обладает гораздо более определенной системой различных санкций, которых в руках лидера нет;
- 6) процесс принятия решения руководителем (и вообще в системе руководства) значительно более сложен и опосредован множеством различных обстоятельств и соображений, не обязательно коренящихся в данной группе, в то время как лидер принимает более непосредственные решения, касающиеся групповой деятельности;
- 7) сфера деятельности лидера - в основном малая группа, где он и является лидером, сфера действия руководителя шире, поскольку он представляет малую группу в более широкой социальной системе.

Как видно из приведенных соображений, лидер и руководитель имеют, тем не менее, дело с однопорядковым типом проблем, а именно, они призваны стимулировать группу, нацеливать ее на решение определенных задач, заботиться о средствах, при помощи которых эти задачи могут быть решены. Хотя по происхождению лидер и руководитель различаются, в психологических характеристиках их деятельности существуют общие черты, что и дает право при рассмотрении проблемы зачастую описывать эту деятельность как идентичную, хотя это, строго говоря, не является вполне точным. Лидерство есть чисто психологическая характеристика поведения определенных членов группы, руководство в большей степени есть социальная характеристика отношений в группе, прежде всего с точки зрения распределения ролей управления и подчинения. В отличие от лидерства, руководство выступает как регламентированный обществом правовой процесс. Чтобы изучить психологическое содержание деятельности руководителя, можно использовать знание механизма лидерства, но одно знание этого механизма, ни в коем случае, не дает полной характеристики деятельности руководителя.

Поэтому последовательность в анализе данной проблемы должна быть именно такой: сначала выявление общих характеристик механизма лидерства, а затем интерпретация этого механизма в рамках конкретной деятельности руководителя.

Лидером является такой член малой группы, который выдвигается в результате взаимодействия членов группы для организации группы при решении конкретной задачи. Он демонстрирует более высокий, чем другие члены группы, уровень активности, участия, влияния в решении данной задачи. Таким образом, лидер выдвигается в конкретной ситуации, принимая на себя определенные функции. Остальные члены группы принимают лидерство, т.е. строят с лидером такие отношения, которые предполагают, что он будет вести, а они будут ведомыми. Лидерство необходимо рассматривать как групповое явление: лидер немислим в одиночку, он всегда дан как элемент групповой структуры, а лидерство есть система отношений в этой структуре. Поэтому феномен лидерства относится к динамическим процессам малой группы. Этот процесс может быть достаточно противоречивым: мера притязаний лидера и мера готовности других членов группы принять его ведущую роль могут не совпадать. Выяснить действительные возможности лидера - значит выяснить, как воспринимают лидера другие члены группы. Мера влияния лидера на группу также не является величиной постоянной, при определенных обстоятельствах лидерские возможности могут возрастать, а при других, напротив, снижаться (Р. Кричевский, 1985). Иногда понятие лидера отождествляется с понятием «авторитет», что не вполне корректно: конечно, лидер выступает как авторитет для группы, но не всякий авторитет обязательно означает лидерские возможности его носителя. Лидер должен организовать решение какой-то задачи, авторитет такой функции не выполняет, он просто может выступать как пример, как идеал, но вовсе не брать на себя решение задачи. Поэтому феномен лидерства - это весьма специфическое явление, не описываемое никакими другими понятиями.

Рассматривая проблему авторитета, как некоторой атрибутивной черты и лидера, и руководителя, следует принимать во внимание то понимание авторитета, которое сложилось сегодня в социальной психологии. **Авторитет** (от лат. *auctoritas* – власть, влияние) в широком смысле – общепризнанное влияние лица, основанное на знаниях, нравственных достоинствах, опыте. Авторитет – это совершенно особый вид влияния на людей, который выражается в способности человека, не прибегая к принуждению, направлять поступки и мысли других людей. В широком смысле, под авторитетом

понимается общепризнанное неформальное влияние; а в узком смысле - одна из форм осуществления власти. Можно определить авторитет и как признание данного человека другими людьми. Власть руководителя прямо связана с его авторитетом: авторитетному начальнику работники подчиняются без особых его усилий. Разделяют моральный авторитет и авторитет функциональный.

Моральный авторитет зависит от нравственных качеств руководителя. *Функциональный авторитет* определяется:

- 1) компетентностью руководителя;
- 2) его деловыми качествами;
- 3) его отношением к своей профессиональной деятельности.

Существуют разные типы авторитета, в зависимости от способов его достижения. Чаще других выделяют подлинный и ложный. *Подлинный* авторитет человека является прямым следствием его деятельности и отношений с другими людьми. *Ложный* авторитет возникает в условиях манипулятивной деятельности «лидера», когда он достигает власти над людьми (формальной или неформальной) посредством ухищрений, лицемерия, социальных игр и других действий со скрытыми мотивами. В большинстве случаев ложный авторитет позволяет человеку влиять на ход дела и добиваться признания со стороны других людей, но в целом отношение к такому человеку будет несколько настороженным, поскольку явные манипуляции скрыть крайне трудно.

Вопрос различия между лидером и руководителем по-своему решается и в современном российском менеджменте. Показательным в этом плане является подход таких авторов как О. Виханский и А. Наумов. В одной из их публикаций приводится следующая таблица различий между менеджером и лидером.

Табл. 3. Различия между менеджером и лидером.

Менеджер	Лидер
Администратор	Инноватор
Поручает	Вдохновляет
Работает по целям других	Работает по своим целям
План – основа действий	Видение ситуации – основа действий
Полагается на систему	Полагается на людей
Использует доводы	Использует эмоции
Контролирует	Доверяет
Поддерживает движение	Дает импульс движению
Профессионален	Энтузиаст
Принимает решения	Превращает решения в реальность

Делает дело правильно	Делает правильное дело
Уважаем	Обожаем

6.3.3. Стиль лидерства и эффективность групповой деятельности

Сразу же нужно оговориться, что в традиции социальной психологии исследуется вопрос именно о стиле лидерства, а не руководства. Но в связи с отмеченной неоднозначностью употребления терминов очень часто проблему обозначают как стиль руководства. К сожалению, отсутствие строгости характерно и для многих классических экспериментов по этой проблеме, в частности для эксперимента, выполненного под руководством К. Левина, Р. Липпита и Р. Уайта в школе групповой динамики. Эксперимент проводился на группе детей-подростков (мальчики 11-12 лет), которые под руководством взрослых лепили маски из папье-маше. Руководители трех групп (заметим, что речь идет о взрослых руководителях, а не о лидерах, стихийно выдвинувшихся из среды детей) демонстрировали разный стиль и экспериментаторы сравнивали затем эффективность деятельности трех групп. Сам эксперимент длился шесть недель и руководители групп менялись каждую неделю, чтобы снять фактор личностного влияния. Однако стиль руководства в каждой группе оставался неизменным на всем протяжении эксперимента.

Оценка эффективности стиля лидерства на групповую деятельность производилась по двум параметрам. Во-первых, количество изготовленных масок. Во-вторых, готовность участников продолжить групповую деятельность после окончания эксперимента. Больше всего масок было изготовлено в группе с авторитарным стилем лидерства, но подростки согласились продолжить работу лишь при условии смены лидерства. Незначительно меньше масок было изготовлено в группе с демократическим стилем лидерства и ее участники с радостью согласились продолжить работу. Худшими оказались результаты в группе с попустительским стилем лидерства: меньше всего изготовлено масок и категорический отказ участников от продолжения деятельности. В качестве внешнего параметра задавалась реакция группы на стрессор. При директивном стиле лидерства группа, хотя и выходит на конструктивный уровень деятельности, но делает это с трудом и достаточно долго. При демократическом стиле лидерства группа быстрее всего возвращается к конструктивному уровню деятельности, а при попустительском стиле лидерства – не выходит никогда.

Стили руководства, продемонстрированные взрослыми, получили обозначения, с тех пор прочно укоренившиеся в социально-психологической литературе: «авторитарный», «демократический» и «попустительский» (достаточно вольный перевод термина, предложенного Левиным). Обозначение трех стилей в предложенных терминах имеет свое обоснование, связанное с личной биографией и позицией Левина. Эксперименты были осуществлены им после эмиграции из фашистской Германии, во время начавшейся второй мировой войны. Демонстрируя свою антифашистскую позицию, Левин употребил термины «авторитарный», «демократический», как имеющие определенный политический смысл. Он отождествлял «демократический стиль» с современной ему американской политической системой. Фашизм был обозначен как «авторитарный стиль», а вялая и слабая политика европейских держав получила название «попустительского стиля». Однако это были своего рода метафоры, и наивно было бы думать, что в чисто психологических экспериментах отыскивались черты авторитаризма или демократизма в том их значении, которое они имеют в политической жизни. В действительности речь шла о психологическом

рисунке типа принятия решения, не более того. Никакого политического значения ни один из выявленных стилей руководства, естественно, не имел.

Однако принятая терминология вносит ряд трудностей в исследования, именно в силу возможных коннотаций и ассоциаций. Нужно очень точно обозначать всякий раз, что имеется в виду, когда речь идет об «авторитарном», «демократическом» или «попустительском» стиле лидерства. Ряд авторов предлагают вообще отказаться от этой терминологии и ввести новые обозначения, чтобы исключить недоразумения. Так, например, А. Журавлевым в 1977 году вводятся определения: директивный стиль, коллегиальный стиль и разрешительный (либеральный) стиль. Вместе с тем, очевидно, что психологический рисунок обозначенных стилей сохраняет известную стабильность и содержательно совпадает с терминами в эксперименте К.Левина.

Поэтому, прежде всего, нужно отдавать себе отчет в том, что обозначает каждый из выделенных Левиным стилей лидерства. Таких попыток было сделано достаточно много, и главным результатом их являются уточнение и конкретизация как минимум двух сторон: содержание решений, предлагаемых лидером группе, и техника (приемы, способы) осуществления этих решений. Тогда можно «расписать» каждый из трех стилей по двум характеристикам.

Табл. 4. Авторитарный стиль.

Формальная сторона	Содержательная сторона
Запреты без снисхождения, с угрозой	Дела в группе, во всем их объеме, планируются заранее, лидером
Четкий язык, неприветливый тон	Определяются лишь непосредственные цели, дальние цели неизвестны
Похвала и порицания субъективны	Голос руководителя - решающий
Эмоции не воспринимаются в расчет	
Показ приемов – не система	
Позиция лидера вне группы	

Табл. 5. Демократический стиль.

Формальная сторона	Содержательная сторона
Инструкции в форме предложений	Мероприятия планируются в группе
Не сухая речь, а товарищеский тон	За реализацию предложений отвечают все

Похвала и порицание – с советами	Все разделы работы не только предлагаются, но и обсуждаются
Распоряжения и запреты – с дискуссиями	
Позиция лидера – внутри группы	

Табл. 6. Попустительский стиль.

Формальная сторона	Содержательная сторона
Тон – конвенциональный	Дела в группе идут сами собой
Отсутствие похвалы и порицаний	Лидер не дает указаний
Никакого сотрудничества с группой	Разделы работы складываются из отдельных интересов членов групп или исходят от нового лидера
Позиция лидера – в стороне от группы	

Естественно, что ни эта схема, ни какая-либо другая не могут охватить все стороны и все проявления стиля лидерства. Можно идти по пути еще большего усложнения схемы, что и делается в практике экспериментальных исследований. Например, в схеме Л. Уманского названы такие типы лидеров: лидер-организатор, лидер-инициатор, лидер-эрудит, лидер-генератор эмоционального настроения, лидер эмоционального притяжения, лидер-умелец. Многие из этих характеристик могут быть с успехом отнесены и к руководителю. Однако суть проблемы заключается в том, что сам феномен лидерства еще не описан достаточно полно, прежде всего, не выяснены до конца различия в позиции лидера и руководителя. В вопросе о стиле лидерства эта недоработка чувствуется особенно сильно.

В экспериментальных исследованиях в равной мере выявляются и стиль лидерства, и стиль руководства. Очень часто методики, предназначенные для определения стиля лидерства, считаются годными и для определения стиля руководства. В действительности не во всех случаях эти методики могут быть релевантными: учитывая разведение функций лидера и руководителя и характера их деятельности, необходимо видеть, в каких конкретно функциях руководитель повторяет психологический рисунок деятельности лидера, а в каких он детерминирован иными обстоятельствами.

Вопрос о методиках изучения стиля лидерства и руководства требует еще дальнейшего обсуждения. Основные предложения относительно методик исследования в большей степени относятся к деятельности лидеров, но не руководителей. В этих случаях палитра методов весьма разнообразна. Так, Л.И. Уманским был разработан комплекс методов, объединенных названием «лабораторный аппаратный эксперимент», куда включен целый набор оригинальных конструкций, позволяющих выявить лидера в группе, определить стиль его

деятельности (групповой сенсомоторный интегратор, конструкция «Арка», прибор «Эстакада» и др.). Однако все исследования при помощи данных методик проводились на определенных группах в молодежном лагере, где зачастую лидер выступал и в качестве руководителя группы. Поэтому в данном конкретном случае выявление лидера имеет смысл, лидер может быть «закреплен» и выступать в качестве руководителя. В других группах, например в рабочих бригадах, такая ситуация невозможна.

Самым большим упрощением проблемы лидерства и руководства является представление о необходимости обязательного совпадения при всех обстоятельствах в одном человеке и лидера, и руководителя. На эту идею работает предлагаемое иногда деление на «официальных» и «неофициальных» лидеров, когда под «официальным» лидером понимается как раз руководитель. К сожалению, такая идея имеет некоторое распространение, и подчас проводятся исследования, имеющие целью выявить, совпадают ли в данной группе лидер и руководитель (или, в предлагаемой терминологии, «неофициальный» и «официальный» лидеры). При обнаружении несоответствия дается рекомендация - заменить руководителя и назначить им того человека, который (часто по социометрической методике) оказался лидером. Осуществление подобных рекомендаций зачастую приводит к дезорганизации деятельности группы, поскольку лидер оказывается совершенно негодным для выполнения функций руководителя.

В реальной жизнедеятельности малых групп, конечно, наряду с руководителем могут существовать различные лидеры, выдвигающиеся из членов группы в каких-то определенных проявлениях: то ли в качестве центров эмоционального притяжения, то ли еще в других. Психологически важно определить специфику сочетания деятельности руководителя и деятельности многочисленных лидеров, так же как и в его собственной деятельности - сочетание черт руководителя и лидера.

Определенную помощь может оказать при этом использование модели Ф. Фидлера. В ней различаются: руководитель, «ориентированный на задачу», и руководитель, «ориентированный на межличностные отношения». При помощи особых методик устанавливается, к какому типу принадлежит тот или иной руководитель, в частности, выявляется такой показатель, как «отношение к наименее предпочитаемому сотруднику» (НПС). Ориентированный «на задачу» руководитель видит в последнем одни отрицательные черты, ориентированный «на межличностные отношения» склонен видеть такого сотрудника не в одном лишь черном цвете. Далее описывается характеристика групповой деятельности, при которой тот или другой тип руководителя оказывается наиболее эффективным (Р. Кричевский, Е. Дубовская, 1991). Предложенная в модели многогранность подхода позволяет в определенной степени учитывать соотношение чисто управленческих и психологических (лидерских) качеств руководителя.

Контрольные вопросы для самопроверки

1. Перечислите факторы, вызывающие групповую поляризацию.
2. Назовите типы неформальных группировок внутри формальных групп.

3. Что такое социальная фасилитация?
4. Что такое «групповой дух»?
5. Сколько различий между лидером и руководителем приведено в схеме Б.Д. Парыгина?

Литература

10. Андреева Г.М. Социальная психология, М., Асток-Пресс, 2006.
11. Шибутани Т. Социальная психология, Ростов-на-Дону, Феникс, 2005.
12. Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкер Р. Социальная психология, СПб, Прайм-Еврознак, 2004.
13. Парыгин Б.Д. Социальная психология, СПб, СПбГУП, 2003.
14. Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие: социально-психологические проблемы, М., МГУ, 1991.

Тема 7. Общение как социально-психологический процесс

Целевая установка:

- самостоятельно раскрыть сущность процесса общения,
- указать основные направления в его изучении,
- усвоить порядок функционирования уровней, видов и типов общения в современных рыночных условиях.

После изучения данной темы слушатели смогут:

- назвать основные составляющие общения;
- объяснить основные понятия, относящиеся к процессу общения;
- охарактеризовать структуру процесса общения.

Опорный конспект лекции

В лекции рассматриваются следующие вопросы:

- 7.1. Закономерности общения и взаимодействия людей
- 7.2. Общение как обмен информацией
- 7.3. Общение как социальная перцепция
- 7.4. Общение как интеракция

Контрольные вопросы для самопроверки

7.1. Закономерности общения и взаимодействия людей

Изучением тех или иных сторон общения занимаются разные науки: философия и психиатрия, психология и этология, социология и информатика. Каждая из них вкладывает в понятие «общение» свое содержание. Сложность достижения единства в понимании того, что же такое общение. С одной стороны, затруднения связаны с его вездесущностью. С другой стороны, попытки охватить всевозможные составляющие понятия «общение» приводят к тому, что само оно исчезает, растворяется, теряя свою живую ткань и переставая быть похожим на то, что мы связываем с этим понятием.

Общение – это связь между людьми, в ходе которой возникает психический контакт, проявляющийся в обмене информацией, взаимовлиянии, взаимопереживании, взаимодействии. Социальный смысл общения состоит в том, что оно выступает средством передачи форм культуры и общественного опыта. Специфика общения определяется тем, что в его процессе субъективный мир одного человека раскрывается для другого. В общении человек раскрывает свои индивидуальные особенности. Цель любого общения – достижение взаимопонимания. В общении реализуется вся система отношений человека к людям и к обществу. Межличностное общение – непереносимое условие и одновременно порожденный жизненными потребностями человеческого общества гибкий и многоцелевой механизм формирования личности.

Общение со сверстниками, как и совместная деятельность - обязательная предпосылка становления личности ребенка. В процессе общения он вырабатывает коммуникативные умения и навыки, формирует знания об окружающих и о собственном «Я» путем сравнения себя со сверстниками, а затем и со взрослыми.

7.1.1. Соотношение категорий «общение» и «деятельность»

Общение – это сложный, многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия и понимания другого человека. В более узком психологическом смысле общение понимается как процесс и результат становления контактов между людьми или взаимодействие субъектов посредством различных знаковых систем. В психологическом словаре общение рассматривается как сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, включающий в себя коммуникацию – передачу информации, интеракцию – взаимодействие между людьми, перцепцию – понимание и познание людьми друг друга.

Что касается проблемы соотношения категорий «деятельности» и «общения», то тут существуют достаточно четкие противоречия между отечественными и зарубежными социальными психологами. Многие наши западные коллеги, продолжая линию Э.Дюркгейма, резко противопоставляют категории «деятельность» и «общение». Считается, что в обществе важную роль играет именно общение, поскольку именно данный процесс детерминирует реальное социальное поведение. «Деятельность», с их точки зрения, скорее, социологическая категория, нежели психологическая, более того, данный термин привязывается западными социальными психологами только к одной из школ социологии.

Отечественная социальная психология смотрит на проблему иначе. Среди факторов, формирующих личность, в отечественной парадигме выделяют труд, общение и познание. Общим методологическим принципом в этой парадигме выступает принцип единства. Поэтому считается, что общение есть форма совместной деятельности людей. Такой вывод основывается на понимании общения как специфической формы совместной деятельности людей: люди всегда общаются в процессе или «по поводу» деятельности. Общается всегда деятельный человек, его деятельность неизбежно пересекается с деятельностью других людей. Именно общение формирует общность людей, выполняющих совместную деятельность. Таким образом, факт связи общения с деятельностью констатируется всеми отечественными социальными психологами. Однако трактовка этой связи осуществляется по-разному.

Те представители московской школы психологии, которые в своих воззрениях ориентируются на взгляды А.Н. Леонтьева, считают, что общение является всего лишь одной из сторон деятельности. В этой системе взглядов общение включено в деятельность и является ее элементом. Более того, сама деятельность рассматривается как условие общения.

Общение также можно интерпретировать как особый вид деятельности: например, деятельность в профессиях «человек-человек» или общение как особый вид деятельности, выступающий самостоятельно на определенном этапе онтогенеза - в подростковом или дошкольном возрасте. В таких случаях общение именуется коммуникативной деятельностью или деятельностью общения. Таких взглядов придерживался Эльконин Д.Б. и ориентирующиеся на него психологи. Незначительно отличался от вышеуказанного подхода в своих взглядах и А.А. Леонтьев, хотя и был более ортодоксален в жестком следовании духу и букве философии марксизма. С его точки зрения, общение – всего лишь один из видов деятельности, прежде всего – речевой деятельности. Поэтому относительно общения А.А. Леонтьев стремился отыскать все элементы, свойственные деятельности вообще: действия, операции, мотивы.

Ближе всех к западным воззрениям на природу общения в психологии подошел представитель ленинградской школы Б.Ф. Ломов. Он считал, что общение и деятельность являются двумя равноправными сторонами социального бытия человека, его образа жизни. Принципиально важно подчеркнуть, что речь не идет о двух параллельных процессах. Нет, общение, и деятельность всегда находятся в тесной связи. Посредством общения деятельность организуется и обогащается. Но именно деятельность поставляет нам основной материал для общения, мы общаемся, чаще всего, именно по поводу деятельности. Следует также отметить, что люди вступают и в процессы «личностного» общения, не связанного с выполнением какой-либо деятельности.

Г.М. Андреева в своих публикациях старается уйти от указанных теоретических споров, подчеркивая их исключительно научное значение, мало связанное с решением практических задач. Кроме того, она же обращает внимание и на тот факт, что представители всех вышеуказанных взглядов в своих экспериментах по изучению феномена общения, не очень сильно отличаются в методологических и методических подходах, в структуре и содержании экспериментальных процедур. Что касается проблемы соотношения категорий «общение» и «деятельность», то Андреева предлагает более широкий подход. У нее общение выступает, одновременно, и стороной совместной деятельности и ее дериватом. Напомним, что в науке дериватом именуется продукт, возникающий на основе другого, производное от чего-либо первичного. По ее мнению, такое широкое понимание связи общения и деятельности способствует широкому же пониманию самого общения. С одной стороны, общение есть важнейшее условие присвоения индивидом достижений исторического развития человечества на микроуровне, в своем непосредственном окружении. С другой стороны, именно общение позволяет индивиду присвоить все достижения человечества на макроуровне, во всей системе социальных связей. В связи с этим большое значение приобретает знание о критериях удовлетворенности общением. Общим интегральным критерием выступает количество потребностей, которые человек удовлетворяет в процессе взаимодействия с партнерами. Чем больше количество потребностей удовлетворяется, тем более вероятно, что взаимодействие будет поддерживаться и продолжаться.

1. Потребность в стимуляции. Если общение инициирует активность субъектов, их стремление к действиям, поднимает общий тонус деятельности, подталкивает человека к тем или иным действиям. Самыми значимыми являются стимулы, получаемые от других людей.

2. Потребность в событиях. Людям недостаточно иметь только хорошие и устойчивые отношения друг с другом. Необходим социальный интерес, определенная динамика жизни, которая приносит новые впечатления. Восприятие человека все время нацелено на некоторые изменения, новые ситуации. Поэтому слишком статичные неизменные отношения между людьми, лишенные динамики и не сопровождающиеся теми или иными событиями со временем иссякают. Людям становится скучно, неинтересно друг с другом, и они стремятся прервать общение. Если люди имеют мало событий в собственной жизни, это компенсируется неподдельным интересом к жизни других людей. Они тогда заменяют реальные события – обсуждают других на основе слухов и сплетен. Однако общение, включающее в себя подобное содержание, на самом деле не удовлетворяет потребность человека в событиях, а лишь заменяет ее на квазиуровне.
3. Потребность в узнавании. Удовлетворяется всякий раз, когда человек встречает знакомых людей. Люди обычно не осознают эту потребность, так каждый день общаются с близкими или хорошо знакомыми людьми. При узнавании происходит социальное подтверждение личности со стороны других людей, которое поддерживает его самоидентификацию. При смене места жительства или пребывании в другом городе данная потребность актуализируется.
4. Важнейшими потребностями, которые должны быть реализованы в процессе общения, являются потребности в достижении и признании. Обе эти потребности, связанные с чувством собственного достоинства человека, уважением и самоуважением, и относятся к так называемым высшим потребностям.
5. Потребность в структурировании времени является обычно побочным эффектом жизнедеятельности и общения человека. Нормальному человеку необходимы различные способы времяпровождения и их относительная динамика. К ритуалам относятся все виды конвенционального общения, связанные с общепринятыми нормами. Процедуры представляют собой различные формы общения в процессе совместной деятельности, сопровождающие порядок действий. Развлечения связаны с занятиями, доставляющими удовольствие. Близость сопровождается открытым, личностным общением в отличие от игр.

7.1.2 Структура общения

Структурно, процесс общения состоит из трех граней, трех сторон. В наименованиях этих сторон, даже в самой их классификации отражается полифункциональная структура общения. Впоследствии, эта полифункциональность отразится и в классификации видов общения, функций общения. Обратимся к трем сторонам общения.

1. Коммуникативная сторона общения, или коммуникация в узком смысле слова, состоит в обмене информацией между общающимися индивидами.
2. Интерактивная сторона заключается в организации практического взаимодействия между общающимися индивидами в процессе совместной деятельности, то есть в обмене не только знаниями, идеями, но и действиями. Здесь проявляются их способности к сотрудничеству, к взаимопомощи, к координации своих действий с действиями партнера.
3. Перцептивная сторона общения означает процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания.

Естественно, что все эти термины весьма условны. Иногда в более или менее аналогичном смысле употребляются и другие. Например, Б. Ломовым в общении выделяются три функции данного процесса:

- информационно-коммуникативная. Она охватывает процессы приема – передачи информации;
- регуляционно-коммуникативная. Она связана с взаимной корректировкой своих действий партнерами при осуществлении совместной деятельности;
- аффективно-коммуникативная. Она относится к эмоциональной сфере человека и отвечает потребностям в изменении своего эмоционального состояния.

Задача социального психолога заключается в том, чтобы тщательно проанализировать, в том числе на экспериментальном уровне, содержание каждой из этих сторон или функций. Конечно, в реальной действительности каждая из этих сторон не существует изолированно от двух других, и выделение их возможно лишь для анализа, в частности для построения системы экспериментальных исследований. Все обозначенные здесь стороны общения выявляются в малых группах, т.е. в условиях непосредственного контакта между людьми.

Ключевыми словами в понимании сущности общения являются следующие: контакт, связь, взаимодействие, обмен. Наиболее точным словом для обозначения общения как социально-психологического феномена является слово контакт. Он осуществляется с помощью языка и речи. Речь является основным средством общения. Качество речи зависит от гармонии содержания, отношения и воздействия. Содержание связано с информацией, отношение – с эмоциональным контекстом, воздействие определяется влиянием речи на другого человека или других. Важнейшим фактором речи являются паралингвистические средства передачи информации: громкость речи, темп, особенности произнесения звуков, тембр голоса, жесты, мимика, позы и т.д. Любой контакт предполагает обратную связь. Если оба заметили, есть контакт, если один не отвечает, нет контакта.

7.1.3 Виды общения

В зависимости от количества участников коммуникативного акта можно выделить следующие виды общения:

1. *Межличностное общение* – общение, которое возникает в первичной группе, где каждый общается с каждым. Межличностное общение позволяет устанавливать и поддерживать межличностные отношения в группе и реализовать как личные, так и групповые цели и задачи.
2. *Личностно-групповое общение* – это общение, при котором одна сторона общения – личность, другая – группа, коллектив. Данный вид общения наиболее отчетливо проявляется между руководителем и группой, коллективом. В этом случае руководитель общается с отдельной личностью, как с представителем группы, носителем группового мнения; это может быть также общения руководителя с группой в целом (например, выступление руководителя на собрании коллектива, на производственном совещании и т.д.).
3. *Межгрупповое общение* предполагает контакт двух общностей. Примером подобного взаимодействия могут быть командные соревнования в спорте, собрания рабочих групп, в состав которых входят работники разных подразделений, встречи и форумы представителей различных общественных партий и организаций. Межгрупповое общение может проходить в форме межличностного, однако, при этом каждый собеседник является

носителем группового сознания и действует, ориентируясь на интересы и ценности той группы, представителем которой он является.

По степени опосредованности общения выделяют следующие виды общения.

Непосредственное общение – это прямое естественное общение, когда субъекты находятся рядом и общаются при помощи речи и паралингвистических средств.

Непосредственное общение – наиболее полноценный вид взаимодействия, потому что индивиды получают максимальную информацию. Непосредственное общение может быть формальным или неформальным. Оно может также осуществляться между двумя субъектами и одновременно между несколькими субъектами в группе. Но, в последнем случае, оно реально только для малой группы.

Опосредованное или косвенное общение происходит в ситуациях, когда индивиды отдалены друг от друга временем или расстоянием, например, говорят по телефону или пишут письма друг другу, используют любую из форм компьютерной связи.

Опосредованное общение представляет собой неполный психологический контакт.

Обратная связь здесь затруднена или отдалена. При таком взаимодействии человек не получает полной информации. Опосредованное общение, также как и непосредственное может осуществляться между двумя субъектами и в группе.

Массовое общение – особый вид общения, определяющий социальные коммуникативные процессы. Прямое непосредственное массовое общение – на митингах, в толпе, публике, аудитории, во всех больших социальных группах. Многочисленные контакты в транспорте также могут быть отнесены к непосредственному массовому общению.

Опосредованное массовое общение чаще всего носит односторонний характер и связано с массовой культурой и средствами массовой информации (телевидение, радио, компьютерная связь). Под влиянием содержания информации, передаваемой СМИ у людей формируются мотивы, установки, которые в дальнейшем определяют их социальные поступки. Обратная связь при массовом общении очень сложна и практически не существует в непосредственном виде.

Особенности общения в современном мире связаны и с ценностями, которые вносит в жизнь каждого человека социальный контроль, и с изменением образа жизни и его относительной стандартизацией в связи с развитием массовой культуры. Если несколько веков назад преобладало непосредственное общение, то последнее столетие сделало доминирующим массовое и опосредованное общение. В непосредственном же общении увеличилось количество вынужденных контактов между людьми. Особенно это заметно в больших городах. Покупки в магазинах, общественный транспорт, спектакль. Особенности таких контактов в том, что они многочисленны, во – вторых, они поверхностны. Многие средства массовой коммуникации создают иллюзию общения, порождая квазиобщение. Социологи определили, что средний городской современный человек проводит у телевизора около 5 часов в день. У смотрящего телевизор создается иллюзия присутствия другого человека, общения с ним. На самом деле никакого

знакомства нет. Увеличение доли квазиобщения – также одна из особенностей современного общения.

7.1.4. Уровни общения

1. Фатический уровень – самый примитивный уровень. Он предполагает простой обмен репликами для поддержания разговора, когда общающиеся особенно не заинтересованы во взаимодействии, но вынуждены общаться. Такое общение носит некий характер автоматизма и ограниченности. Иногда этот уровень обозначают как конвенциональный. Стандартизация общения происходит в таких социальных ситуациях, которые являются обычными хорошо знакомыми индивидам, и поэтому взаимодействие не происходит на уровне простой привычки. Однако не надо недооценивать такое общение. Если поведение неадекватно ситуации, человек может столкнуться с негативными социальными ситуациями. Часто данный уровень общения определяется этикетными нормами социального слоя, представителями которого являются субъекты. Особенность в том, что субъект не получает никакой новой информации.

2. Информационный уровень. Здесь обмениваются интересной для собеседников новой информацией, являющейся источником каких-либо видов активности человека (мыслей, эмоционального поведения). Информационный уровень общения носит обычно стимулирующий характер и преобладает в условиях совместной деятельности или при встрече старых друзей. Следует отметить, что информационный уровень не связан только с содержанием разговора. Это может быть информация паралингвистического, контактного плана. В любом случае данный уровень способствует активному включению человека в процесс коммуникации. Часто уровни общения меняются в процессе разговора.

3. Личностный уровень характеризует такое взаимодействие, при котором субъекты способны к самому глубокому самораскрытию и постижению сущности другого человека, самого себя и окружающего мира. Данный уровень взаимодействия возникает в особых ситуациях и при определенных условиях, когда у человека появляется вдохновение, озарение, чувство любви, ощущение единства с миром, ощущение счастья. Это особые ситуации духовного подъема и развития личности, поэтому такой уровень может быть определен как духовный. Личностный уровень является глубоко нравственным, он снимает всякие ограничения при взаимодействии именно потому, что они становятся совершенно лишними. Личностный или духовный уровень характеризует только такое общение, которое нацелено на активацию позитивного отношения самих субъектов взаимодействия к себе, другим людям и окружающему миру в целом. Поэтому личностный уровень является просоциальным уровнем, т.е. полезным для общества, ибо побочным эффектом такого общения выступает нравственное совершенствование людей.

Фатический и информационный уровни – они могут иметь социально-положительный и социально-отрицательный характер. Информационный уровень бывает либо деловым, либо эмоциональным, либо эмоционально-деловым.

7.1.5. Типы общения

1. Диалогическое общение – когда собеседники позитивно настроены по отношению друг к другу и воспринимают себя в качестве равноправных партнеров. Диалог позволяет решать проблемы совместными усилиями общающихся. Это общение по существу.

2. Монологическое общение рекомендуется при неравноправных позициях партнеров и представляет собой субъект-объектные отношения. Оно может быть:

а) Императивное – проявляется в стремлении одного из общающихся доминировать над другим, принуждать его к определенным действиям, контролировать его поступки. При императивном общении один из субъектов считает, что он имеет право или даже обязан управлять поведением другого. Такие отношения можно встретить в семье, диктат родителей или начальник – подчиненный, нормативным считается такое общение в армии, где жесткая субординация определяет качество дисциплины. Императивное общение на уровне неформальных отношений является неблагоприятным показателем. При императивном общении человек не скрывает, что принуждение и подчинение партнера – его основная задача.

б) Манипулятивное общение – также характеризуется субъект - объектным отношением, однако манипулятор стремится использовать партнера в качестве объекта таким образом, чтобы тот этого не заметил, прибегая к игре, притворству, лицемерию и т.д. Основные признаки манипуляции: стремление и умение психологически воздействовать на других людей; отношение манипулятора к другому человеку как средству достижения собственных целей; стремление получить односторонний выигрыш; скрытый характер воздействия; использование психологической игры; игра на слабостях; мастерство и сноровка в осуществлении манипулятивных действий.

7.1.6. Функции общения

1. Психологические функции. Общение обуславливает развитие человека как индивида и личности. В условиях общения многие психологические процессы протекают иначе, чем в условиях изолированности индивидуальной деятельности. Общение стимулирует развитие мыслительных, волевых и эмоциональных процессов.

2. Социальные функции. Общение детерминирует развитие общества как социальной системы и развитие групп как составных единиц. Интеграция общества возможна только при условии наличия общения во всех его видах, типах и формах.

3. Инструментальные функции. Общение определяет многочисленные связи между человеком и миром в самом широком смысле слова. Между различными социальными группами. Кроме того, они отвечают деятельностной природе человека, социальных групп и обществ.

7.2. Общение как обмен информацией

7.2.1. Особенности общения как межличностной коммуникации

Когда говорят о коммуникации в узком смысле слова, то, прежде всего, имеют в виду тот факт, что в ходе совместной деятельности люди обмениваются между собой различными представлениями, идеями, интересами, настроениями, чувствами, установками. Все это можно рассматривать как информацию, и тогда сам процесс коммуникации может быть понят как процесс обмена информацией. Отсюда можно сделать следующий заманчивый

шаг и интерпретировать весь процесс человеческой коммуникации в терминах теории информации, что и делается в ряде систем социально-психологического знания. При всяком рассмотрении человеческой коммуникации с точки зрения теории информации фиксируется лишь формальная сторона дела: как информация передается, в то время как в условиях человеческого общения информация не только передается, но и формируется, уточняется, развивается.

Поэтому, не исключая возможности применения некоторых положений теории информации при описании коммуникативной стороны общения, необходимо четко расставить все акценты и выявить специфику в самом процессе обмена информацией, когда он имеет место в случае коммуникации между двумя людьми.

Во-первых, общение нельзя рассматривать лишь как отправление информации какой-то передающей системой или как прием ее другой системой. Причина в том, что в отличие от простого «движения информации» между двумя устройствами здесь мы имеем дело с отношением двух индивидов, каждый из которых является активным субъектом. Такое взаимное информирование предполагает налаживание совместной деятельности. Это означает, что каждый участник коммуникативного процесса предполагает активность также и в своем партнере, он не может рассматривать его как некий объект. Партнер предстает как субъект, не как объект. Отсюда следует, что, направляя ему информацию, на него необходимо ориентироваться, то есть анализировать его мотивы, цели, установки. При этом анализ своих собственных целей, мотивов, установок не отменяется. К партнеру надо «обращаться», по выражению В.Н. Мясищева. Схематично такая коммуникация может быть изображена как интересубъектный процесс (S S). Но в этом случае нужно предполагать, что в ответ на посланную информацию будет получена новая информация, исходящая от другого партнера.

Поэтому в коммуникативном процессе и происходит не простое движение информации, но как минимум активный обмен ею. Главная «прибавка» в специфически человеческом обмене информацией заключается в том, что здесь особую роль играет для каждого участника общения значимость информации (Г. Андреева, 1981). Происходит это потому, что люди не просто «обмениваются» значениями. Они, как отмечает А.Н. Леонтьев, стремятся при этом выработать общий смысл. Выработка указанного смысла возможна лишь при условии, что информация не просто принята, но и понята, осмыслена. Суть коммуникативного процесса - не просто взаимное информирование, но совместное постижение предмета. Поэтому в каждом коммуникативном процессе субъектам реально даны в единстве деятельность, общение и познание.

Во-вторых, характер обмена информацией между людьми, а не кибернетическими устройствами, определяется тем, что посредством системы знаков партнеры могут повлиять друг на друга. Иными словами, обмен такой информацией обязательно предполагает воздействие на поведение партнера, то есть знак изменяет состояние участников коммуникативного процесса, в этом смысле «знак в общении подобен орудью в труде» (А.Н. Леонтьев, 1972). Коммуникативное влияние, которое здесь возникает, есть не что иное как психологическое воздействие одного коммуниканта на другого с целью изменения его поведения. Эффективность коммуникации измеряется именно тем,

насколько удалось это воздействие. Это означает, что при обмене информацией происходит изменение самого типа отношений, который сложился между участниками коммуникации. Ничего похожего не происходит в «чисто» информационных процессах.

В-третьих, коммуникативное влияние как результат обмена информацией возможно лишь тогда, когда человек, направляющий информацию (коммуникатор), и человек, принимающий ее (реципиент), обладают единой или сходной системой кодификации и декодификации. На обыденном языке это правило выражается в словах: «все должны говорить на одном языке».

Это особенно важно потому, что коммуникатор и реципиент в коммуникативном процессе постоянно меняются местами. Всякий обмен информацией между ними возможен лишь при условии, что знаки и, главное, закрепленные за ними значения известны всем участникам коммуникативного процесса. Только принятие единой системы значений обеспечивает возможность партнеров понимать друг друга. Для описания этой ситуации социальная психология заимствует из лингвистики термин «тезаурус», обозначающий общую систему значений, принимаемых всеми членами группы. Но все дело в том, что, даже зная значения одних и тех же слов, люди могут понимать их неодинаково: социальные, политические, возрастные особенности могут быть тому причиной. Еще Л.С. Выготский отмечал, что мысль никогда не равна прямому значению слов. Поэтому у общающихся субъектов должны быть идентичны - в случае звуковой речи - не только лексическая и синтаксическая системы, но и одинаковое понимание ситуации общения. А это возможно лишь в случае включения коммуникации в некоторую общую систему деятельности.

7.2.2. Основные элементы коммуникационного процесса

Средства коммуникации

Речь. Передача любой информации возможна лишь посредством знаков, точнее, знаковых систем. Существует несколько знаковых систем, которые используются в коммуникативном процессе, соответственно им можно построить классификацию коммуникативных процессов. При грубом делении различают вербальную и невербальную коммуникации, использующие различные знаковые системы. Соответственно возникает и многообразие видов коммуникативного процесса. Каждый из них необходимо рассмотреть в отдельности.

Вербальная коммуникация использует в качестве знаковой системы человеческую речь, естественный звуковой язык, то есть систему фонетических знаков, включающую два принципа: лексический и синтаксический. Речь является самым универсальным средством коммуникации, поскольку при передаче информации при помощи речи менее всего теряется смысл сообщения. Правда, этому должна сопутствовать высокая степень общности понимания ситуации всеми участниками коммуникативного процесса.

При помощи речи осуществляются кодирование и декодирование информации: коммуникатор в процессе говорения кодирует, а реципиент в процессе слушания декодирует эту информацию. Термины «говорение» и «слушание» введены И.А. Зимней

как обозначение психологических компонентов вербальной коммуникации (И. Зимняя, 1991).

Последовательность действий говорящего и слушающего исследована достаточно подробно. С точки зрения передачи и восприятия смысла сообщения схема К - С - Р (коммуникатор - сообщение - реципиент) асимметрична. Для коммуникатора смысл информации предшествует процессу кодирования (высказыванию), так как «говорящий» сначала имеет определенный замысел, а затем воплощает его в систему знаков. Для «слушающего» смысл принимаемого сообщения раскрывается одновременно с декодированием. В этом случае особенно отчетливо проявляется значение ситуации совместной деятельности: ее осознание включено в сам процесс декодирования; раскрытие смысла сообщения немыслимо вне этой ситуации. Точность понимания слушающим смысла высказывания может стать очевидной для коммуникатора лишь тогда, когда произойдет смена «коммуникативных ролей», то есть когда реципиент превратится в коммуникатора, и своим высказыванием даст знать о том, как он раскрыл смысл принятой информации. Диалог, или диалогическая речь, как специфический вид «разговора» представляет собой последовательную смену коммуникативных ролей, в ходе которой выявляется смысл речевого сообщения. Так происходит то явление, именуемое «обогащением, развитием информации».

Мера известной согласованности действий коммуникатора и реципиента в ситуации попеременного принятия ими этих ролей в большой степени зависит от их включенности в общий контекст деятельности. Существует много экспериментальных исследований, в ходе которых выявлялась эта зависимость (в частности, исследований, посвященных установлению уровня оперирования совместными значениями употребляемых знаков). Успешность вербальной коммуникации в случае диалога определяется тем, насколько партнеры обеспечивают тематическую направленность информации, а также ее двусторонний характер.




Важно учесть, что посредством речи не просто «движется информация», но участники коммуникации особым способом воздействуют друг на друга, ориентируют друг друга, убеждают друг друга, т.е. стремятся достичь определенного изменения поведения. Могут существовать две разные задачи в ориентации партнера по общению. А.А. Леонтьев предлагает обозначать их как:

- личностно-речевая ориентация (ЛРО);
- социально-речевая ориентация (СРО) (А.А. Леонтьев, 1975).

Такое разделение отражает не столько различие адресатов сообщения, сколько преимущественную тематику, содержание коммуникации. Само же воздействие может быть понято различно: оно может носить характер манипуляции другим человеком, т.е. прямого навязывания ему какой-то позиции, а может способствовать актуализации партнера, т.е. раскрытию в нем и им самим каких-то новых возможностей.

В социальной психологии существует большое количество экспериментальных исследований, выясняющих условия и способы повышения эффекта речевого воздействия,

достаточно подробно исследованы как формы различных коммуникативных барьеров, так и способы их преодоления. Так, выражением сопротивления принятию информации (а значит, и оказанному влиянию) может быть:

-  отключение внимания слушающего;
-  умышленное снижение в своем представлении авторитета коммуникатора;
-  умышленное или неумышленное «непонимание» сообщения: то ли в силу специфики фонетики говорящего, то ли в силу особенностей его стилистики или логики построения текста. Особое значение имеет, конечно, и факт соответствия характера высказывания ситуации общения (Э. Берн, 1988), мера и степень формального (ритуального) характера общения и другие показатели.

Совокупность определенных мер, направленных на повышение эффективности речевого воздействия, получила название «убеждающей коммуникации», на основе которой разрабатывается так называемая экспериментальная риторика - искусство убеждения посредством речи. Для учета всех переменных, включенных в процесс речевой коммуникации, К. Ховландом предложена «матрица убеждающей коммуникации», которая представляет собой своего рода модель речевого коммуникативного процесса с обозначением его отдельных звеньев. Смысл построения такого рода моделей (а их предложено несколько) в том, чтобы при повышении эффективности воздействия не упустить ни одного элемента процесса. Это можно показать на простейшей модели, предложенной в свое время американским журналистом Г. Лассуэллом для изучения убеждающего воздействия средств массовой информации (в частности, газет). Она включает пять элементов.

- 1) Кто? (передает сообщение) - Коммуникатор
- 2) Что? (передается) - Сообщение (текст)
- 3) Как? (осуществляется передача) - Канал
- 4) Кому? (направлено сообщение) - Аудитория
- 5) С каким эффектом? - Эффективность

По поводу каждого элемента этой схемы предпринято много разнообразных исследований. Например, всесторонне описаны характеристики коммуникатора, способствующие повышению эффективности его речи, в частности выявлены типы его позиции во время коммуникативного процесса. Таких позиций может быть три. Открытая позиция - коммуникатор открыто объявляет себя сторонником излагаемой точки зрения, оценивает различные факты в подтверждение этой точки зрения. Отстраненная позиция - коммуникатор держится подчеркнуто нейтрально, сопоставляет противоречивые точки зрения, не исключая ориентации на одну из них, но не заявленную открыто. Закрытая позиция - коммуникатор умалчивает о своей точке зрения, даже прибегает иногда к специальным мерам, чтобы скрыть ее. Естественно, что содержание каждой из этих позиций задается целью, задачей, которая преследуется в коммуникативном воздействии, но важно, что принципиально каждая из названных позиций обладает определенными возможностями для повышения эффекта воздействия (Н. Богомолова, 1991).

Точно так же всесторонне исследованы способы повышения воздействия текста сообщения. Именно в этой области применяется методика контент-анализа, устанавливающая определенные пропорции в соотношении различных частей текста. Особое значение имеют работы по изучению аудитории. Результаты исследования в этой области опровергли традиционный для XIX века взгляд, что логически и фактически

обоснованная информация автоматически изменяет поведение аудитории. Выяснилось, что никакого автоматизма в данном случае нет: в действительности наиболее важным фактором оказалось взаимодействие информации и установок аудитории. Это обстоятельство дало жизнь целой серии исследований относительно роли установок аудитории в восприятии информации.

Легко видеть, что каждое из обозначенных здесь направлений исследования имеет большое прикладное значение, особенно в плане повышения эффективности средств массовой информации.

Рассмотренная схема играет определенную положительную роль при познании способов и средств воздействия в процессе коммуникации. Однако она и подобные ей схемы фиксируют лишь структуру процесса коммуникации, но ведь этот процесс включен в более сложное явление - общение, поэтому важно и в этой одной стороне общения увидеть его содержание. А содержание это состоит в том, что в процессе коммуникации осуществляется взаимовлияние людей друг на друга. Чтобы полностью описать процесс взаимовлияния, недостаточно только знать структуру коммуникативного акта, необходимо еще проанализировать и мотивы общающихся, их цели, установки и пр. Для этого нужно обратиться к тем знаковым системам, которые включены в речевое общение помимо речи. Хотя речь и является универсальным средством общения, она приобретает значение только при условии включения в систему деятельности, а включение это обязательно дополняется употреблением других – неречевых – знаковых систем.

Участники коммуникативного процесса – люди, которые участвуют в процессе коммуникации, они выступают в качестве отправителей и получателей информации. Как отправители, участники формируют сообщения и стремятся передать их посредством вербальных символов и невербального поведения. Как получатели, они обрабатывают получаемые сообщения и поведенческие сигналы и реагируют на них.

Контекст – это окружение (физическое, социальное, историческое, психологическое и культурное), в котором осуществляется процесс коммуникации. Выделяют физический, социальный, исторический, психологический контекст.

Физический контекст общения – это пространство, условия окружающей среды (температура, освещение, уровень шума), физическое расстояние между участниками и время суток. Каждый из этих факторов влияет на коммуникацию. Например, беседа за столом руководителя протекает в одном контексте, а беседа тех же участников за круглым столом в зале для переговоров – протекает в другом контексте

Социальный контекст – назначение события, а также уже установленные взаимоотношения между участниками. На содержание сообщений и его, передачу и понимание влияет социальная ситуация – официальная деловая встреча, беседа родственников, друзей, знакомых, сослуживцев, незнакомых.

Исторический контекст – связи, ранее сформировавшиеся между участниками в предыдущих эпизодах коммуникации, они влияют на понимание текущей ситуации. Например, в диалоге сослуживцев. Один из них спрашивает: «Получил?», а другой отвечает – «Промахнулся». Сторонний наблюдатель не поймет о чем идет речь.

Психологический контекст – настроения и чувства, которые каждый из собеседников привносит в общение. Например, стрессовое состояние одного из участников общения может создать такой психологический контекст, в котором он слышит сообщение, но воспринимает его иначе.

Культурный контекст – это убеждения, ценности, отношения, социальную иерархию, религию, роли групп и понятие времени. Например, в Великобритании в определенных социальных кругах явно проявлять свои переживания (эмоции) считается неприличным.

Сообщение – сочетание значения, символов, кодирования-декодирования и формы или способа организации информации.

Значение – содержание знаков, образов, действий для человека. В значениях отражается индивидуальный опыт и значение, существующее в сознании одного из партнеров по общению, не может каким-то волшебным образом непосредственно передаваться собеседникам. Для передачи значений используются символы.

Символы – слова, звуки и действия, выражающие конкретное содержание значения. Говорящий подбирает нужные слова, чтобы точнее передать значение. Его слова сопровождаются выражением лица, зрительным контактом, жестами и тоном голоса, - эти невербальные проявления тоже влияют на значение, которое извлекает слушатель из использованных символов. Слушающий также использует вербальные, и невербальные «ключи», чтобы извлечь смысл из сказанного.

Кодирование – процесс трансформации идей и чувств, в слова, звуки и действия. Мыслительный процесс трансформации идей и чувств, в символы и организация их в форму сообщения называется **кодированием** сообщения.

Декодирование – процесс обратной трансформации сообщений в идеи и чувства. Обычно люди не думают о процессах кодирования и декодирования. Но когда возникают трудности в общении, то они начинают об этом беспокоиться. Например, если оратор во время выступления замечает, что его перестали слушать, то он начинает использовать другой процесс кодирования и подбирать другие выражения, которые лучше будут передавать значение. Если в каком-то предложении встречается незнакомое слово, или

вербальные и невербальные сигналы не согласованы, то процесс декодирования усложняется.

Канал – это и маршрут сообщения, и средства его передачи. Сообщения передаются через сенсорные каналы. При непосредственном контакте между людьми используются два основных канала: звук (вербальные символы) и видимые сигналы (невербальные сигналы). Однако люди могут общаться (и общаются) посредством любого из пяти сенсорных каналов, поэтому аромат духов или крепкое рукопожатие могут столь же много привнести в значение, как все увиденное и услышанное. В целом, чем больше каналов использовано для передачи сообщения, тем больше вероятность того, что коммуникация будет успешной.

Барьеры коммуникации – это любые внешний, внутренний или семантический раздражители, мешающий процессу обмена информацией. В настоящее время описано достаточно большое количество барьеров, снижающих эффективность коммуникативного процесса.

Физический барьер – предметы, звуки и другие воздействия окружающей обстановки, отвлекающие внимание людей от сообщения.

Социальный барьер – различия в статусе, ролях, принадлежность к различным классам и слоям общества. Ярким примером данного барьера является общение представителей разных поколений (споры «отцов» и «детей»).

Семантические барьеры – различие в значениях использованных слов, использование различных тезаурусов.

Фонетический барьер – нарушение или искажение в произношении информации - невыразительная быстрая или медленная речь, речь-скороговорка, акцент, речь с большим количеством звуков-паразитов.

Стилистический барьер – несоответствие стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля общения и психологического состояния партнера по общению.

Логический барьер – сложная, непонятная или неправильная логика рассуждений.

Психологический барьер возникает вследствие искажений в перцепции, неизбежно сопровождающей коммуникацию. Это познание использует этические и эстетические критерии, ситуационные расчеты, привычные симпатии и антипатии. Под влиянием

данного барьера в сознании общающихся людей формируется образ (имидж) партнера, который может быть привлекательным или отталкивающим.

Невербальная коммуникация. А. Мехрабиан выяснил, что только 35% информации мы получаем, слушая речь собеседника, 65% информации мы «считываем» с собеседника, анализируя его мимику, жесты, взгляд, интонацию голоса /невербальные сигналы/. Считается, что невербальные реакции в меньшей степени контролируются сознанием и поэтому являются более надежными индикаторами неискренности, чем содержание словесных высказываний. При этом наименее управляемы невербальные компоненты речи (тон, темп, интонация), если сравнивать их с мимикой и жестикой, которые контролируются в большей степени. Данный вид коммуникации включает следующие основные знаковые системы:

- 1) оптико-кинестическую;
- 2) пара- и экстралингвистическую;
- 3) организацию пространства и времени коммуникативного процесса;
- 4) визуальный контакт (В. Лабунская, 1989). Следует оговориться, что в своей публикации от 1986 года, посвященной психологии невербальной коммуникации, В. Лабунская предлагала другую классификацию средств невербальной коммуникации. Поскольку в науке принято ориентироваться на последнюю модель, предложенную автором, то в данном тексте мы используем вышеуказанную классификацию.

Совокупность этих средств призвана выполнять следующие функции: дополнение речи, замещение речи, репрезентация эмоциональных состояний партнеров по коммуникативному процессу.

Оптико-кинестическая система знаков включает в себя жесты, мимику, пантомимику. В целом оптико-кинестическая система предстает как более или менее отчетливо воспринимаемое свойство общей моторики различных частей тела (рук, и тогда мы имеем жестикой; лица, и тогда мы имеем мимику; позы, и тогда мы имеем пантомимику). Первоначально исследования в этой области были осуществлены еще Ч. Дарвином, который изучал выражения эмоций у человека и животных. Именно общая моторика различных частей тела отображает эмоциональные реакции человека, поэтому включение оптико-кинестической системы знаков в ситуацию коммуникации придает общению нюансы. Эти нюансы оказываются неоднозначными при употреблении одних и тех же жестов, например, в различных национальных культурах. (Всем известны недоразумения, которые возникают иногда при общении русского и болгарина, если пускается в ход утвердительный или отрицательный кивок головой, так как воспринимаемое русским движение головы сверху вниз интерпретируется как согласие, в то время как для болгарской «речи» это отрицание, и наоборот). Значимость оптико-кинестической системы знаков в коммуникации настолько велика, что в настоящее время выделилась особая область исследований - кинесика, которая специально имеет дело с этими проблемами. Так, например, в исследованиях М. Аргайла изучались частота и сила жестикой в разных культурах (в течение одного часа финны жестикойлировали 1 раз, итальянцы - 80, французы - 20, мексиканцы - 180).

Паралингвистическая и экстралингвистическая системы знаков представляют собой также «добавки» к вербальной коммуникации. Паралингвистическая система - это система вокализации, то есть качество голоса, его диапазон, тональность. Экстралингвистическая система - включение в речь пауз, других вкраплений, например покашливания, плача, смеха, наконец, сам темп речи. Все эти дополнения увеличивают семантически значимую информацию, но не посредством дополнительных речевых включений, а «околоречевыми» приемами.

Организация пространства и времени коммуникативного процесса выступает также особой знаковой системой, несет смысловую нагрузку как компонент коммуникативной ситуации. Так, например, размещение партнеров лицом друг к другу способствует возникновению контакта, символизирует внимание к говорящему, в то время как окрик в спину также может иметь определенное значение отрицательного порядка. Экспериментально доказано преимущество некоторых пространственных форм организации общения как для двух партнеров по коммуникативному процессу, так и в массовых аудиториях.

Точно так же некоторые нормативы, разработанные в различных субкультурах, относительно временных характеристик общения выступают как своего рода дополнения к семантически значимой информации. Приход своевременно к началу дипломатических переговоров символизирует вежливость по отношению к собеседнику, напротив, опоздание истолковывается как проявление неуважения. В некоторых специальных сферах (прежде всего в дипломатии) разработаны в деталях различные возможные допуски опозданий с соответствующими их значениями.

Проксемика как специальная область, занимающаяся нормами пространственной и временной организации общения, располагает в настоящее время большим экспериментальным материалом. Основатель проксемики Э. Холл, который называет проксемику «пространственной психологией», исследовал первые формы пространственной организации общения у животных. В случае человеческой коммуникации предложена особая методика оценки интимности общения на основе изучения организации его пространства. Так, Холл зафиксировал, например, нормы приближения человека к партнеру по общению, свойственные американской культуре: интимное расстояние (0-45 см); персональное расстояние (45-120 см), социальное расстояние (120-400 см); публичное расстояние (400-750 см). Каждое из них свойственно особым ситуациям общения. Эти исследования имеют большое прикладное значение, прежде всего при анализе успешности деятельности различных дискуссионных групп. Так, например, в ряде экспериментов показано, каким должно быть оптимальное размещение членов двух дискуссионных групп с точки зрения «удобства» дискуссии. Естественно, что не средства проксемики в состоянии обеспечить успех или неуспех в проведении дискуссий; их содержание, течение, направление задаются гораздо более высокими содержательными уровнями человеческой деятельности (социальной принадлежностью, позициями, целями участников дискуссий). Оптимальная организация пространства общения играет определенную роль лишь «при прочих равных», но даже и ради этой цели изучением проблемы стоит заниматься.

Ряд исследований в этой области связан с изучением специфических наборов пространственных и временных констант коммуникативных ситуаций. Эти более или менее четко вычлененные наборы получили название хронотопов. (Первоначально этот термин был введен А.А. Ухтомским и позднее использован М.М. Бахтиным). Описаны, например, такие хронотопы, как хронотоп «больничной палаты», «вагонного попутчика» и другие. Специфика ситуации общения создает здесь иногда неожиданные эффекты воздействия: например, не всегда объяснимую откровенность по отношению к первому встречному, если это «вагонный попутчик». Исследования хронотопов не получили особого распространения, между тем они могли бы в значительной мере способствовать выявлению механизмов коммуникативного влияния.

Следующая специфическая знаковая система, используемая в коммуникативном процессе, - это **«контакт глаз», имеющий место в визуальном общении**. Исследования в этой области тесно связаны с общепсихологическими исследованиями в области зрительного восприятия - движения глаз. В социально-психологических исследованиях изучается частота обмена взглядами, длительность их, смена статики и динамики взгляда, избегание его и т.д. «Контакт глаз» на первый взгляд кажется такой знаковой системой, значение которой весьма ограничено, например, пределами сугубо интимного общения. Действительно, в первоначальных исследованиях этой проблемы «контакт глаз» был привязан к изучению интимного общения. М. Аргайл разработал даже определенную «формулу интимности», выяснив зависимость степени интимности, в том числе и от такого параметра, как дистанция общения, в разной мере позволяющая использовать контакт глаз. Однако позже спектр таких исследований стал значительно шире: знаки, представляемые движением глаз, включаются в более широкий диапазон ситуаций общения. В частности, есть работы о роли визуального общения для ребенка. Выявлено, что ребенку свойственно фиксировать внимание, прежде всего, на человеческом лице: самая живая реакция обнаружена на два горизонтально расположенных круга (аналог глаз). Не говоря уже о медицинской практике, явление это оказывается весьма важным и в других профессиях, например, в работе педагогов и вообще лиц, имеющих отношение к проблемам руководства. Как и все невербальные средства, контакт глаз имеет значение дополнения к вербальной коммуникации, т.е. сообщает о готовности поддержать коммуникацию или прекратить ее, поощряет партнера к продолжению диалога, наконец, способствует тому, чтобы обнаружить полное свое «Я», или, напротив, скрыть его.

Для всех четырех систем невербальной коммуникации встает один общий вопрос методологического характера. Каждая из них использует свою собственную знаковую систему, которую можно рассмотреть как определенный код. Как уже было отмечено выше, всякая информация должна кодироваться, причем так, чтобы система кодификации и декодификации была известна всем участникам коммуникативного процесса. Но если в случае с речью эта система кодификации более или менее общеизвестна, то при невербальной коммуникации важно в каждом случае определить, что же можно здесь считать кодом, и, главное, как обеспечить, чтобы и другой партнер по общению владел этим же самым кодом. В противном случае никакой смысловой прибавки к вербальной коммуникации описанные системы не дадут.

Как известно, в общей теории информации вводится понятие **«семантически значимой информации»**. Это то количество информации, которое дано не на входе, а на выходе системы, т.е. которое только и «срабатывает». В процессе человеческой коммуникации это понятие можно интерпретировать так, что семантически значимая информация - это как раз та, которая и влияет на изменение поведения, т.е. которая имеет смысл. Все невербальные знаковые системы умножают этот смысл, иными словами, помогают раскрыть полностью смысловую сторону информации. Но такое дополнительное раскрытие смысла возможно лишь при условии полного понимания участниками коммуникативного процесса значения используемых знаков, кода. Для построения понятного всем кода необходимо выделение каких-то единиц внутри каждой системы знаков, по аналогии с единицами в системе речи, но именно выделение таких единиц в невербальных системах оказывается главной трудностью. Нельзя сказать, что эта проблема решена полностью на сегодняшний день.

7.3. Общение как социальная перцепция

7.3.1. Особенности межличностного восприятия

Перцептивная сторона общения включает в себя процесс формирования образа собеседника за счет психологической интерпретации внешних, физических характеристик человека. Восприятие человека человеком относится к области «социальной перцепции». Данный термин впервые был введен американским психологом Дж. Брунером в 1947 году для обозначения зависимости процесса восприятия не только от характеристик стимула – объекта, но и прошлого опыта субъекта, его целей, намерений, значимости ситуации. Под социальной перцепцией называют процесс восприятия так называемых «социальных объектов», - людей, социальных групп, больших социальных общностей, социальных ситуаций. Современные исследования доказали, что восприятие социальных объектов обладает такими многочисленными специфическими чертами, что слово «восприятие» представляется не совсем корректным. Более точно, с точки зрения Г. Андреевой говорить о межличностной перцепции или межличностном восприятии.

В отечественной психологии, например, в исследованиях А.А. Бодалева, часто в качестве синонима «восприятие другого человека» употребляется выражение «познание другого человека». Было установлено, что восприятие социальных объектов обладает следующими особенностями.

Во-первых, социальный объект не пассивен и не безразличен по отношению к воспринимающему субъекту, как это происходит при восприятии неодушевленных предметов. Воздействуя на субъекта восприятия, воспринимаемый человек стремится выглядеть более благоприятно для собеседника.

Во-вторых, внимание субъекта сосредоточено, прежде всего, не на моментах порождения образа как результата отражения воспринимаемой действительности, а на смысловых и оценочных интерпретациях о субъекте восприятия.

В-третьих, восприятие социальных объектов характеризуется большей слитностью познавательных компонентов с эмоциональными (аффективными), компонентами, большей зависимостью от мотивов и деятельности воспринимающего объекта. Участники общения стремятся сформировать в сознании внутренний мир друг друга, понять чувства, мотивы поведения, отношение к значимым объектам, эмоциональное состояние собеседника.

С.Л. Рубинштейн писал: «В повседневной жизни, общаясь с людьми, мы ориентируемся в их поведении, поскольку мы как бы «читаем», то есть, расшифровываем, значение их внешних данных и раскрываем смысл получающегося таким образом текста в контексте, имеющем внутренний психологический план. Это «чтение» протекает бегло, поскольку в процессе общения с окружающими у нас вырабатывается определенный более или менее автоматически функционирующий психологический подтекст к их поведению». Познавая других людей, индивид получает возможность лучше, более надежно определить перспективы совместной деятельности с ними. От точности «прочтения» их внутреннего мира зависит успешность будущей совместной деятельности. Если представить себе процессы социальной перцепции в полном объеме, то получается весьма сложная и разветвленная схема. Она включает в себя различные варианты не только объекта, но и субъекта восприятия. Когда субъектом восприятия выступает индивид, то он может воспринимать другого индивида, принадлежащего к «своей» группе; другого индивида, принадлежащего к «чужой» группе; свою собственную группу; «чужую» группу. Если даже не включать в перечень большие социальные общности, которые в принципе так же могут восприниматься, то и в этом случае получаются четыре различных процесса, каждый из которых обладает своими специфическими особенностями.

Еще сложнее обстоит дело в том случае, когда в качестве субъекта восприятия интерпретируется не только отдельный индивид, но и группа. Тогда к составленному перечню процессов социальной перцепции следует еще добавить: восприятие группой своего собственного члена; восприятие группой представителя другой группы; восприятие группой самой себя, наконец, восприятие группой в целом другой группы. Хотя этот второй ряд не является традиционным, однако в другой терминологии почти каждый из обозначенных здесь «случаев» исследуется в социальной психологии.

Для того чтобы более точно обозначить, о чем идет речь в интересующем нас плане, целесообразно говорить не вообще о социальной перцепции, а о межличностной перцепции, или межличностном восприятии (или - как вариант - о восприятии человека человеком). Именно эти процессы непосредственно включены в общение в том его значении, в каком оно рассматривается здесь. Но кроме этого, возникает необходимость и еще в одном комментарии. Восприятие социальных объектов обладает такими многочисленными специфическими чертами, что само употребление слова «восприятие» кажется здесь не совсем точным. Во всяком случае, ряд феноменов, имеющих место при формировании представления о другом человеке, не укладывается в традиционное описание перцептивного процесса, как он дается в общей психологии. Поэтому в социально-психологической литературе до сих пор продолжается поиск наиболее точного понятия для характеристики описываемого процесса. Основная цель этого поиска состоит в том, чтобы включить в процесс восприятия другого человека в более полном объеме некоторые другие познавательные процессы. Многие исследователи предпочитают в этом случае обратиться к французскому выражению «connaissance d'autrui», что означает не

столько «восприятие другого», сколько «познание другого». В отечественной литературе также весьма часто в качестве синонима «восприятие другого человека» употребляется выражение «познание другого человека» (А. Бодалев, 1982).

Это более широкое понимание термина обусловлено специфическими чертами восприятия другого человека, к которым относится восприятие не только физических характеристик объекта, но и поведенческих его характеристик, формирование представления о его намерениях, мыслях, способностях, эмоциях, установках и т.д. Кроме того, в содержание этого же понятия включается формирование представления о тех отношениях, которые связывают субъект и объект восприятия. Именно это придает особенно большое значение ряду дополнительных факторов, которые не играют столь существенной роли при восприятии физических объектов. Так, например, такая характерная черта, как селективность (избирательность) восприятия здесь проявляется своеобразно, поскольку в процесс селекции включается значимость целей познающего субъекта, его прошлый опыт и т.д. Тот факт, что новые впечатления об объекте восприятия категоризируются на основе сходства с прежними впечатлениями, дает основание для стереотипизации. Хотя все эти явления были экспериментально зарегистрированы и при восприятии физических объектов, значимость их в области восприятия людьми друг друга в огромной степени возрастает.

Другой подход к проблемам восприятия, который также был использован в социально-психологических исследованиях по межличностной перцепции, связан со школой транзактной психологии. Здесь особенно подчеркнута мысль о том, что активное участие субъекта восприятия в транзакции предполагает учет большого количества параметров. Например, роли ожиданий, желаний, намерений, прошлого опыта субъекта как специфических детерминант перцептивной ситуации, что представляется особенно важным, когда познание другого человека рассматривается как основание не только для понимания партнера, но для установления с ним согласованных действий, особого рода отношений.

Все сказанное означает, что термин «социальная перцепция», или, в более узком смысле слова, «межличностная перцепция», «восприятие другого человека» употребляется в литературе в несколько вольном, даже метафорическом смысле, хотя последние исследования и в общей психологии восприятия характеризуются известным сближением восприятия и других познавательных процессов. В самом общем плане можно сказать, что восприятие другого человека означает восприятие его внешних признаков, соотнесение их с личностными характеристиками воспринимаемого индивида и интерпретацию на этой основе его поступков.

7.3.2. Механизмы социального восприятия

Основными механизмами восприятия и познания в процессе общения являются *идентификация, рефлексия, стереотипизация, эмпатия.*

Идентификация – это способ понимания другого человека через осознанное или бессознательное уподобление его характеристикам самого субъекта. Используя идентификацию, мы ставим себя на место собеседника и таким образом можем реконструировать его внутреннее состояние. Термин «идентификация», буквально обозначающий отождествление себя с другим, выражает установленный эмпирический факт, что одним из самых простых способов понимания другого человека является уподобление себя ему. Это, разумеется, не единственный способ, но в реальных ситуациях взаимодействия люди часто пользуются таким приемом, когда предположение о внутреннем состоянии партнера строится на основе попытки поставить себя на его место. В этом плане идентификация выступает в качестве одного из механизмов познания и понимания другого человека. Существует много экспериментальных исследований процесса идентификации и выяснения его роли в процессе общения. В частности, установлена тесная связь между идентификацией и другим, близким по содержанию явлением - эмпатией.

Однако активизация механизма идентификации требует решения еще одного вопроса: как будет тот, «другой», т.е. партнер по общению, понимать меня. От этого будет зависеть наше взаимодействие. Иными словами, процесс понимания друг друга осложняется явлением **рефлексии**. В отличие от философского употребления термина, в социальной психологии под **рефлексией** понимается осознание действующим индивидом того, как он воспринимается партнером по общению. Это уже не просто знание или понимание другого. Это знание того, как другой понимает меня. Это - своеобразный удвоенный процесс зеркальных отражений друг друга, «глубокое, последовательное взаимоотражение, содержанием которого является воспроизведение внутреннего мира партнера по взаимодействию, причем в этом внутреннем мире в свою очередь отражается внутренний мир первого исследователя» (Кон, 1978). Понять другого означает, в частности, осознать его отношение к себе как к субъекту восприятия. Таким образом, восприятие человека человеком можно сравнить с ситуацией удвоенного зеркального отображения. Этот механизм межличностного восприятия описывается в шуточной форме в стихотворении Р. Бернса (перевод С.Я. Маршака):

- Он целовал, вас, кажется?

- Боюсь, что это так.

- Но как же вы позволили?

- Ах, он такой чудак!

-Он думал, что уснула я

И все во сне стерплю,

Иль думал, что я думала,

Что думал он: я сплю!

Традиция исследования рефлексии в социальной психологии достаточно стара. Еще в конце прошлого века Дж. Холмс, описывая ситуацию диадического общения неких Джона

и Генри, утверждал, что в действительности в этой ситуации даны как минимум шесть человек:

1. Джон, каков он есть на самом деле. У Холмса буквально, «каким его сотворил Господь Бог».
2. Джон, каким он сам видит себя.
3. Джон, каким его видит Генри.

Соответственно три «позиции» со стороны Генри. Впоследствии Т. Ньюком и Ч. Кули усложнили ситуацию до восьми персон, добавив еще: Джон, каким ему представляется его образ в сознании Генри, и, соответственно, то же для Генри. В принципе, конечно, можно предположить сколь угодно много таких взаимных отражений, но практически в экспериментальных исследованиях обычно ограничиваются фиксированием двух ступеней этого процесса. Г. Гибш и М. Форверг (1972) воспроизводят предложенные модели рефлексий в общем виде. Они обозначают участников процесса взаимодействия как А и Б. Тогда общая модель образования рефлексивной структуры в ситуации диадического взаимодействия может быть представлена следующим образом.

Есть два партнера А и Б. Между ними устанавливается коммуникация А Х Б и обратная информация о реакции Б на А, Б А. Кроме этого, у А и Б есть представление о самих себе А и Б', а также представление о «другом»; у А представление о Б - Б" и у Б представление об А - А". Взаимодействие в коммуникативном процессе осуществляется так: А говорит в качестве А, обращаясь к Б". Б реагирует в качестве Б' на А". Насколько все это оказывается близко к реальным А и Б, надо еще исследовать, ибо ни А, ни Б не знают, что имеются несовпадающие с объективной реальностью А, Б', А" и Б", при этом между А и А", а также между Б и Б" нет каналов коммуникации. Ясно, что успех общения будет максимальным при минимальном разрыве в линиях А - А -А" и Б -Б' -Б"

Значение этого совпадения легко показать на примере взаимодействия оратора с аудиторией. Если оратор (А) имеет неверное представление о себе (А), о слушателях (Б") и, главное, о том, как его воспринимают слушатели (А"), то его взаимопонимание с аудиторией будет исключено и, следовательно, взаимодействие тоже. Приближение всего комплекса этих представлений друг к другу - сложный процесс, требующий специальных усилий. Одним из средств является здесь разновидность социально-психологического тренинга, ориентированного на повышение перцептивной компетентности.

Построение моделей типа рассмотренной играет важную роль. В ряде исследований делаются попытки анализа рефлексивных структур группы, объединенной единой совместной деятельностью. Тогда сама схема возникающих рефлексий относится не только к диадическому взаимодействию, но к общей деятельности группы и опосредованных ею межличностных отношений (Данилин, 1977).

Стереотипизация (от греч. stereos – твердый и typos - отпечаток) – восприятие, классификация и оценка социальных объектов (событий, групп) на основе определенных представлений и социальных стереотипов. (Речь о стереотипах пойдет дальше). Стереотипизация представляет собой процесс приписывания сходных характеристик всем

членам какой-либо социальной группы или общности без достаточного осознания возможных различий между ними. Основная функция стереотипизации – поддержание и. личности и группы, оправдание возможных негативных установок по отношению к другим группам. Стереотипизация является схематизированной и аффективно окрашенной формой социальной перцепции. Феномен стереотипизации раскрывается с помощью следующих положений.

1. Людям психологически легче характеризовать обширные человеческие группы по любому из признаков недифференцированно, грубо, пристрастно.
2. Подобная категоризация имеет внутренне присущую тенденцию сохранять стабильность в течение длительных отрезков времени.
3. Изменения в различных сферах человеческой жизни могут обуславливать изменение стереотипов, однако это происходит не всегда или бывает отсрочено во времени.
4. Стереотипы усваиваются очень рано в качестве чувственной ткани мира и начинают использоваться детьми задолго до возникновения ясных представлений о тех группах, к которым они относятся.
5. Когда отношения между группами носят сотрудничающий или соревновательный характер, стереотипы поведения мало враждебны. Рост напряженности в отношениях между группами приводит к ужесточению враждебности, снижению пластичности стереотипов. Стереотипы начинают играть доминирующую роль в межгрупповых отношениях.

Эмпатия – (от греч. *empathia*- сопереживание) - постижение эмоционального состояния, проникновение в переживания другого человека. Термин эмпатия был введен в психологию Э. Титченером. Важной характеристикой процессов эмпатии, отличающей ее от идентификации, является слабое развитие рефлексивной стороны, ограниченность рамками непосредственного эмоционального опыта. Установлено, что эмпатическая способность индивида возрастает, как правило, с приобретением жизненного опыта. Эмпатия также легче проявляется, если собеседники проявляют сходные поведенческие и эмоциональные реакции. Описательно эмпатия также определяется как особый способ понимания другого человека. Только здесь имеется в виду не рациональное осмысление проблем другого человека, а, скорее, стремление эмоционально откликнуться на его проблемы. Эмпатия противостоит пониманию в строгом смысле этого слова, термин используется в данном случае лишь метафорически: эмпатия есть аффективное «понимание». Эмоциональная ее природа проявляется как раз в том, что ситуация другого человека, партнера по общению, не столько «продумывается», сколько «прочувствуется». Механизм эмпатии в определенных чертах сходен с механизмом идентификации: и там, и здесь присутствует умение поставить себя на место другого, взглянуть на вещи с его точки зрения. Однако взглянуть на вещи с чьей-то точки зрения не обязательно означает отождествить себя с этим человеком. Если я отождествляю себя с кем-то, это значит, что я строю свое поведение так, как строит его этот «другой». Если же я проявляю к нему эмпатию, я просто принимаю во внимание линию его поведения (отношусь к ней сочувственно), но свою собственную могу строить совсем по-иному. В обоих случаях налицо будет «принятие в расчет» поведения другого человека, но результат наших совместных действий будет различным: одно дело - понять партнера по общению, встав на его позицию, действуя с нее, другое дело - понять его, приняв в расчет его точку зрения, даже сочувствуя ей», но действуя по-своему.

Более всего исследованы три эффекта восприятия: эффект ореола, эффект новизны и первичности.

Эффект ореола – проявляется в условиях дефицита информации о собеседнике, при формировании первого впечатления. Данный эффект может выступать в форме положительной оценки («положительный ореол») и негативной оценки («отрицательный ореол»). Так, если первое впечатление о человеке в целом благоприятно, то в дальнейшем все его поведение, черты и поступки начинают переоцениваться в положительную сторону. В них выделяются и преувеличиваются в основном лишь положительные моменты, а отрицательные как бы недооцениваются или не замечаются. Если общее первое впечатление о собеседнике в силу сложившихся обстоятельств оказывается отрицательным, то даже положительные его качества и поступки в последующем или не замечаются или недооцениваются на фоне гипертрофированного внимания к недостаткам.

Тесно связаны с этим эффектом и **эффекты "первичности" и "новизны"** - тенденция людей при противоречивой информации о другом человеке придавать больший вес данным, полученным вначале (если воспринимается незнакомый человек) или более новой информации (если воспринимается старый знакомый).

Данные эффекты касаются значимости определенного порядка предъявления информации о человеке для составления представления о нем. В эксперименте А. Лачинса четырем различным группам студентов был представлен некий незнакомец, о котором было сказано: в 1-й группе, что он экстраверт; во 2-й группе, что он интроверт; в 3-й группе - сначала, что он экстраверт, а потом, что он интроверт; в 4-й группе - то же, но в обратном порядке. Всем четырем группам было предложено описать незнакомца в терминах предложенных качеств его личности. В двух первых группах никаких проблем с таким описанием не возникло. В третьей и четвертой группах впечатления о незнакомце точно соответствовали порядку предъявления информации: предъявленная ранее информация возобладала. Такой эффект получил название "эффекта первичности" и был зарегистрирован в тех случаях, когда воспринимается незнакомый человек. Напротив, в ситуациях восприятия знакомого человека действует "эффект новизны", который заключается в том, что последняя, т. е. более новая, информация оказывается наиболее значимой.

7.3.3. Социальные стереотипы

Для понимания механизма стереотипизации рассмотрим понятие «*социальный стереотип*». Социальный стереотип – это относительно устойчивый и упрощенный образ социального объекта (группы, человека, события, явления и т.п.), складывающийся в условиях дефицита информации как результат обобщения личностного опыта индивида и нередко предвзятых представлений принятых в обществе. Социальные стереотипы представляют собою синтез знания и отношения, что объясняет их устойчивость и поляризованность. Термин стереотип впервые был введен американским журналистом У. Липманом в работе «Общественное мнение» (1922). Наличие социального стереотипа, хотя он и не всегда отвечает требованию точности и дифференцированности восприятия субъектом социальной действительности, играет существенную роль в оценке человеком окружающего мира, поскольку позволяет резко сократить время реагирования на изменяющуюся реальность, ускорить процесс познания. Существует две основные функции, которые несет стереотип в социальном функционировании личности. Во-первых, речь идет об экономии усилий. И, действительно, сталкиваясь, каждый раз с

неким социальным объектом, субъект имеет возможность отнести указанный объект к определенной социальной категории, не прибегая к дополнительным энергетическим затратам. Во-вторых, стереотипы выполняют функцию проведения социальных границ между «хорошими своими» и «чуждыми, непонятными, враждебными иными».

Формирование социальных стереотипов происходит под влиянием трех групп факторов.

Во-первых, макроуровень: государство, общество, культура. В Германской Демократической Республике были запрещены детские игрушки, так или иначе связанные с войной и насилием: пистолеты, солдатика, армейские машинки. Однако, после того как ГДР была поглощена ФРГ, именно на территорию Восточной Германии переместился центр неонацизма – в города Берлин и Лейпциг. В 1957 году в США только 13% белых американцев поддерживали идею совместного школьного обучения белых и негров. Но в этом году Верховный Суд США, большинством в один голос, принимает решение о том, что раздельное расовое обучение противоречит американской Конституции. В итоге, в 2008 году Президентом Америки впервые становится чернокожий американец.

Если мы обратимся к культуре, то русские дети с детства впитывают соответствующее отношение к чеченцам. Ведь в стихотворении М. Лермонтова «Колыбельная» говорится: «Злой чечен ползет на берег, точит свой кинжал...». А Александр Сергеевич Пушкин в «Сказке о царевне и семи богатырях» в качестве молодецкой утренней забавы предлагает «и башку с широких плеч у татарина отсечь».

Во-вторых, микроуровень – влияние семьи и ближайшей контактной группы. Если вашего друга зовут Егор Свиридов и его, забавы ради, убивает выходец из Дагестана, то это повлияет на ваши этнические стереотипы.

В-третьих, личный опыт, полученный в активной социальной деятельности.

Социальный стереотип имеет параметры.

1. Содержание. Включает в себя набор характеристик, приписываемых определенной группе.
2. Степень согласованности. Отражает единообразие характеристик, приписываемых группе.
3. Направленность. Отражает общее положительное или отрицательное восприятие объекта стереотипизации.
4. Интенсивность. Отражает степень предубежденности по отношению к стереотипизируемой группе.

Социальные стереотипы обладают рядом свойств. К их числу относятся: очевидность, отчетливость, рельефность, практическая сторона и очевидность. Как психологический

феномен, стереотип обладает целостностью, оценочностью, ценностной окраской. В динамическом плане они характеризуются устойчивостью, ригидностью, консерватизмом, низкой пластичностью под воздействием новой информации.

Вместе с тем, возникая в условиях ограниченной информации о воспринимаемом объекте, социальный стереотип может оказаться ложным и выполнять консервативную, а иногда реакционную роль, формируя ошибочное знание людей и серьезно деформируя процесс межличностного взаимодействия. Определение истинности и ложности социального стереотипа должно строиться на основе анализа конкретной ситуации. Любой социальный стереотип, являющийся истинным в одном случае, в другом может оказаться ложным или в меньшей мере отвечающим объективной действительности и, следовательно, неэффективным для достижения взаимопонимания в процессе общения. Наиболее известны *этнические или национальные стереотипы* – достаточно устойчивые представления о моральных, умственных, физических качествах одних национальных групп с точки зрения других. В этнических стереотипах присутствуют и предписания к действию в отношении людей данной национальности. Например, распространены стереотипные представления о вежливости и чопорности англичан, об эксцентричности итальянцев, легкомысленности французов и «загадочной русской душе».

7.3.4. Социальная аттракция

Социальная аттракция. Социальная аттракция (от лат. attrahere – привлекать, притягивать) – понятие, обозначающее возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого. Данное определение используется в отечественной социальной психологии. Д. Майерс называет аттракцией совокупность человеческих качеств, делающих индивида привлекательным для группы. Формирование привязанности возникает у субъекта как результат его специфического эмоционального отношения к собеседнику и проявляется в виде особой социальной установки на другого человека. В российской социальной психологии наиболее изучены механизмы аттракции при возникновении дружеских отношений. Американские наши коллеги более вариативны в своих экспериментах и научных поисках. Например, Э. Аронсон экспериментально доказал, что для социальной перцепции характерна поляризация взглядов: мы склонны прощать ошибки социально привлекательным людям, а вот посредственностям не прощаем ошибку никогда. При этом существуют гендерные различия: мужчины более благожелательны к людям с превосходными качествами, но совершившим ошибку. Женщины, напротив, идеализируют социальную действительность и более благожелательны к людям с превосходными качествами, не совершившим ошибок. При этом надо оговориться, что мужчины с низкой самооценкой ведут себя в соответствии с женской моделью.

Было также доказано, что на аттракцию влияет наше социальное окружение. Х. Сайголл и Д. Лэнди предъявляли одного и того же мужчину двум группам экспертов и просили описать его психологические качества. Разрыв между процедурами оценивания не превышал получаса. В первом случае мужчина был с молодой красивой женщиной, а во втором – с молодой, но обычной женщиной. В первом случае эксперты приписывали мужчине такие качества как привлекательность, дружелюбие, уверенность. А во втором случае эти качества куда-то исчезали. Отсюда вывод: любая сомнительная социальная ситуация всегда трактуется в пользу более красивого человека.

Исследования в школе Э. Аронсона показали, что наше представление о физической привлекательности партнера сказывается на нашем поведении и легко читается внешним наблюдателем. Также было установлено, что, общаясь с тем человеком, которого мы считаем красивым и привлекательным, мы помогаем ему раскрыть данные качества. Если мы любим человека, то наше общение с ним помогает ему стать лучше.

В экспериментах Дж. Груба было установлено, что мужчины с высокой самооценкой больше интересуются свободными и независимыми женщинами. А вот мужчины с низкой самооценкой предпочитают женщин с традиционной моделью поведения.

Суммируя все вышесказанное, заметим, что на формирование аттракции влияют три группы факторов.

1. Пространственная близость, частота контактов, душевная близость.
2. Условия взаимодействия.
3. Совместная деятельность, включая его помогающее поведение.

7.3.5. Казуальная атрибуция

Каузальная атрибуция. Атрибуция (от англ. attribute- приписывать, наделять) – приписывание социальным объектам (человеку, группе, социальной общности) характеристик, не представленных в сфере восприятия. Необходимость атрибуции обусловлена тем, что информация, получаемая человеком в процессе наблюдения, недостаточна для эффективного взаимодействия в социальном окружении и нуждается в «дополнении». Атрибуция и играет роль такого дополнения, достраивания необходимой информации. **Каузальная атрибуция** (от лат. causa – причина) – интерпретация субъектом межличностного восприятия причин и мотивов поведения других людей. Исследования каузальной атрибуции, которые первоначально относились только к социальной психологии, в настоящее время охватывают и другие разделы психологической науки: общую, возрастную, педагогическую психологию, психологию спорта.

Изучение феномена атрибуции было начато Ф. Хайдером (1958), разработавшим основные категории принципы теории каузальной атрибуции. Фриц Хайдер проанализировал «психологию здравого смысла», посредством которой человек объясняет повседневные события. Хайдер пришел к выводу, что люди стремятся приписывать поведение внутренним (например, личностным склонностям) или внешним причинам (например, чему-то ситуативному). Учитель, анализируя плохую успеваемость ученика, может объяснить ее недостаточной мотивацией и способностями (внутренние, диспозиционные причины) или социальными, семейными обстоятельствами, в которых находится школьник (ситуационные причины).

Теория каузальной атрибуции построена на следующих положениях:

1. Люди, познавая друг друга, не ограничиваются получением внешне наблюдаемой информацией и стремятся к выяснению причин поведения и личностных качеств субъекта;
2. Поскольку информация, получаемая в результате наблюдения, чаще всего недостаточна для надежных выводов, наблюдатель находит вероятные причины поведения и черты личности и приписывает их наблюдаемому субъекту;
3. Эта причинная интерпретация существенно влияет на поведение наблюдателя.

Закономерности атрибуции описаны также в работах Г. Келли, Э. Джонсона, К. Дэвиса и других. В определенной мере к сфере каузальной атрибуции относится и теория когнитивного диссонанса Л. Фестингера. Модель каузальной атрибуции, позволяющую найти причину и в личности и в окружении и при этом учитывающую информацию о многих сторонах поведения человека, предложил Г. Келли. В его подходе информация о поступке оценивается по трем аспектам – согласованности, стабильности и различию. Согласованность – степень уникальности действия с точки зрения принятых в обществе норм поведения. Стабильность поведения подчеркивает степень изменчивости во времени реакций данного человека в подобных ситуациях. Различие определяет степень уникальности данного действия по отношению к данному объекту. В другой схеме, предложенной Э. Джонсоном и К. Дэвисом выделяется две зоны: выводимого и наблюдаемого. В зоне выводимого социальный процесс действия начинается с диспозиций субъекта. Активизация диспозиций приводит в действие набор интенций. Интенцией, напомним, именуется направленность сознания или мышления на какой-либо предмет. В основе такой направленности всегда лежит потребность, желание индивида. Вернемся к обсуждаемой схеме. Интенции активизируют, одновременно, знания и способности субъекта. На этом процесс переходит в зону наблюдаемого. Индивид совершает некие действия, которые приводят к определенным следствиям. Для субъекта, совершающего действие, процесс разворачивается от диспозиций к следствиям. А вот для внешнего наблюдателя порядок процесса обратен. Он может наблюдать следствия, иногда – действия. А вот все остальное: диспозиции, интенции, знания, способности, им атрибутируются. Этим и объясняется большое количество ошибок при социальной атрибуции.

В отечественной социальной психологии атрибуция изучается с конца 1970-х годов и рассматривается как механизм многих социальных процессов. В настоящее время изучена роль атрибуции в межгрупповом взаимодействии, в регуляции супружеских отношений, в возникновении производственных конфликтов. Согласно современным представлениям, атрибуция не сводится только к выявлению причин поведения, а включает приписывание широкого класса характеристик. Кроме того, изучается роль атрибуции в различных межгрупповых и межличностных отношениях.

Типичные ошибки при «причинном приписывании».

1. Фундаментальная ошибка атрибуции. Наиболее ярко различия в приписывании причин происходящих событий содержатся в атрибуциях субъекта действий и «стороннего наблюдателя». Люди склонны при объяснении своего собственного поведения приписывать причины преимущественно требованиям ситуации и обстоятельствам (ситуационная атрибуция), а при объяснении чужого поведения -

внутренним условиям, связанным с особенностями личности и характера человека (диспозиционная атрибуция). Проще говоря, если действую я, то «таковы обстоятельства», а если действует другой – «он сам такой». Такое различное восприятие связано с различным уровнем информированности деятеля и наблюдателя за происходящим. Деятели всегда лучше понимают свои мотивы, потребности и ожидания, у наблюдателя такой информации нет. В результате наблюдатель склонен постоянно переоценивать возможности личности, роль диспозиций в поведении действующего субъекта. Эта закономерность получила название «фундаментальной ошибки атрибуции».

Наряду с фундаментальной ошибкой атрибуции выявлены и другие «ошибки атрибуции» – ошибка «*иллюзорных корреляций*» и ошибка «*ложного согласия*».

Ошибка иллюзорных корреляций связана с особенностями установления причинных связей между поведением и возможными причинами, его вызвавшими. Данная ошибка проявляется у человека в силу разных обстоятельств – прошлого опыта, профессиональных и иных стереотипов, полученного воспитания, возраста, личностных особенностей. Данная ошибка часто возникает, когда трудно установить истинную причину события. Например, если у человека болит живот, то одни начинают вспоминать, что они съели накануне, а другие люди – что слишком много нервничали в последние дни. Исследования обнаружили также, что одни люди чаще объясняют свои и чужие действия намерениями, желаниями и усилиями другого человека, а вторые – требованиями и особенностями ситуации.

Ошибка «ложного согласия» – состоит в том, что приписывание причин всегда происходит с эгоцентрической позиции – человек отталкивается от своего поведения, причем переоценивая его обычность и распространенность. Когда мы что-то делаем, то нам кажется, что и для окружающих такое поведение наиболее естественно и широко распространено. Результаты многочисленных экспериментов показали, что атрибуция каждый раз проводится таким образом, чтобы ее результаты не противоречили представлениям человека о себе и подтверждали его самооценку. Эксперименты Х. Хекхаузена выявили, что на атрибуцию влияет также мотивационная предубежденность. Так, в одном из экспериментов испытуемые должны были научить считать двух учеников, чтобы находящихся за стеклянной перегородкой с односторонней прозрачностью. Один из учеников не проявлял успехов в учении, другой очень быстро учился. Испытуемые (учителя) склонны были приписывать неудачу ученикам, а удачу – самим себе. В случае, когда испытуемым сообщали, что их «педагогическая деятельность» будет записываться на пленку для последующего анализа и гласного обсуждения, то атрибуция менялась – «учителя» были склонны нести ответственность скорее за неудачу, чем за успех обучения. Опыт психологов, занимающихся каузальной атрибуцией, показывает, что для повышения эффективности общения важно осознание своего стиля атрибуции, а также умение видеть влияние ситуации и влияние диспозиций на поведение человека. Ошибка атрибуции уменьшается, если собеседники связаны совместными целями деятельности, общими условиями и одинаково понимают контекст взаимодействия, в который включено общение. Так, жена всегда с точностью может объяснить причину раздраженного общения со стороны мужа – действительно он раздражается на нее или у него сегодня неприятности на работе, а она просто попалась «под горячую руку».






К числу других, менее значимых ошибок каузальной атрибуции, можно отнести следующие ошибки. Во-первых, **ошибка уникальности**. Атрибутируются поступки уникальные, в то время, как обыденный поступок не атрибутируется. Во-вторых, **ошибка социальной желательности**. Социально желательные поступки не атрибутируются. В-третьих, **ошибка позитивной асимметрии**. Успех в русской культуре, традиционно приписывается себе, а неудача – обстоятельствам. В-четвертых, **ошибки соответствия**. Если одно из событий «встречается» во времени и/или пространстве с другим событием, первое часто рассматривается как причина второго. В-пятых, **ошибки неравномерности социальных ролей**. Есть роли, исполнение которых не атрибутируется, например, врача. Напротив, роли таможенного инспектора или милиционера всегда атрибутируются. В-шестых, **ошибки, связанные с принципом усиления**. Приоритет всегда отдается причине, встречающей препятствия на пути своей реализации. В-седьмых, **ошибки доверия к конкретным фактам**. Конкретный факт оценивается более значимым, чем теория, общее суждение.

7.4. Общение как интеракция

Интерактивная сторона общения - это условный термин, обозначающий характеристику тех компонентов общения, которые связаны с взаимодействием людей, с непосредственной организацией их совместной деятельности. Г.М. Андреева предлагает рассматривать интеракцию как одну из сторон общения. Интерактивная сторона общения раскрывается понятием «взаимодействие», которая включает в себя не только обмен информацией, но и организацию совместных действий, позволяющих партнерам реализовать некоторую общую для них деятельность. Такое решение вопроса исключает отрыв взаимодействия от коммуникации, но исключает и отождествление их: коммуникация организуется в ходе совместной деятельности, «по поводу» ее, и именно в этом процессе людям необходимо обмениваться и информацией, и самой деятельностью, т.е. вырабатывать формы и нормы совместных действий.

7.4.1. Взаимодействие людей в процессе общения

В истории социальной психологии существовало несколько попыток описать структуру взаимодействий. Отметим, например, теорию Т. Парсонса, в которой была предпринята попытка наметить общий категориальный аппарат для описания структуры социального действия. Парсонс считал, что любые межличностные взаимодействия можно разбить на составляющие его элементарные акты. Для их анализа ученый предлагал использовать абстрактную схему, в качестве элементов которой выступают:

-  деятель;
-  «другой» - объект, на который направлено действие;
-  нормы, по которым организуется взаимодействие;
-  ценности, которые принимает каждый участник;
-  ситуация, в которой совершается действие.

Данная схема была подвергнута критике, так как не учитывала содержательную сторону деятельности, упрощала ее и была слишком абстрактной для ее дальнейшего экспериментального исследования. Другая попытка построить структуру взаимодействия

была предложена польским социологом Я. Щепаньским. Он предлагал рассматривать взаимодействие с точки зрения ступеней (стадий) его развития. Для Щепаньского центральным понятием при описании социального поведения является понятие социальной связи. Она может быть представлена как последовательное осуществление:

- а) пространственного контакта;
- б) психического контакта (взаимная заинтересованность);
- в) социального контакта (здесь это - совместная деятельность);
- г) взаимодействия (что определяется, как систематическое, постоянное осуществление действий, имеющих целью вызвать соответствующую реакцию со стороны партнера);
- д) социального отношения (взаимно сопряженных систем действий).

Различают ряд типов взаимодействий между людьми, прежде всего кооперацию и конкуренцию. Одной из проблем социальной психологии является классификация различных видов взаимодействий людей в процессе общения. Наиболее общим является деление всех видов взаимодействия на два противоположных вида: кооперация и конкуренция. К первому виду относят такое взаимодействие, которые способствуют организации совместной деятельности. Во вторую группу попадают взаимодействия, препятствующие развитию эффективной деятельности. Наибольший интерес у социальных психологов вызывает такой вид социального взаимодействия, в котором конкуренция рассматривается как конфликт. Но более подробный разговор об этом взаимодействии пойдет у нас в следующей, восьмой главе.

Деятельности людей в группе. В этом случае важно выделить вклад каждого из участников в деятельность группы. Это возможно в случае, если будут описаны все многообразные модели построения деятельности. Л.И. Уманский предлагает выделять три возможные формы (модели) организации совместной деятельности:

1. «Совместно-индивидуальная деятельность» - когда каждый участник делает свою часть общей работы, независимо друг от друга.
2. «Совместно-последовательная деятельность» - когда общая задача выполняется последовательно каждым участником (например, на конвейере).
3. «Совместно-взаимодействующая деятельность» - когда имеет место одновременное взаимодействие каждого участника со всеми остальными (проектные организации, спортивные команды).

Г.М. Андреева подчеркивает, что для изучения психологических аспектов взаимодействия важно учитывать также влияние межличностных отношений в группе и мотивацию ее участников.

Проблема взаимодействия получила также глубокое развитие в концепции **«символического интеракционизма»**, разговор о котором пойдет у нас в заключительном параграфе данной главы.

7.4.2. Трансактный анализ о процессе общения

Наконец, еще один подход к структурному описанию взаимодействия представлен в трансактном анализе. **Трансактный анализ (ТА) по Э. Берну** - направление психотерапии, разработанное в 1950-е годы американским психиатром Э. Берном. Система Берна относится к социоцентрическому направлению, которое определяет личность как комплекс интерперсональных отношений. ТА включает в себя:

- ✿ структурный анализ (теория эго-состояний);
- ✿ собственно трансактный анализ, основанный на понятии «транзакция», которое характеризуется взаимодействием эго-состояний общающихся индивидов;
- ✿ анализ психологических игр;
- ✿ анализ жизненных сценариев.

Для социальной психологии особый интерес представляет анализ транзакций, основанный на взаимодействии эго-состояний (субличностей) общающихся людей. **Транзакция** (англ. *transaction* - сделка, урегулирование спора путем соглашения сторон) - единица коммуникативного процесса (социального взаимодействия), состоящая из коммуникативного стимула и коммуникативной реакции (напр., вопрос-ответ). Основное понятие **трансактного анализа**.

Под эго-состоянием понимается актуальный способ существования Я - субъекта. Э. Берн выделяет 3 основных эго-состояния «Родитель», «Ребенок /Дитя/», «Взрослый». У субъекта, находящегося в той или иной социальной ситуации, актуализируется одно из данных эго-состояний. Вступая во взаимодействие, человек всегда находится в одном из них. Главная цель трансактного анализа как психотерапии состоит в том, чтобы у клиента сформировалась адаптивная, зрелая и реалистическая установка (аттитюд) на жизнь, или, в терминах Берна, чтобы «взрослое эго получило гегемонию над импульсивным ребенком». Рассмотрим основные характеристики каждого из эго-состояний, проявляющие в процессе взаимодействия и общения.

«Я - Ребенок»: спонтанные и импульсивные желания и поведение. На эту структуру влияет детский опыт: послушание, осознание вины, зависимость, исполнение желаний, вера в авторитеты, свобода, автономия. Существует адаптивный или свободный «Я - Ребенок». «Я - Ребенку» свойственны фразы: «Я хочу/я не знаю/мне все равно/классно...». Позиция ребенка характеризуется воспроизведением мыслей, чувств и способов реагирования, которые человек приобрел в раннем детстве (до шести лет). Доминирующим состоянием Ребенка являются эмоции, он исходит из принципа «хочется - не хочется», «интересно - не интересно».

«Я - Взрослый»: реагирует на свое окружение и внешний мир чувствами и поведением, четко соответствующими каждой отдельной ситуации. «Я - Взрослый» позволяет людям развиваться свободно, у него выражены такие качества как самостоятельность, самокритика, автономия и ответственность. «Я - Взрослый» - это зрелая личность. Для него характерны фразы: «Я думаю, считаю, полагаю, дайте нам спокойно поговорить». Основная функция данного эго-состояния - сбор объективной информации и оценка

внешней реальности и собственных психических процессов. В. ориентируется на полезность и возможность, т.е. исходит из принципа реальности. Взрослое состояние Я не имеет отношение к возрасту и проявляется в стремлении быть независимым от предубеждений родителя и эмоциональных порывов Ребенка.

«Я - Родитель»: сформирован на основе норм, представлений, неписаных законов и чувств, которые передали родители. «Я - Родитель» заставляет человека реагировать так, как его научили родители. Характерные фразы: «Если бы я был на твоём месте, мой дорогой, ты должен был бы...». В «родительской» позиции человек оперирует мыслями и чувствами и образцами поведения, заимствованными у своих родителей или людей, их заменяющих. Для Родителя характерно отношение к миру, основанное на ценностях и нормах: «хорошо - плохо», «можно - нельзя». Родитель, по Берну – это собрание догм и постулатов, которые человек получает ещё в младенческом возрасте и сохраняет в течение всей жизни. Это комплекс убеждений, нравственных норм, предрассудков, наследуемых не только от родителей, но и от отдалённых предков, поскольку они последовательно были заложены в родителей их родителями. Это наиболее ригидная часть человеческого «Я», остающаяся вне зоны критики. При активизации родительского состояния Я человек думает, реагирует и оценивает окружающее так же, как это делали его родители, когда он был ребёнком.

Анализ транзакций. Э. Берн понимает под транзакцией любое взаимодействие между людьми. Часто люди строят процесс общения, следуя определённым образцам, стереотипам, на основе одинаковых «Я» - обстоятельств. Например, кто-то будет разговаривать с «Я - Ребёнком» другого человека с позиции «Я - Родителя». Тот, к кому обращаются как к ребёнку, будет либо послушно себя вести, либо протестовать. Когда два человека разговаривают с позиций «Я - Взрослый», они действуют объективно, среди них нет выигравшего и проигравшего. Когда люди общаются друг к другу из одинакового «Я» - состояния, то говорят о комплиментарной (дополнительной) транзакции. Например, супруги взаимодействуют как Родитель - Родитель. Жена: «Мне кажется, надо перевести дочь в другую школу, у неё здесь не сложились отношения с одноклассниками». Муж: «Давай, ведь общение со сверстниками в этом возрасте так важно». Это может быть и взаимодействие Ребёнок-Родитель, когда один из собеседников нуждается в сочувствии и одобрении. Муж: «У меня был ужасный день, теперь все валится из рук». Жена: «Да, ваш начальник такой сумасброд, он кого хочешь выведет из себя! Давай приготовлю тебе кофе?». Схематично данный вид транзакции представлен на рис. 1. Транзакции на работе наиболее благоприятны, когда они осуществляются на уровне Взрослый-Взрослый. Руководитель: «Хорошо бы этот отчет вы сделали на пару дней раньше, чтобы я смог подготовиться к совещанию». Подчиненный: «Я возьму материалы домой и вечером поработаю». Основная особенность дополнительных транзакций в том, что векторы общения параллельны и никогда не пересекаются.

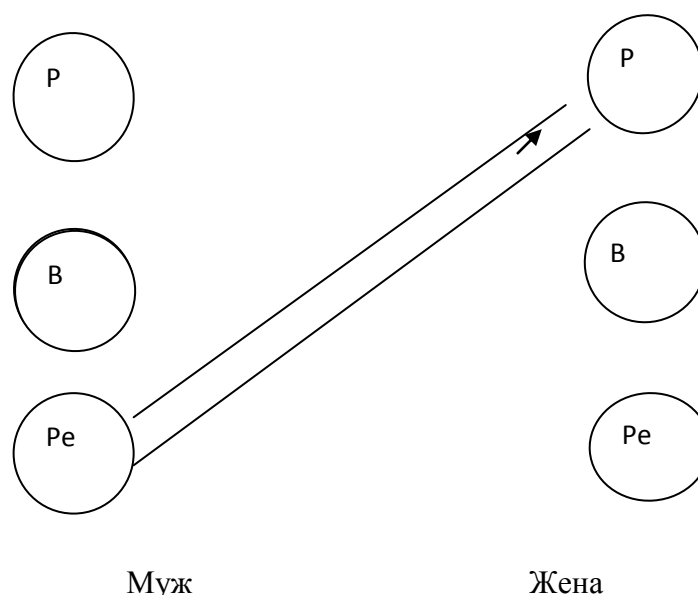


Рис. 1. Дополнительные транзакции (объяснение в тексте).

При **перекрестной транзакции** коммуникация происходит на разных уровнях. Перекрестные транзакции возникают, когда на определенный стимул следует неожиданная транзакция. Жена: «Давай отдадим сына в специализированную школу». Муж: «Тебе бы только гонять мне за ним через весь город!». В перекрестных транзакциях активируется неожиданное и неприемлемое в данный момент состояние «Я» второго участника. Подобные транзакции являются источником семейных и служебных конфликтов. Схематично данный вид транзакции представлен на рис. 2. Например, если второй участник транзакции на обращение Взрослого к его Взрослому Эго реагирует как Ребенок, следует отложить решение проблемы, пока транзакции не будут комплиментарны. Это можно сделать либо став Родителем, дополняя проснувшегося в собеседнике Ребенка, либо активизировав в нем Взрослого. Перекрестные транзакции – основной объект работы психологов-консультантов и психотерапевтов. Например, человек с позиции «Я - Взрослый» обращается к «Я - Взрослому» другого человека, но тот отвечает с позиции «Я - Ребенка».

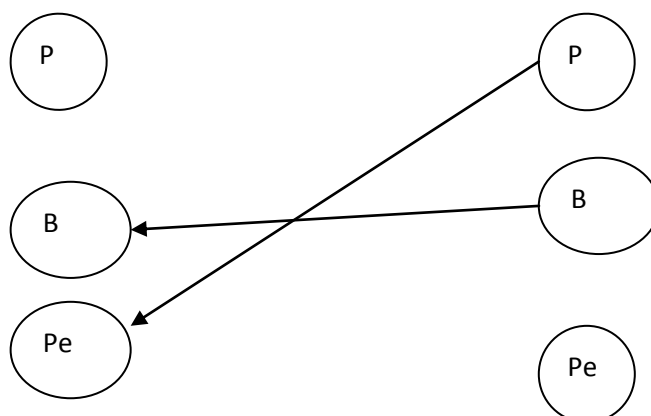


Рис. 2. Перекрестные транзакции (объяснение в тексте)

Наиболее сложными являются **скрытые транзакции**. Они включают более двух состояний Я, одно из которых, как правило, маскируется. В скрытых транзакциях Э. Берн выделяет социальный уровень (тот, что на поверхности) и психологический (тот, что внутри). Ярким примером игры со скрытыми транзакциями является флирт. На поверхности разговаривают двое "Взрослых" (например, юноша и девушка) - обычно о погоде, сессии, хобби и тому подобное, внутри же у обоих происходит общение на уровне Ребенок - Ребенок, которые наслаждаются тем, что нравятся друг другу. Схематично данный вид транзакции представлен на рисунке 3.

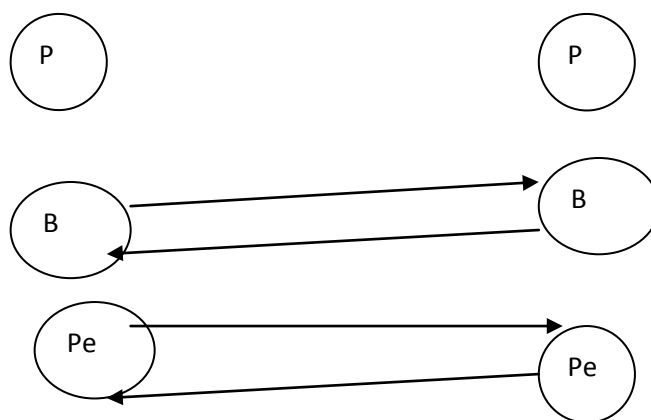


Рис. 3. Скрытые транзакции. Социальный уровень. Психологический уровень.

7.4.3. Символический интеракционизм и общение

Символический интеракционизм. Важность интерактивной стороны общения привела к тому, что в истории социальной психологии сложилось специальное направление, которое рассматривает взаимодействие исходным пунктом всякого социально-психологического анализа. Символический интеракционизм был создан Дж. Мидом. В учебниках Г. Андреевой он обозначен как Г. Мид, хотя, на самом деле, был Джорджем Гербертом Мидом. При жизни не мог напечатать свои труды, так как формально не имел ученой степени. Однако именно ему принадлежит наиболее значимая в этой области работа «Сознание, личность и общество», опубликованная в 1934 году, после смерти Мида. В данной работе были изложены основы его социально-психологической концепции.

По Миду, общество и социальный индивид (социальное «Я») конституируются в совокупности процессов межиндивидуальных взаимодействий. Стадии принятия роли другого, других («обобщенного другого») - этапы превращения физиологии организма в рефлексивное социальное «Я». Происхождение «Я», таким образом, целиком социально, а главная его характеристика - способность становиться объектом для самого себя, причем

внешний социальный контроль трансформируется в самоконтроль. Таким образом, основное понятие символического интеракционизма - взаимодействие (интеракция). И взаимодействие это представляет собой обмен символами.

Символический интеракционизм, взяв за основу взгляды Зиммеля, развил его идею об обществе как построенном на обмене жестами и символами: интеракции осуществляются посредством языка, через обмен жестами, символами. Для понимания человеческого поведения необходимо познание внутреннего символического смысла (кода, воплощенного, прежде всего, в языке, понятном участникам взаимодействия) - раскрытие значимых символов коммуникативного общения. Использование коммуникативных символов предполагает, что все участники взаимодействия адекватно понимают этот условный язык и тем самым успешно общаются друг с другом. Благодаря значимым символам люди легче представляют последствия своего поведения с точки зрения других и легче адаптируются к их ожиданиям.

Чтобы взаимодействовать, люди должны интерпретировать значения и намерения других. Это осуществляется с помощью процесса, который Мид определил как «принятие роли». Процесс принятия роли предполагает, что индивид путем воображения ставит себя на место человека, с которым осуществляется общение. Через принятие роли индивиды развивают «самость» - способность людей представлять себя в качестве объектов своей собственной мысли, что обеспечивает превращение внешнего социального контроля в самоконтроль.

Мид различает два аспекта формирования самости:

1. Я (I) - это то, что я думаю о других и о себе, это мой внутренний мир.
2. Мне (Me) - это то, что, по моему мнению, обо мне думают другие, это моя внешняя социальная оболочка, как я её себе представляю.

Индивид, считает Мид, развивает самосознание в момент, когда он видит себя так, как его видят другие. Понятие самости не является врожденным, его происхождение целиком социально.

В концепции символического интеракционизма считается, что формирование «самости» осуществляется в процессе социализации. При этом выделяются следующие стадии социализации в раннем возрасте:

1. Стадия имитации, на которой ребенок повторяет (копирует) отдельные действия, присущие той или иной роли, например, укладывает куклу или прикладывает к ней стетоскоп.
2. Игровая стадия (стадия индивидуального игrania роли) (play stage), на которой ребенок играет целостную роль, но в «социальной группе» своих игрушек (папа, мама, врач, и т. д.). На этой стадии и происходит «принятие роли другого».

3. Стадия игры (коллективного играния ролей) (game stage), где ребенок вместе с другими начинает осуществлять упорядоченное взаимодействие между различными действующими лицами, например, когда группа детей 5-8 лет распределяет какие-либо роли: «дочки-матери», «казаки-разбойники», «Штирлиц-Мюллер» и т. д.

«Значимые другие» - люди, играющие решающую роль в процессе социализации, чьи суждения, действия являются образцом при формировании наших собственных суждений, мнений, линий поведения.

Позднее идеи Г. Мида разрабатывались его последователями и учениками, такими как С.У. Моррис, А. Стросс, Т. Шибутани, Г. Блумер, М. Кун. Представители символического интеракционизма уделяют особое внимание проблемам «символической коммуникации», то есть общению и взаимодействию, осуществляемому при помощи символов. Один из основных тезисов си заключается в утверждении, что индивид, личность всегда социальны, то есть личность не может формироваться вне общества. Процессы формирования значений, интерпретации ситуации и другие когнитивные аспекты символической коммуникации занимают большое место в трудах современных символических интеракционистов. Они развивают также положение Дж. Мида о том, что для осуществления успешной коммуникации человек должен обладать способностью «принять роль другого», то есть войти в положение того человека, которому адресована коммуникация. Интеракционисты считают, что человек постоянно интерпретирует и оценивает обстановку, поведение других людей и самого себя, что оказывает значимое влияние на детерминацию поведения данного индивида.

Контрольные вопросы для самопроверки

1. Дайте основные определения понятия «общение».
2. Какие три модели организации совместной деятельности предложены в схеме Л.И. Уманского?
3. Назовите основные виды общения, выделяемые по степени опосредованности, и охарактеризуйте их.
4. Охарактеризуйте основные уровни общения.
5. Укажите основные механизмы социального восприятия.

Литература

15. Аронсон Э. Общественное животное, М., Академия, 1999.
16. Майерс Д. Социальная психология, СПб, Питер, 2009.
17. Шибутани Т. Социальная психология, Ростов-на-Дону, Феникс, 2005.
18. Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкер Р. Социальная психология, СПб, Прайм-Еврознак, 2004.
19. Лабунская В.А. Социальная психология личности в вопросах и ответах, М., Гадарика, 2000.

Тема 8. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Целевая установка:

- раскрыть для себя сущность таких сложных социально-психологических феноменов как дружба, альтруизм, агрессия, конфликт,
- вскрыть основные направления процедуры разрешения конфликтов, порядок действий посредников при их разрешении,
- дать детальный анализ форм и видов агрессии, проявляющейся в различных рыночных условиях по-разному.

После изучения данной темы слушатели смогут:

- назвать основные формы межличностного взаимодействия;
- объяснить феномен альтруизма, дружбы, агрессии;
- охарактеризовать процесс протекания конфликтов и способов их разрешения.

Опорный конспект лекции

В лекции рассматриваются следующие вопросы:

- 8.1. Межличностное взаимодействие индивидов в группе
- 8.2. Основные феномены межличностного взаимодействия
- 8.3. Конфликт как проблема социальной психологии

Контрольные вопросы для самопроверки

8.1. Межличностное взаимодействие индивидов в группе

Структурными единицами личности, позволяющими проследить, анализировать все виды деятельности человека, объяснять смену его внутренних психологических побуждений, являются нормы, ценности и ценностные ориентации. Ценности и нормы составляют единую нормативную систему, которая регулирует поведение людей и социальных групп в обществе. Ценностно - нормативная система является ориентиром при выборе способа действий, проверяет и отбирает идеалы, выстраивает цели, содержит способы достижения этих целей.

8.1.1. Нормы взаимодействия

Социальные нормы – это один из многих классов норм, которые реализуются в человеческих взаимоотношениях, социальном взаимодействии. Они объективны, не персонифицированы, не зависят от мнения групп и индивидов. Это социальные эталоны, установления должного, с точки зрения поведения (приемлемого и запрещенного), которые выполняют функцию интеграции, упорядочивания жизни групп, индивидов, общества.

Социальные нормы – это правила поведения, которые включают оценку и долженствование. Главное в норме – ее предписывающий характер.

Все социальные нормы можно разделить на:

- универсальные, обязательные для всех членов общества (нравы, обычаи);
- внутригрупповые (ритуалы);
- личностные, индивидуальные. Личностные нормы, как правило, соотнесены с Я-концепцией.

Близкие классификации норм существуют и в западной социальной психологии. Так, в классификации норм по Р. Липтону выделяются три группы: универсальные, специфические, альтернативные нормы. В классификации Д.П. Морриса предложено разделять нормы на: абсолютные, условные, побуждающие и запрещающие.

Социальные нормы любых групп выражаются в соответствующих правилах и выступают: а) как средство ориентации поведения каждой личности в той или иной ситуации; б) как средство социального контроля над поведением личности со стороны данной общности людей

Одной из ключевых проблем социальной психологии является проблема принятия групповых норм отдельным индивидом, членом группы. При этом существуют различия между парадигмами. В западноевропейском и в американском подходах основной упор делается на тех элементах в самом содержании групповых норм, которые позволяют индивиду их принять, сделать своими личными нормами. В отечественной парадигме основной упор делается на формальной стороне принятия, или отвержения, индивидом групповых норм. Наши социальных психологов больше интересует, как протекает этот процесс, как он словесно оформляется и поведенчески отражается.

Обычаи – это повторяющиеся, привычные для большинства способы поведения людей, распространенные в данном обществе. Обычаи усваиваются с детства и имеют характер общественной привычки. Главный признак обычая – распространенность. Обычай определяется условиями общества в данный момент времени и тем отличается от традиции, которая носит вневременный характер и существует достаточно долго, передаваясь из поколения в поколение.

Следующее понятие – это ритуалы. Ритуалы – это исторически сложившаяся, связанная с мистическими верованиями, стереотипная форма массового поведения, имеющая церемониальный характер. Ритуалы связаны с важнейшими событиями социальной, семейной и духовной жизни этноса. Их сущность состоит в соблюдении внешней формы, в подчеркивании обязательности регламентирующих правил. Ритуалы выполняют многочисленные социально-психологические функции, оправдывающие и объясняющие их существование: укрепление сплоченности группы, трансляция опыта, социальных и трудовых навыков от поколения к поколению, социализации и, наконец, средство развлечения, отдыха, удовлетворения эстетических потребностей членов группы.

Под традицией понимают такие обычаи, которые, во-первых, сложились исторически в связи с данной культурой данного этноса; во-вторых, передаются из поколения в поколение; в-третьих, определяются менталитетом (духовным складом) народа. Поскольку традиции имеют глубокие корни, их очень трудно изменить или преодолеть, если они несут негативные особенности и не соответствуют времени. Можно сказать, что традиции – это одна из наиболее консервативных форм социального контроля. Однако и традиции могут постепенно меняться и преобразовываться в соответствии с социально-экономическими и культурными изменениями, влияющими на социальные шаблоны поведения. Обычаи и традиции охватывают массовые формы поведения и играют огромную роль в интеграции общества. Многие социальные психологи и социологи выделяют функцию социальной интеграции традиций и обычаев. Большинство психологов видят главный психологический смысл традиций в социальной целесообразности. Далеко не все обычаи закрепились и модифицировались в традиции. Многие обычаи устранились с изменением жизни в обществе.

Особой формой социального контроля является этикет. Этикет представляет собой установленный порядок поведения, форм обхождения или совокупность правил поведения, касающихся внешнего проявления отношения к людям. Поскольку этикет выступает как составная часть культуры общества, он становится условным ритуалом, который регламентирует нормы поведения в различных социальных кругах от очень строгой регламентации до относительно свободного поведения. Данной формы контроля стараются придерживаться для того, чтобы соответствовать требованиям социальной группы. Явное и резкое нарушение этикетных правил, так же как и нарушение социальных норм, сопровождаются санкциями группы. Этикет можно рассматривать как чисто внешнюю, оторванную от нравственного содержания форму поведения, которая, с одной стороны, приобретает смысл благожелательного и уважительного отношения к людям, с другой – может вести к развитию неискренности и лицемерия.

8.1.2. Ценности в межличностном взаимодействии

Ценности – это более социологическое понятие, которое приобретает психологический смысл в связи с анализом мотивов и поступков отдельной личности. Ценности – это идеалы, цели, к которым стремится человек и общество. Ценности делят на три группы.

Первая группа: универсальные ценности. Их число достаточно велико. Сюда относят: любовь, престиж, уважение, безопасность, знание, деньги, вещи, национальность, свобода, здоровье. В зависимости от той школы, к которой принадлежит автор, предлагаются совершенно разные классификации универсальных ценностей. Каждый из студентов может самостоятельно осуществить их поиск в рекомендуемой для данной главы литературе. Мы, со своей стороны, рекомендуем больше придерживаться тех универсальных ценностей, которые заложены в тесте Смыслоразностных ориентаций (СЖО) за авторством Д.А. Леонтьева.

Вторая группа - внутригрупповые ценности: политические, религиозные.

Третья группа: индивидуальные ценности.

Ценности объединяются в системы, представляя собой определенную иерархическую структуру, которая меняется с возрастом и обстоятельствами жизни. Одновременно в сознании человека существует не более дюжины ценностей, которыми он может руководствоваться. С понятием ценности тесно связано такое понятие как смысл жизни. Человек не всегда может отдавать себе внятный отчет в существовании данного смысла, но его наличие многократно экспериментально подтверждено. Если принять позицию В. Лефевра, то именно морально-этические императивы являются основой ценностного ядра нашей личности. Поведенчески ценности индивида представлены в виде ценностных ориентаций. Ценностные ориентации определяют профессиональную направленность, образ жизни – решающий фактор формирования ценностных ориентаций. Формирование ценностных ориентаций происходит в процессе социализации. Все формы проявления личности – цели, идеи, убеждения, интересы – тесно связаны с ценностными ориентациями. В структуре последних представлены волевые и познавательные элементы. Система ценностных ориентаций образует содержательную сторону направленности личности и выражает внутреннюю основу ее отношений к действительности. Именно совпадение ценностных ориентаций членов группы обеспечивает ее сплоченность.

8.1.3. Социальный статус и социальная роль

Характер и особенности взаимоотношений индивидов в процессе группового взаимодействия, деятельности и межличностного общения анализируется в социальной психологии с использованием понятий «роль» и «статус». Еще в 1936 году социальный антрополог Р. Линтон выдвинул идею о возможности создания моделей поведения личности в группе в различных ситуациях. Для построения моделей он предложил ввести понятие «статус» и «роль». Линтон описывает, прежде всего, социокультурную природу ролевого поведения и взаимодействия людей. Статус он определил как совокупность прав и обязанностей индивида, а роль описал как динамический аспект статуса. Когда индивид осуществляет права и обязанности в соответствии с социальными ожиданиями групп, он соответствует своей роли. Таким образом, по мнению Линтона, роль представляет собой реализованное субъектом поведение, ожидаемое от него в конкретных ситуациях деятельности при взаимодействии с другими членами. Ролевой подход к анализу поведения личности, предложенный Линтоном, стал вехой в развитии западной социальной психологии. Введение понятий роль и статус помогло социальным психологам изучать такой важный процесс формирования личности как социализация. В социальную психологию понятие «роль» было введено Дж.Г. Мидом, представителем символического интеракционизма. Мы уже рассматривали его взгляды в предыдущей главе. В отечественной социальной психологии понятия роль и статус изучались такими учеными как А.А. Бодалев, И.С. Кон, Б.Д. Парыгин и другими.

Социальная роль – социальная функция личности; нормативно одобренный, относительно устойчивый образец поведения (включая действия, мысли и чувства), воспроизводимый индивидом в зависимости от социального статуса или позиции в обществе. Социальная роль - модель поведения, заданная социальной позицией личности в системе общественных отношений. Совокупность требований, предъявляемых индивиду обществом, образует содержание социальной роли. Составляющими социальной роли являются: - ролевые ожидания (*то, чего ждут от той или иной роли*); - ролевое поведение (*то, что человек реально выполняет в рамках своей роли*). Беря на себя ту или иную роль, человек представляет связанные с ролью права и обязанности, и строит свое поведение в соответствии с ожиданиями окружающих. Усваивая социальные роли, человек усваивает социальные стандарты поведения, учится оценивать себя со стороны и

осуществлять самоконтроль. Общество при этом следит, чтобы роль выполнялась в соответствии с социальными требованиями, «как надо». Для этого существует целая система социального контроля: от общественного мнения до правоохранительных органов - и соответствующая ей система социальных санкций: от порицания, через осуждение до насильственного пресечения.

Основные компоненты социальной роли составляют иерархическую систему, в которой Л. Столяренко выделяет три уровня. Первый уровень - это периферийные атрибуты, т. е. такие, наличие или отсутствие которых не влияет ни на восприятие роли окружением, ни на ее эффективность (например, гражданское состояние поэта или врача). Второй уровень предполагает такие атрибуты роли, которые влияют как на восприятие, так и на ее эффективность (например, длинные волосы у хиппи или слабое здоровье у спортсмена). На вершине трехуровневой градации - атрибуты роли, которые являются решающими для формирования идентичности личности. Диапазон и количество ролей определяется многообразием социальных групп, видов деятельности и отношений, в которые включен индивид.

Статус - положение субъекта в системе межличностных отношений, определяющее его права, обязанности и привилегии. **Социальный статус** характеризует положение человека в обществе. Статусные символы, права, обязанности и роль создают статусный образ или имидж. Социальный статус отражается как во внешнем поведении и облике (одежде, жаргоне и иных знаках социальной и профессиональной принадлежности), так и во внутренней позиции (в установках, ценностных ориентациях, мотивациях). Статус требует от человека определенного поведения. В различных группах один и тот же индивид может иметь разный статус. Важными социально-психологическими характеристиками статуса являются престиж и авторитет как своеобразная мера признания окружающими заслуг индивида. Сокращение межстатусной дистанции воспринимается как фамильярность.

Виды статусов. *Социальный статус* обозначает конкретное место, которое занимает индивид в данной социальной системе. Человек может иметь несколько статусов, но чаще всего только один определяет его положение в обществе. Этот статус называется *главным, или интегральным*. Часто бывает так, что главный, или интегральный, статус обусловлен его должностью (например, топ-менеджер, профессор). Отличают предписанные и приобретенные статусы. *Предписанным статусом* называется тот, который навязан обществом индивиду вне зависимости от его усилий и заслуг. Такой статус часто обуславливается этническим происхождением, местом рождения, семьей. *Приобретенный (достигнутый) статус* определяется усилиями самого человека. Примерами такого статуса являются статусы писателя, ученого, директора. Выделяются также естественный и профессионально-должностной статусы. *Естественный статус* личности предполагает существенные и относительно устойчивые характеристики человека (мужчины и женщины, детство, юность, зрелость, старость). *Профессионально-должностной* - это базисный статус личности, для взрослого человека чаще всего являющийся основой интегрального статуса. В нем фиксируется социальное, экономическое и производственно-техническое положение (банкир, инженер, адвокат).

Ролевая структура личности. В разных ситуациях человек исполняет разные роли, однако в чем-то постоянно остается самим собой, т. е. ролевое поведение - это своеобразное сочетание ролей и индивидуальности личности исполнителя. Играя определенную роль, человек тем самым реализовывает предписанные обществом и социальной группой функции, соответствующие данной роли. Т. Парсонс считал, что система социальных ролей характеризуется такими чертами, как эмоциональность (бурное проявление чувств или их сдержанное выражение), способ получения (предписание или достижение), масштаб (ракурс ролевых отношений, устанавливаемый личностью или ситуацией взаимодействия), формализация (установление правил ролевого поведения), мотивация (каждой роли соответствует свой мотив). Р. Мертон ввел в науку важное понятие – *ролевой набор*. Ролевой набор, по Р. Мертону, - это совокупность ролей личности, определяемых ее социальным статусом. Несколько ролевых наборов личности, занимающих данный статус, составляют *набор статусов*.

Одна и та же роль исполняется разными людьми по-разному. **Особенности выполнения роли** различными индивидами будет зависеть от следующих факторов.

1. Знания о выполнении данной роли, которыми располагает человек, а также владение необходимыми умениями. Так, для студентов первая сессия всегда является достаточно сложной, так как они еще не достаточно представляют себе, что надо делать и как себя вести в ВУЗе, чтобы соответствовать успешной роли студента.
2. Значимость выполняемой роли для человека.
3. Стремление соответствовать ожиданиям окружающих (степень идентификации с группой и ее нормами и ценностями).
4. Наличие других ролей, которые должен выполнять данный индивид. Так, с рождением ребенка у женщины остается меньше времени и энергии для выполнения роли жены, так как большая часть ее усилий направлена на выполнение роли матери.
5. Личностные и индивидуально-психологические особенности человека. Они включают в себя особенности личности, характера, темперамента, эмоциональной сферы. Все они будут «индивидуализировать» выполнение роли каждым человеком. Так, сущность социальной роли «мать» внеиндивидуальна, но в мире нет двух одинаковых матерей.
6. Если ролей несколько, их характеристики могут приходить в противоречие друг с другом (ролевой конфликт), что будет оказывать влияние на ролевое поведение индивида.
7. Экспектации (ожидания) окружающих.
8. Общественная оценка данной роли социумом (общество может либо одобрять, либо не одобрять некоторые социальные роли - например, не одобряется такая социальная роль, как «преступник»).
9. Социальные, религиозные, этнические и другие особенности общества, в котором индивиду приходится играть заданные роли.

Рассмотрим *схему ролевого поведения* человека, предложенную американским психологом **Г. Олпортом**. Первый этап в освоении роли индивидом - осознание необходимости выполнения социальной роли. Без понимания роли и ее основных функций человеку

трудно идентифицировать себя с ролью. После того, как человек понял роль, он должен или принять ее или отклонить. Принятие роли сопровождается процессом обучения новым функциям, выработки определенных позиций, стиля поведения и общения. Процесс вхождения в роль может быть достаточно длительным. Следующий этап ролевого поведения – исполнение роли – имеет две стороны: поведение человека, исполняющего роль, и оценка окружающих. Часто бывает, что самооценка и оценки другими людьми очень расходятся, поэтому важно всегда все время иметь обратную связь, т. е. интересоваться у окружающих о «качестве» выполнения роли и в соответствии с этим корректировать свое поведение.

Процесс выполнения человеком различных ролей может стать основанием для различных **конфликтов**. *Внутриличностный конфликт* возникает, когда человек вынужден исполнять роль, представления о которой не соответствуют его представлению о себе, его индивидуальному «Я».

Возможны следующие виды внутриличностных конфликтов:

- 1) Если «роль» выше возможностей «Я», то человеку грозит переутомление, появление неуверенности в себе;
- 2) Если «роль» ниже возможностей «Я», является недостойной, унижительной для человека.

Ролевой конфликт возникает, когда существуют противоречия между функциями, которые должен выполнять один человек в одно и то же время (пример - конфликт между профессиональной и семейной ролью женщины). Разнообразные действия, несоответствующие сложившимся ролевым ожиданиям, моральным и правовым требованиям, характеризуются в психологии как "**отклоняющееся**" (девиантное) **поведение**. Отклонение от нормы может быть направлено как в сторону "отрицательную", когда данное ролевое исполнение невыгодно, неприемлемо для социального окружения личности, так и в сторону "положительную", когда личность показывает своего рода сверхнормативное поведение - образец, который от неё не требуется (работники - трудоголики).

Виды ролей. Классификация социальных ролей

Социальные роли попытался систематизировать **Т. Парсонс**. Он считал, что любая роль может быть описана с помощью пяти основных характеристик:

1. *Эмоциональность*. Некоторые роли (например, медицинской сестры, врача или полицейского) требуют эмоциональной сдержанности в ситуациях, обычно сопровождающихся бурным проявлением чувств (речь идет о болезни, страдании, смерти). От членов семьи и друзей ожидается менее сдержанное выражение чувств.
2. *Способ получения*. Некоторые роли обусловлены предписанными статусами - например, ребенка, юноши или взрослого гражданина; они определяются возрастом человека,

исполняющего роль. Другие роли завоевываются; когда мы говорим о профессоре, мы имеем в виду такую роль, которая достигается не автоматически, а в результате усилий личности.

3. *Масштаб*. Некоторые роли ограничены строго определенными аспектами взаимодействия людей. Например, роли врача и пациента ограничены вопросами, которые непосредственно относятся к здоровью пациента. Между маленьким ребенком и его матерью или отцом устанавливаются более глубокие и всеобъемлющие отношения; каждого из родителей волнуют многие стороны жизни ребенка.

4. *Формализация*. Некоторые роли предусматривают взаимодействие с людьми в соответствии с установленными правилами. Например, библиотекарь обязан выдать книги на определенный срок и потребовать штраф за каждый просроченный день, с тех, кто задерживает книги. При исполнении других ролей допускается особое обращение с теми, с кем у вас сложились личные отношения. Например, мы не ожидаем, что брат или сестра заплатят нам за оказанную им услугу, хотя мы могли бы взять плату у незнакомого человека.

5. *Мотивация*. Разные роли обусловлены различными мотивами. Ожидается, скажем, что предприимчивый человек поглощен собственными интересами - его поступки определяются стремлением получить максимальную прибыль. Но предполагается, что священник трудится главным образом ради общественного блага, а не личной выгоды. Как считает Парсонс, любая роль включает некоторое сочетание этих характеристик. Человек выполняет много разных ролей, и каждый раз ему требуется быть каким-то иным, чтобы получить одобрение и признание. Т. Парсонс и его последователи рассматривают личность как функцию от того множества социальных ролей, которые присущи любому индивиду в том или ином обществе.

Классификация ролей. В настоящее время существует достаточно много классификаций видов ролей. Так выделяют *социальные роли*, обусловленные местом индивида в системе объективных социальных отношений (роли профессиональные, гендерные, половые, возрастные, социально-демографические и др.), и *роли межличностные*, определяемые местом индивида в системе межличностных отношений (лидер, отверженный, предпочитаемый и др.). В отличие от социальных ролей, права и обязанности, которые устанавливаются в межличностных ролях, зависят только от индивидуальных особенностей людей, их чувств и предпочтений. Т. Шибутани указывает, что в зависимости от условий деятельности, личность может выполнять различные роли. Так, в ситуациях сотрудничества это могут быть следующие роли - коллега, партнер, помощник, клиент, соратник. При распределении же в группе авторитета и власти - лидер, герой, последователь; в ситуациях конкуренции - соперник, союзник, арбитр. Выделяют также роли *институционализированные* (официальные, конвенциональные), связанные с официальными требованиями организации, в которую входит субъект, и *стихийные*, связанные со стихийно возникающими отношениями и видами деятельности. Нередко роли разных людей тесно взаимосвязаны и скоординированы (например, мать-дочь, преподаватель-студент, продавец-покупатель, врач-пациент, священник-прихожанин); такие роли называются *реципрокными*.

8.1.4. Диспозиционная концепция регуляции социального поведения личности

Мы уже вспоминали ранее данную концепцию, когда рассматривали проблему социальных установок и аттитюдов. Однако межличностное взаимодействие широко по своей природе.

Контакт между личностями разнообразен и, часто, своеобразен. Контакт осуществляется не однолинейно, ведь личность – многогранное и многоуровневое образование. Всегда встают задачи адекватного описания этой многоуровневости. Попытка решения этих задач содержится в «диспозиционной концепции регуляции социального поведения личности» (В. Ядов, 1975). Основная идея, лежащая в основе этой концепции, заключается в том, что человек обладает сложной системой различных диспозиционных образований, которые регулируют его поведение и деятельность. Эти диспозиции организованы иерархически, т.е. можно обозначить более низкие и более высокие их уровни. Определение уровней диспозиционной регуляции социального поведения личности осуществляется на основании схемы Д.Н. Узнадзе, согласно которой установка возникает всегда при наличии определенной потребности, с одной стороны, и ситуации удовлетворения этой потребности - с другой. Однако обозначенные Д.Н. Узнадзе установки возникали при «встрече» лишь элементарных человеческих потребностей и довольно несложных ситуаций их удовлетворения.

В.А. Ядов предположил, что на других уровнях потребностей и в более сложных, в том числе социальных, ситуациях действуют иные диспозиционные образования. Они возникают всякий раз при «встрече» определенного уровня потребностей и определенного уровня ситуаций их удовлетворения. Для того чтобы теперь нарисовать общую схему всех этих диспозиций, необходимо хотя бы условно описать как иерархию потребностей, так и иерархию ситуаций, в которых может действовать человек.

Что касается иерархии потребностей, то хорошо известны многочисленные попытки построения их классификации. Ни одна из этих попыток сегодня не удовлетворяет всем требованиям классификации. Поэтому, для нужд данной схемы, целесообразно не апеллировать к каким-либо известным (и уязвимым) классификациям, а дать специфическое описание возможной иерархии потребностей. В данном случае потребности классифицируются по одному-единственному основанию - с точки зрения включения личности в различные сферы социальной деятельности, соответствующие расширению потребностей личности. Первой сферой, где реализуются потребности человека, является ближайшее семейное окружение. Следующей - контактная (малая) группа, в рамках которой непосредственно действует индивид. Далее - более широкая сфера деятельности, связанная с определенной сферой труда, досуга, быта. Наконец, сфера деятельности, понимаемая как определенная социально-классовая структура, в которую индивид включается через освоение идеологических и культурных ценностей общества. Таким образом, выявляется четыре уровня потребностей, соответственно тому, в каких сферах деятельности они находят свое удовлетворение.

Далее выстраивается условная для нужд данной схемы иерархия ситуаций, в которых может действовать индивид и которые «встречаются» с определенными потребностями. Эти ситуации структурированы по длительности времени, «в течение которого сохраняется основное качество данных условий». Низшим уровнем ситуаций являются предметные ситуации, быстро изменяющиеся, относительно кратковременные. Следующий уровень - ситуации группового общения, характерные для деятельности индивида в рамках малой группы. Более устойчивые условия деятельности, имеющие место в сферах труда (протекающего в рамках какой-то профессии, отрасли и т.д.), досуга, быта, задают третий уровень ситуаций. Наконец, наиболее долговременные, устойчивые условия деятельности свойственны наиболее широкой сфере жизнедеятельности личности - в

рамках определенного типа общества, широкой экономической, политической и идеологической структуры его функционирования. Таким образом, структура ситуаций, в которых действует личность, может быть изображена также при помощи характеристики четырех ее ступеней.

Если рассмотреть с позиций этой схемы иерархию уровней различных диспозиционных образований, то логично обозначить соответствующую диспозицию на пересечении каждого уровня потребностей и ситуаций их удовлетворения. Тогда выделяются соответственно четыре уровня диспозиций:

а) первый уровень составляют элементарные фиксированные установки, как их понимал Д.Н. Узнадзе: они формируются на основе витальных потребностей и в простейших ситуациях в условиях семейного окружения, и в самых низших «предметных ситуациях» (чему в западных исследованиях и соответствует термин «set»);

б) второй уровень - более сложные диспозиции, которые формируются на основе потребности человека в общении, осуществляемом в малой группе, соответственно, - социальные фиксированные установки или аттитюды, которые по сравнению с элементарной фиксированной установкой имеют сложную трехкомпонентную структуру (когнитивный, аффективный и поведенческий компоненты);

в) третий уровень фиксирует общую направленность интересов личности относительно конкретной сферы социальной активности, или базовые социальные установки (формируются в тех сферах деятельности, где личность удовлетворяет свою потребность в активности, проявляемой как конкретная «работа», конкретная область досуга и пр.). Так же, как и аттитюды, базовые социальные установки имеют трехкомпонентную структуру, но это не столько выражение отношения к отдельному социальному объекту, сколько к каким-то более значимым социальным областям;

г) четвертый, высший уровень диспозиций образует система ценностных ориентации личности. Они регулируют поведение и деятельность личности в наиболее значимых ситуациях ее социальной активности. В этих ситуациях выражается отношение личности к целям жизнедеятельности, к средствам удовлетворения этих целей, т.е. к обстоятельствам жизни личности, детерминированным общими социальными условиями, типом общества, системой его экономических, политических, идеологических принципов.

Предложенная иерархия диспозиционных образований, взятая в целом, выступает как регулятивная система по отношению к поведению личности. Более или менее точно можно соотнести каждый из уровней диспозиций с регуляцией конкретных типов проявления деятельности. Первый уровень означает регуляцию непосредственных реакций субъекта на актуальную предметную ситуацию («поведенческий акт»). Второй уровень регулирует поступок личности, осуществляемый в привычных ситуациях. Третий уровень регулирует уже некоторые системы поступков или то, что можно назвать поведением. Четвертый уровень регулирует целостность поведения, или собственно деятельность личности. «Целеполагание на этом высшем уровне представляет собой некий «жизненный план», важнейшим элементом которого выступают отдельные жизненные цели, связанные с главными социальными сферами деятельности человека - в области труда, познания, семейной и общественной жизни».

8.2. Основные феномены межличностного взаимодействия

Межличностное взаимодействие принципиально невозможно без присутствия самой личности. Данное положение кажется аксиомой, более того, кажется трюизмом. Но, как это ни странно, советские учебники и монографии по социальной психологии могли «успешно» описывать феномен дружбы или агрессии, не прибегая к психологическому анализу тех самых личностей, которые дружат или осуществляют акты агрессии. Сомневающимся в нашем утверждении мы просто отсылаем к работам той же Г.М. Андреевой. Поэтому американские учебники по социальной психологии, а их уже много переведено на русский язык, выглядят заведомо выигрышней отечественных. Человек, впервые интересующийся психологией, найдет в работах наших американских коллег много практически полезного и по-человечески привлекательного. Поэтому данный раздел главы и построен с обильным использованием зарубежного материала.

8.2.1. Феномен дружбы

Дружба представляет собой важный социальный феномен, поэтому дружба изучается не только психологами, но и социологами, философами, этнографами, культурологами и представителями других наук. *Аристотель* впервые вводит понимание дружбы, как высоко индивидуализированного и, в то же время, свободного от эротического компонента, отношения. В отечественной психологии дружбу как социальный феномен изучал И.С. Кон. Дружба является одним из важнейших факторов формирования личности и поддержания стабильности Я-концепции.

Дружба основана на конъюнктивных чувствах, которые сближают, объединяют людей. В каждом случае такого отношения другая сторона выступает как желаемый объект, по отношению к которому демонстрируется готовность к сотрудничеству, к совместным действиям. Дружба и любовь являются высшими формами интимно-личностного общения. Дружбе присущи личностный характер (в противоположность, например, деловым отношениям); добровольность и индивидуальная избирательность (в отличие от родства или солидарности, обусловленной принадлежностью к одной и той же *группе*); внутренняя близость; интимность (в отличие от простого приятельства); устойчивость. Социальной основой для существования дружбы является такая важная потребность человека как потребность в принадлежности.

Дружбу можно определить как вид устойчивых, индивидуально-избирательных межличностных отношений, характеризующийся взаимной привязанностью их участников, усилением процессов аффилиации, взаимными ожиданиями ответных чувств и предпочтительности. В основе дружбы лежит негласное соглашение, определенный «кодекс» правил построения отношений между людьми, которые считают себя друзьями. Как правило, в данный кодекс входят такие правила взаимодействия как взаимопонимание, откровенность, доверительность, активная взаимопомощь (особенно в трудных жизненных ситуациях), взаимный интерес к делам и переживаниям другого, искренность и бескорыстность. Серьезные нарушения данного «кодекса» ведут к модификации дружеских отношений – например, в приятельские, или к разрушению дружбы и возникновению конфликтов, вражды ли прекращению дружеских отношений. Дружба распадается, если вклад друзей в поддержание данных отношений не является

равным. Необходимо различать дружбу как: 1) моральное чувство и 2) специфический вид взаимоотношений.

Содержание и функции дружбы существенно меняются с возрастом. Детскую дружбу характеризует эмоциональная привязанность, чаще всего, основанная на совместной деятельности. Хотя степень избирательности и устойчивости дружбы повышается с возрастом ребенка, подлинная потребность в друзьях появляется в подростковом возрасте. Это связано с развитием потребности осознать себя, соотнести собственные переживания с переживаниями других людей. На этой основе осуществляются усиленные поиски друга, и возникает стремление к его идеализации. Наибольшей интенсивности дружба достигает в периоды юности и ранней взрослости, когда выявляется исключительная значимость отношений с друзьями, большая частота встреч и большой объем совместно проводимого времени. При этом отношения между друзьями характеризуются глубокими эмоциональными привязанностями. Значение дружбы в период взрослости несколько снижается, поскольку взрослые люди уделяют много времени работе и семье. Дружеские отношения взрослого человека характеризуются дифференцированностью, поскольку выбор друзей в этом возрасте часто связан с наличием общих интересов. Важность дружбы вновь вырастает в период поздней зрелости и старости, с выходом на пенсию. В это время друзья являются важной социально-психологической поддержкой в жизни пожилых людей.

Рассмотрим факторы, влияющие на возникновение дружбы

1. Самым существенным обстоятельством, от которого зависит возникновение дружеских отношений между двумя любыми людьми, является их **территориальная близость**. Благодаря ей становятся возможными частые встречи и контакты, которые позволяют нам находить точки соприкосновения и ощущать взаимную симпатию. Вероятность того, что два человека, живущие бок о бок так, как студентки Академии, проживающие в одной комнате общежития, станут добрыми друзьями, весьма велика. На самом деле решающее значение имеет не территориальная близость, а «функциональная дистанция», т. е. то, насколько часто пути двух людей пересекаются. Мы нередко находим друзей среди тех, кто пользуется тем же видом транспорта в то же время, что и мы, работает на том же этаже, той же парковкой или той же комнатой отдыха. Подобные контакты помогают людям выявить их общие и индивидуальные вкусы и интересы и воспринимать себя как некую социальную ячейку. Мы предрасположены любить тех, кого часто видим! Территориальная близость создает благоприятные условия для возникновения взаимной симпатии не только потому, что облегчает контакты и благоприятствует позитивному ожиданию их. Есть еще одна причина: результаты более 200 экспериментов свидетельствуют о том, что эффект «простого попадания в поле зрения», установленный Зайонцом (1968) влияет и на то, как мы оцениваем других: нам нравятся знакомые люди.

2. Второй фактор, определяющий начальную симпатию, - **физическая привлекательность**. Если судить по тому, как долго младенцы задерживают свой взгляд на лицах людей, даже они предпочитают красивые лица. Если собрать воедино всю эту информацию, получится то, что называется **стереотипом физической привлекательности**: красивое значит хорошее. Положительные герои детских сказок всегда красивые и добрые (Василиса Прекрасная, Золушка). Дети усваивают это уже в раннем возрасте. Отрицательные герои уродливые и злые (Баба-Яга, Кощей Бессмертный).

Результаты как лабораторных, так и полевых исследований, свидетельствуют о том, что мы предпочитаем красивых людей. Однако в реальной жизни люди склонны выбирать в друзья и в супруги тех, чья внешняя привлекательность соответствует их собственной (или тех, кто компенсирует ее отсутствие какими-то иными достоинствами).

3. Феномен «сходство рождает симпатию» Взаимной симпатии благоприятствует **сходство** установок, убеждений и нравственных ценностей. Чем больше сходство между супругами, тем счастливее брак и тем менее вероятен развод. Сходство рождает удовлетворенность. Обнаружив, что некто имеет совсем другие установки, мы можем начать испытывать неприязнь к нему. Членов одной политической партии нередко объединяет не столько симпатия друг другу, сколько презрительное отношение к оппонентам. Несходство рождает неприязнь. Общее правило таково: негативный эффект несходства установок существеннее позитивного эффекта их сходства.

4. Нам нравятся те, кому нравимся мы. То, что нам нравятся те, кого мы воспринимаем как людей, симпатизирующих нам, известно давно. Древний философ Гекатон писал: «Если хочешь быть любимым, люби сам». Дэйл Карнеги неоднократно подчеркивал в своих книгах: «Будьте щедрыми на похвалу». Мы склонны дружить с теми, кому мы *нравимся*. Справедливость этого тезиса подтверждена экспериментально: люди, которым говорят, что кто-то любит их или восхищается ими, как правило, начинают испытывать ответную симпатию.

8.2.2. Феномен альтруизма

- нравственный принцип, система ценностных ориентаций личности, предписывающая бескорыстные действия, направленные на благо и удовлетворение интересов другого человека или социальной общности. Термин "альтруизм" был введен впервые О. Контом, сформировавшим принцип - жить для других. Ученый различал присущий животным инстинктивный альтруизм, объединяющий индивида и род и затем разрушаемый цивилизацией, и альтруизм, возникающий и развивающийся уже в ее рамках и превращающийся в конечном итоге в спонтанное врожденное свойство, объединяющее всех людей. Биологический взгляд на проблему альтруизма нашел отражение у Г. Спенсера, рассматривавшего альтруизм как адаптивное качество, возникающее в ходе естественной эволюции; Самое общее эволюционное объяснение альтруизма дает теория родственного отбора. Помогая выжить близкому родственнику, животное тем самым способствует сохранению и распространению своих собственных генов в последующих поколениях. У большинства животных родные сестры и братья имеют по 50% общих генов - столько же, сколько родители и их дети. Поэтому, например, пожертвовать собственной жизнью ради спасения одной сестры или брата - невыгодно, а ради трех - уже выгодно, и наследственная предрасположенность к такому самопожертвованию будет поддерживаться отбором. Таким образом, можно предположить, что альтруизм является результатом эволюционного развития, направленного на обеспечение передачи наследственных черт между поколениями. В концепции З. Фрейда проявления альтруизма рассматриваются как невротическая потребность субъекта в ослаблении чувства вины, или же, как компенсация им первобытного эгоизма, подвергнутого вытеснению.

Центральная идея альтруизма - идея бескорыстия как непрагматически ориентированной деятельности, выполняемой в интересах других людей и не предполагающей реального вознаграждения. Альтруизм может стать осознанной ориентацией ценностной,

определяющей поведение личности в целом; тогда он превращается в смысл жизни личности. Абсолютизация альтруизма столь же ошибочна, как и его недооценка. Реальная значимость альтруистического поведения личности определяется характером ценностей, лежащих в основе взаимоотношений с другими людьми. Альтруизм может выступать как социально-психологическое проявление гуманности, а также в повседневном общении и деятельности людей. В социальной психологии существует достаточное разнообразие теоретических представлений об альтруизме и его возникновении. Можно выделить **три объяснительных принципа** данного понятия, которые не являются взаимоисключающими.

Согласно первому из них, альтруизм является следствием эмоциональной реакции **эмпатии**, при этом последняя понимается как аффективная связь с другим человеком, как способность приобщаться к эмоциональной жизни другого человека, разделяя его переживания.

Согласно второму принципу, альтруизм возникает в результате воздействий на субъекта общественных **моральных норм**. Они представлены человеку главным образом в виде ожиданий других людей относительно его возможного поведения. Будучи неразрывно связанным с обществом, субъект даже в отсутствии наблюдателей будет вести себя в соответствии с принятыми нормами поведения.

Согласно третьему принципу, альтруизм побуждается так называемыми **личностными нормами**, такими как помощь другому. В этом случае человек может проявить альтруизм, не ожидая вознаграждения, в ситуации без свидетелей, ценой возможных собственных потерь. Это так называемый чистый (настоящий, **аутентичный**) **альтруизм**, который не рассчитывает на ответную благодарность. В противовес данному виду альтруизма социальные психологи выделяют **взаимный альтруизм (реципрокный альтруизм)** - вид социального поведения, когда два индивида, ведут себя с некоторой долей самопожертвования в отношении друг друга, однако только в том случае, если ожидают ответного самопожертвования. Данный тип поведения присущ не только людям, но также и ряду животных: было обнаружено формирование коалиций у приматов (члены которых помогают друг другу) на основе взаимного альтруизма.

В социальной психологии известно два эксперимента, ставящих под сомнение исключительно позитивную роль альтруизма. Во-первых, в начале 1970-х годов Г. Тэджфэл (Великобритания) доказал, что акт альтруизма осуществляется в ситуации двойной социальной ассиметрии. Он выставлял своих ассистентов у телефонных будок и просил их просить монетку для того, чтобы позвонить. Выяснилось, что белым девушкам-ассистенткам чаще всего давали монетки цветные мужчины. Аналогично, цветным мужчинам-ассистентам деньги чаще всего давали белые женщины. Экспериментами В. Лефевра (ранее – СССР, сейчас – США) доказано, что акт альтруизма часто используется для компенсации чувства вины. В газетах помещалось объявление о найме добровольцев для проведения недельных экспериментов с животными (кроликами). Эксперименты начинались в понедельник. А во вторник утром, добровольцев встречал разгневанный экспериментатор, который сообщал, что, по вине добровольцев, все кролики ночью погибли. Потом он слегка смягчался и говорил, что в лаборатории есть

запасные кролики, и эксперимент будет продолжен на них. После обеда появлялась ассистентка Лефевра, замаскированная под сборщицу пожертвований для онкологической клиники. Так вот, в тех сериях, где кролики «погибли», размер пожертвований всегда был много выше, чем в тех сериях, в которых с кроликами ничего не случилось.

Выделяются **факторы, способствующие проявлению альтруистического поведения**. К их числу относятся: моральные обязательства; эмпатия (сочувствие); желание ответить на аналогичную услугу (платить добром за добро); повышение самооценки; стремление к признанию группой или социальной общностью. Кроме того, доказана положительная связь между хорошим настроением и оказанием помощи. Готовность помочь возрастает при условии хорошего настроения (отсутствие опасности), вызванного успехами и приятными воспоминаниями. Отдельные данные подтверждают тот факт, что зачастую оказывают помощь другим люди эмоциональные и те, которые являются самостоятельными в своем жизненном выборе. Установлено, что чувство вины усиливает склонность к оказанию помощи. Также известно, что человек более склонен оказывать помощь тому, с кем его соединяют близкие взаимоотношения. Вероятность проявления альтруизма возрастает, если он направлен на человека, находящегося в состоянии горя, печали.

Среди **причин, подавляющих альтруизм** социальные психологи чаще всего называют следующие. Во-первых, дефицит времени (человек, который спешит, менее всего склонен оказать помощь). Во-вторых, стресс и опасность. В-третьих, материальные расходы. В-четвертых, некомпетентность. В-пятых, плохое настроение. В-шестых, наличие опасности, когда человек сосредоточен на себе. В-седьмых, безответственное поведение самой жертвы или ее внешний вид жертвы.

8.2.3. Феномен агрессии

Агрессия как социально-психологический феномен

Агрессия - мотивированное деструктивное поведение, противоречащее нормам сосуществования людей, наносящее вред объектам нападения, приносящее физический ущерб людям или вызывающее у них психологический дискомфорт. В 9-м издании словаря Вебстера под агрессией понимается «активное действие или решительные меры, в особенности с намерением силой добиться господства или завладеть чем-либо».

Т. Румянцева высказывает мнение о том, что поведение может называться агрессивным при наличии двух обязательных условий: а) когда имеют место губительные для жертвы последствия; б) когда нарушены нормы поведения. Учитывая многогранные проявления агрессии в социуме, агрессию более полно можно определить как системное социально-психологическое свойство, которое формируется в процессе социализации человека и которое описывается тремя группами факторов. Во-первых, субъективные факторы (внутриличностные, характеризующие психологическую деятельность агрессора). Во-вторых, объективные факторы (характеризующие степень разрушения объекта и причинения ему вреда). В-третьих, социально-нормативные, оценочные факторы, такие как морально-этические нормы или уголовный кодекс.

Виды агрессии

Ввиду того, что проявления агрессии у людей бесконечны и многообразны, весьма полезным, оказывается, ограничить изучение подобного поведения концептуальными рамками, предложенными А. Бассом. По его мнению, агрессивные действия можно описать на основании трех шкал: **физическая - вербальная, активная - пассивная и прямая - непрямая**. Их комбинация дает восемь возможных категорий, под которые подпадает большинство агрессивных действий.

Эти восемь категорий агрессивного поведения и примеры к каждой из них приведены в таблице.

Табл. 1. Категории агрессии по А. Басу

Тип агрессии	Примеры
Физическая – активная – прямая	Нанесение другому человеку ударов холодным оружием, избиение или ранение при помощи огнестрельного оружия
Физическая – активная – непрямая	Закладка мин–ловушек; сговор с наемным убийцей с целью уничтожения врага
Физическая – пассивная – прямая	Стремление физически не позволить другому человеку достичь желаемой цели или заняться желаемой деятельностью (например, сидячая демонстрация)
Физическая – пассивная – непрямая	Отказ от выполнения необходимых задач (например, отказ освободить территорию во время сидячей демонстрации)
Вербальная – активная – прямая	Словесное оскорбление или унижение другого человека
Вербальная – активная – непрямая	Распространение злостной клеветы или сплетен о другом человеке
Вербальная – пассивная – прямая	Отказ разговаривать с другим человеком, отвечать на его вопросы и т.д.
Вербальная – пассивная – непрямая	Отказ дать определенные словесные пояснения или объяснения (например, отказ высказаться в защиту человека, которого незаслуженно критикуют).

8.3.4. Теории агрессии

Психоаналитическая теория агрессивности утверждает инстинктивную природу агрессии. В данном случае, агрессия представляется врожденным и неотъемлемым свойством любого человека. Наиболее яркими представителями данного подхода являются психоаналитическая и этологическая школы (К. Юнг, З. Фрейд, К. Лоренц). Согласно психоаналитической теории агрессивность биологически присуща человеку, равно как и другим животным.

В своих ранних работах Фрейд утверждал, что все человеческое поведение проистекает, прямо или косвенно, из эроса, инстинкта жизни, чья энергия (известная как либидо) направлена на упрочение, сохранение и воспроизведение жизни. В этом общем контексте агрессия рассматривалась просто как реакция на блокирование или разрушение либидозных импульсов. Пережив опыт насилия первой мировой войны, Фрейд пришел к более мрачному убеждению в отношении сущности и источника агрессии. Он предположил существование второго основного инстинкта, танатоса - влечения к смерти, чья энергия направлена на разрушение и прекращение жизни. Он утверждал, что все человеческое поведение является результатом сложного взаимодействия этого инстинкта с эросом и что между ними существует постоянное напряжение. Ввиду того, что существует острый конфликт между сохранением жизни (то есть эросом) и ее разрушением (танатосом), другие механизмы (например, смещение) служат цели направлять энергию танатоса вовне, в направлении от «Я». Таким образом, танатос косвенно способствует тому, что агрессия выводится наружу и направляется на других. Положение об инстинкте стремления к смерти является одним из наиболее спорных в теории психоанализа. Оно было фактически отвергнуто многими учениками Фрейда, разделявшими его взгляды по другим вопросам. Тем не менее, утверждение о том, что агрессия берет начало из врожденных, инстинктивных сил, в целом находило поддержку даже у этих критиков.

К. Лоренц, выдающийся этолог, придерживался эволюционного подхода к агрессии, демонстрируя неожиданное сходство с позицией Фрейда. Согласно Лоренцу, агрессия берет начало, прежде всего, из врожденного инстинкта борьбы за выживание, который присутствует у людей так же, как и у других живых существ. Он предполагал, что этот инстинкт развился в ходе длительной эволюции, в пользу чего свидетельствуют три его важные функции. Во-первых, борьба рассеивает представителей видов на широком географическом пространстве, и тем самым обеспечивается максимальная утилизация имеющихся пищевых ресурсов. Во-вторых, агрессия помогает улучшить генетический фонд вида за счет того, что оставить потомство сумеют только наиболее сильные и энергичные индивидуумы. Наконец, сильные животные лучше защищаются и обеспечивают выживание своего потомства. К. Лоренц считал, что «агрессия у людей представляет собой совершенно такое же самопроизвольное инстинктивное стремление, как и у других высших позвоночных животных». Кроме того, он отмечал, что у некоторых животных «агрессивное» поведение по своим проявлениям практически не отличается от сексуального.

Уровень проявлений агрессивности в современном мире может быть косвенным подтверждением пессимистических взглядов Фрейда на агрессивность человека.

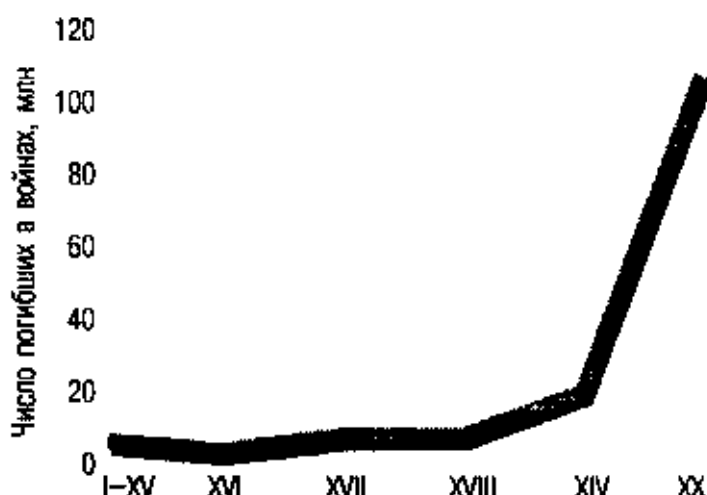


Рис. 1. XX в. не только самый «образованный», но и самый кровавый в истории человечества (Renner, 1999). Жертвами геноцида, искусственно созданного голода и «массовых вооруженных конфликтов» стали 182 миллиона человек (White, 2000)

Агрессия как реакция на фрустрацию. Более распространенным является предположение, согласно которому агрессия берет начало от побуждения, определяемого как «не инстинктивная мотивационная сила, являющаяся результатом лишения организма каких-либо существенных вещей или условий, и возрастающая по мере усиления такого рода депривации». В случае агрессии побуждения рассматриваются как производные от аверсивной стимуляции и их напряжение снижается благодаря агрессивным действиям. Основные положения данной теории фрустрации-агрессии, были сформулированы Н. Доллардом и Н. Миллером:

1. Фрустрация всегда приводит к агрессии в той или иной форме.
2. Агрессия всегда является результатом фрустрации.

При этом не предполагается, что фрустрация, определяемая как блокирование или создание помех для какого-либо целенаправленного поведения, вызывает агрессию напрямую; считается, что она провоцирует агрессию (побуждает к агрессии), что, в свою очередь, облегчает проявление или поддерживает агрессивное поведение. Современные исследования показывают, однако, что фрустрация не всегда ведет к агрессии, несмотря на то, что фрустрация иногда способствует агрессии, это бывает не столь часто. Видимо, фрустрация вызывает агрессию, прежде всего, у людей, которые усвоили привычку реагировать на фрустрацию или другие аверсивные стимулы агрессивным поведением. С другой стороны, люди, для которых привычны иные реакции, могут и не вести себя агрессивно, когда они фрустрированы. После проведения множества работ по изучению влияния фрустрации на агрессию большинство психологов считают: связь между этими факторами гораздо менее жесткая, чем когда-то предполагали Доллард и его коллеги. Действительно, агрессия может появляться (как зачастую и происходит) при полном отсутствии фрустрирующих обстоятельств. Примером могут быть действия наемного

киллера, убивающего людей, которых он раньше никогда не видел. Угроза наказания только блокирует осуществление агрессивных действий и побуждение к такого рода поведению. Берковиц утверждает, что фрустрация - один из множества различных авersiveных стимулов, которые способны лишь спровоцировать агрессивные реакции, но не приводят к агрессивному поведению напрямую, а скорее создают готовность к агрессивным действиям. Подобное поведение возникает только тогда, когда присутствуют соответствующие послы к агрессии - средовые стимулы, связанные с актуальными или предшествовавшими факторами, провоцирующими злость, или с агрессией в целом.

Согласно Берковицу, стимулы приобретают свойство провоцировать агрессию (то есть потенциально могут вызвать агрессию) посредством процесса, сходного с классической выработкой условных рефлексов. Стимул может приобрести агрессивное значение, если связан с позитивно подкрепленной агрессией или ассоциируется с пережитыми ранее дискомфортом и болью. Стимулы, которые постоянно связаны с факторами, провоцирующими агрессию, или с самой агрессией, могут постепенно склонять к агрессивным действиям индивидуумов, ранее спровоцированных или фрустрированных. Поскольку этим требованиям удовлетворяет широкий диапазон стимулов, многие из них могут приобретать значение послы к агрессии. При определенных условиях роль послы к агрессии могут играть люди с определенными чертами характера, и даже физические объекты (например, оружие). Оружие не только играет роль возбудителя агрессии, но и создает психологическую дистанцию между агрессором и жертвой. Социально- психологические эксперименты доказали, что удаленность жертвы увеличивает жестокость. Ножом тоже можно убить, но наброситься на человека с ножом труднее, чем спустить курок, находясь на расстоянии от него (рис. 2).



Рис. 2. Орудия убийств, совершенных в США в 1999 г. (Источник: FBI Uniform Crime Reports, 1999)

Агрессия как приобретенное социальное поведение. Теория социального научения, предложенная А. Бандурой, уникальна: агрессия рассматривается здесь как некое специфическое социальное поведение, которое усваивается и поддерживается в основном точно так же, как и многие другие формы социального поведения. Теория социального научения рассматривает агрессию как социальное поведение, включающее в себя действия, «за которыми стоят сложные навыки, требующие всестороннего научения». Например, чтобы осуществить агрессивное действие, нужно знать, как обращаться с оружием. Один из важных способов усвоения человеком широкого диапазона агрессивных реакций - прямое поощрение такого поведения. Получение подкрепления за агрессивные действия повышает вероятность того, что подобные действия будут повторяться и в дальнейшем. Положение о том, что люди также научаются агрессии, по крайней мере, некоторым ее формам, в настоящее время принимается очень многими. Так, к числу положительных результатов, приводящих к заметному усилению тенденции агрессивного поведения, как у взрослых, так и у детей, относятся следующие: получение различных материальных поощрений, таких как деньги, вожделенные вещи, игрушки и сладости, социальное одобрение или более высокий статус, и более приемлемое отношение со стороны других людей.

Научение посредством наблюдения или викарное научение. В то время как непосредственный опыт, видимо, играет важную роль в усвоении агрессивных реакций, по мнению А. Бандуры, научение посредством наблюдения оказывает даже большее воздействие. Данное предположение подтверждается массой экспериментальных данных. В исследованиях подобного толка и дети, и взрослые легко перенимают новые для них агрессивные реакции, к которым ранее не были предрасположены, просто в процессе наблюдения за поведением других людей. Дальнейшие исследования показали: нет необходимости демонстрировать вживую на сцене социальные образцы подобного поведения - их символического изображения в кинофильмах, телепередачах и даже в литературе вполне достаточно для формирования эффекта научения у наблюдателей. И возможно, еще большее значение имеют случаи, когда люди наблюдают за тем, как примеры агрессии встречают одобрение или, во всяком случае, остаются безнаказанными - это часто вдохновляет на подобное поведение.

Анализ многочисленных экспериментов в области изучения агрессивного поведения позволяет выделить факторы, влияющие на эскалацию агрессии.

1. Переживание любого аверсивного события (физическая боль, несбывшиеся ожидания, личные оскорбления, депрессивное состояние).
2. Негативные климатические условия – жара, загрязнение воздуха, табачный дым.
3. Атакующее или оскорбительное поведение другого человека во многих случаях может провоцировать ответную агрессию («око за око, зуб за зуб»).
4. Теснота – субъективное ощущение нехватки пространства, замкнутое пространство, создают ощущение неконтролируемости ситуации и могут спровоцировать агрессию.
5. Возбуждение (сексуальное, эмоциональное (гнев) или физическое) – также склонно провоцировать агрессию. Фрустрация, жара, теснота, оскорбления усиливают возбуждение. При этом возбуждение в сочетании с враждебными мыслями и чувствами облегчает появление агрессивного поведения.

6. Массовая культура, особенно такие негативные ее проявления как порнография, телевидение, которое показывает фильмы со сценами насилия
7. Групповые влияния, которые могут усиливать индивидуальную агрессивную реакцию. В настоящее время данный феномен получил название «mobbing» - агрессивная групповая деятельность, от англ. «mob» - окружать толпой и нападать. Примерами данного явления могут быть издевательства одноклассников над более слабым и беззащитным учеником.
8. Употребление алкоголя и наркотиков.

8.3. Конфликт как проблема социальной психологии

Конфликт - термин, широко использующийся в психологии, социологии, философии, конфликтологии и других науках. Понятие "конфликт" характеризуется исключительной широтой содержания и употребляется в разнообразных значениях. Самым общим образом конфликт можно определить как "предельное обострение противоречий". Психологи также подчеркивают, что такое трудно разрешимое противоречие связано с острыми эмоциональными переживаниями. Конфликты рассматриваются на социальном, социально-психологическом или психологическом уровнях, которые диалектически связаны друг с другом. Сложности точной дефиниции конфликта связаны не только с различиями дисциплинарных подходов, но и с чрезвычайно широким разнообразием самих конфликтов. Были предприняты попытки выделить ряд обязательных признаков конфликта:

- 1) биполярность противостоящих тенденций как носитель противоречия;
- 2) активность, направленная на преодоление противоречия;
- 3) субъектность (наличие носителей, выразителей конфликта).

А. Анцупов и А. Шипилов (1999) предлагают следующее определение: «Под конфликтом понимается наиболее острый способ решения значимых противоречий, возникающих в процессе взаимодействия, заключающийся в противодействии субъектов конфликта и обычно сопровождающийся негативными эмоциями». Известный российский специалист в области изучения конфликтов Н. Гришина предлагает определять социально-психологический конфликт как возникающее и протекающее в сфере общения столкновение, вызванное противоречивыми целями, способами поведения, установками. При всей близости понимания компонентов или признаков конфликта различными авторами, ни одно из определений не может быть принято в качестве универсального, либо в силу ограниченности охватываемых им явлений, либо из-за его многозначности.

8.3.1. Основные положения теории конфликтов

Структура конфликта

Большинство авторов выделяют в структуре конфликта социальный и индивидуальный компоненты. Социальный компонент составляют более объективные атрибуты конфликта: особенности социальной среды (наличие социальных напряжений, ресурсов); особенности социальной ситуации, сформировавшейся «здесь и

сейчас»; сформированные отношения сторон друг к другу (взаимоотношения); наличие пространства для разворачивания конфликта; социальные различия сторон (возрастные, гендерные, статусные имущественные).

Индивидуальный компонент составляют субъективные атрибуты: психическая готовность к конфликтному поведению (конфликтная установка); индивидуально-психологические особенности (агрессивность, некомпетентность, ригидность); социально-психологические особенности (коммуникативность, ценностные ориентации); значимость цели, достигаемого результата конфликта.

Анализируя структуру конфликта, Л. Петровская выделяет следующие основные понятия: стороны (участники) конфликта, условия протекания конфликта, образы конфликтной ситуации, возможные действия участников конфликта, исходы конфликтных действий. Обычно понимание ситуации в качестве конфликтной является результатом осмысления реально сложившегося объективного противоречия интересов, стремлений.

Рассмотрение конфликта в динамике предполагает вычленение **стадий конфликта**. К их числу можно отнести следующие:

- а) возникновение объективной конфликтной ситуации;
- б) осознание объективной конфликтной ситуации;
- в) переход к конфликтному поведению;
- г) разрешение конфликта.

Проявления **деструктивных функций конфликта** крайне разнообразны. Внутриличностный конфликт, например, порождает состояние психологического дискомфорта, который влечет, в свою очередь, серию различных негативных последствий и в крайних случаях может привести к разрушению личности. На уровне группы конфликт может нарушать систему коммуникаций, взаимосвязей, ослаблять ценностно-ориентационное единство, снижать групповую сплоченность и в итоге понижать эффективность функционирования группы в целом. Аналогичным образом деструктивные функции конфликта проявляются и в межгрупповых взаимоотношениях. Заметим, что деструктивное влияние конфликта может иметь место на каждом из этапов его эволюции: этапе объективной конфликтной ситуации, этапе ее осознания сторонами, этапе конфликтного поведения, а также на стадии разрешения конфликта. Особенно остро деструктивные воздействия конфликта обнаруживаются обычно на стадии конфликтного поведения, конфликтных действий.

Конструктивные воздействия конфликта также весьма многообразны. Так, общеизвестно, что внутриличностный конфликт не только способен оказывать негативное влияние на личность, но и часто служит мощным источником развития личности, ее совершенствования. Например, В. Мясищев говорил, что, выйдя из невроза, человек становится сильнее. В групповых и межгрупповых отношениях конфликт может способствовать предотвращению застоя (стагнации), служит источником нововведений, развития (появление новых целей, норм, ценностей). Конфликт, особенно на стадии конфликтного поведения, играет познавательную роль, роль практической проверки и коррекции имеющихся у сторон образов ситуации. Кроме того, обнаруживая, объективные противоречия, существующие между членами группы (группами), и устраняя их на стадии разрешения, конфликт освобождает группу от подтачивающих ее факторов и тем самым способствует ее стабилизации. Общеизвестно также, что внешний конфликт может выполнять интегративную функцию, сплачивая группу перед лицом внешней опасности, внешних проблем.

Табл. 2. Функции конфликтов.

<i>Конструктивная</i>	<i>Деструктивная</i>
разрядка напряженности между конфликтующими сторонами	большие эмоциональные, материальные затраты на участие в конфликте
получение новой информации об оппоненте	увольнение сотрудников, снижение дисциплины, ухудшение социально-психологического климата в коллективе
сплочение коллектива организации при противоборстве с внешним врагом	представление о побежденных группах, как о врагах
стимулирование к изменениям и развитию	чрезмерное увлечение процессом конфликтного взаимодействия в ущерб работе
снятие синдрома покорности у подчиненных	после завершения конфликта - уменьшение степени сотрудничества между частью сотрудников
диагностика возможностей оппонентов	сложное восстановление деловых отношений ("шлейф конфликта").

Деление конфликтов на виды достаточно условно, жесткой границы между различными видами не существует. В зарубежной литературе, например, различные классификации конфликта представлены в работах М. Дойча, А.Рапопорта, Д.Бернарда, Л.Козера, Л.Понди и других. Имеются многочисленные типологии, которые отражают разнообразие форм конфликтов.

Самая общая дихотомия вычленяет **2 группы конфликтов: интрасубъектные, или интрапсихические** (конфликты с самим собой) и **интерсубъектные** (в которых конфликт всегда происходит между субъектами - как представителями *групп* или как отдельными индивидами). **Социальная психология занимается изучением интерсубъектных конфликтов.**

По **направленности** конфликты разделяются на **конфликты по горизонтали** (между рядовыми сотрудниками, не находящимися в подчинение друг к другу), **по вертикали** (между людьми, находящимися в подчинении друг к другу) и **смешанные**, в которых представлены и те, и другие. Наиболее распространены конфликты вертикальные и смешанные. Они в среднем составляют 70-80% от всех остальных.

В соответствии с **субъектами – участниками конфликта** в социальной психологии традиционно выделяют следующие основные его типы: **внутриличностный; межличностный; между личностью и группой и межгрупповой.**

Внутриличностный конфликт. Подобный конфликт возникает, если существуют противоречия во внутреннем мире личности, (противоречия в потребностях, мотивах, ценностях, чувствах), а также влияния таких психических образований, как «Супер-Эго», «Эго», «Бессознательное». К разряду внутриличностных конфликтов можно отнести и когнитивный диссонанс, описанный Л. Фестингером. Одна из наиболее распространенных форм внутриличностного конфликта – это ролевой конфликт, о котором мы говорили ранее. Наиболее распространенная типология внутриличностных конфликтов подразделяет их на конфликты мотивационные и когнитивные.

Межличностный конфликт. Традиционно этот тип конфликта считается самым распространенным в социальной среде. Межличностный конфликт может быть определен как ситуация противостояния участников, воспринимаемого и переживаемого ими (или по крайней мере одним из них) как значимая психологическая проблема, требующая своего разрешения и вызывающая их активность, направленную на преодоление возникшего противоречия и разрешения ситуации в интересах обеих или одной из сторон. Среди психологических причин возникновения межличностных конфликтов обычно выделяются: низкая культура общения, грубость; отрицательная установка сторон по отношению друг к другу; напряженные взаимоотношения сторон; психологические особенности участников взаимодействия (повышенная агрессивность, эмоциональная неустойчивость, коммуникативная некомпетентность, завышенная самооценка или уровень притязаний, акцентуации характера).

Конфликт между личностью и группой. Выдающийся немецкий теоретик Г. Зиммель изучал конфликты в малых группах. Он отмечал, что конфликты среди членов одной тесно связанной группы имеют тенденцию быть более интенсивными, нежели конфликты среди людей, которые не разделяют общих чувств принадлежности к одной группе. В социуме существуют как формальные, так и неформальные группы, которые устанавливают свои нормы и правила поведения, общения. Каждый член такой группы должен их соблюдать. Отступление личности от принятых норм группа рассматривает как негативное явление, поэтому возникает конфликт между личностью и группой. Другой распространенный конфликт такого типа – конфликт между группой и ее лидером, руководителем.

Межгрупповой конфликт - тип *конфликтов*, в котором в качестве субъектов взаимодействия выступают не отдельные индивиды, а *группы*. Можно говорить о конфликтах между малыми, большими (в частности, религиозными, классовыми, этническими и др.), формальными, неформальными группами. В строгом смысле к межгрупповым конфликтам относятся и те конфликты между отдельными людьми, в которых они выступают как представители и выразители позиций своих групп. Чаще всего межгрупповой конфликт является окончательной фазой разрастания межличностного конфликта, поляризующего социальную среду и формирующего противоположные «лагеря». Межгрупповые конфликты часто обусловлены, несовместимостью целей социальных групп в борьбе за ограниченные ресурсы (власть, богатство, территория, материальные ресурсы), т. е. наличием реальной конкуренции. Межгрупповые конфликты сопровождаются целым рядом негативных феноменов, изучаемых в социальной психологии, и о которых мы уже говорили ранее.

Однако межгрупповые конфликты могут также выполнять конструктивные функции. Так, американский психолог и социолог Л.Козер, который в 1950-х гг. систематизировал взгляды Г. Зиммеля, описал следующие позитивные последствия межгрупповых конфликтов:

1. Группообразование, установление и поддержание нормативных и физических границ групп: широко известно утверждение, что дружить легче против кого-то; несомненно, внешний враг может помочь усилению консолидации между членами группы (этот механизм неоднократно использовался в истории политики).

2. Установление и поддержание относительно стабильной структуры внутригрупповых и межгрупповых отношений. Под влиянием межгрупповых конфликтов активизируется интеграция и *идентификация, социализация* и адаптация как индивидов, так и групп. Итогом может стать более отчетливый свод правил межгруппового взаимодействия, демаркация границ между группами или подразделениями, сферами их компетенции и ответственности.
3. Получение информации об окружающей социальной среде. Межгрупповой конфликт может использоваться как инструмент для более глубокого понимания ситуации; в аналогичной функции применяется так называемая «разведка боем».
4. Создание и поддержание баланса сил и, в частности, власти, социального контроля. Конфликт может привести к перераспределению власти, законодательной констатации новых реалий, нового баланса сил, более адекватно отвечающего сложившейся ситуации.
5. Нормотворчество: при позитивном разрешении межгруппового конфликта фиксируются новые правила взаимоотношений между его субъектами и между третьими силами, чьи интересы также фигурировали в его ходе.
6. Создание новых социальных институтов. Конфликт - один из «родоначальников» новых организаций и направлений деятельности; большое число организаций возникло в процессе и в результате отделения групп сотрудников от материнской организации; именно конфликт позволил им сплотиться и осознать отличия своих интересов от интересов их прежних сослуживцев и руководителей.
7. Интенсификация *рефлексии*. В процессе такого конфликта активизируются личностные и интеллектуальные силы оппонентов; они могут привести к новым, неординарным решениям; некоторые решения, для кристаллизации которых в обычных условиях потребовались бы годы, достигают своей зрелости за гораздо более короткие интервалы времени.
8. Качественные преобразования. В результате разрешения межгруппового конфликта могут возникать новые структуры, не имевшие предшественников в доконфликтной ситуации; это касается как социальных и организационных систем, так и технических решений; то же можно сказать о многих образцах социальной и материальной жизни.

Выделение значительного разнообразия типов конфликтов связано с многомерностью конфликта как социального явления и особенностями взглядов ученых, изучающих данный феномен. В качестве характерного примера можно привести типологию конфликтов, предлагаемую М. Дойчем. Основания для классификации Дойч называет «отношение между объективным состоянием дел и состоянием дел, как оно воспринимается конфликтующими сторонами». М. Дойч выделяет следующие шесть типов конфликта:

1. «*Подлинный конфликт*». Это конфликт, «который существует объективно и воспринимается адекватно». (Если жена хочет использовать свободную комнату в доме для занятия живописью, а муж в качестве кабинета, они вступают в «истинный» конфликт.).
2. «*Случайный, или условный, конфликт*». Существование этого типа конфликта «зависит от легко изменяемых обстоятельств, что, однако, не осознается сторонами».

3. *«Смещенный конфликт»*. В этом случае, имеется в виду «явный конфликт», за которым скрывается некоторый другой, скрытый конфликт, лежащий в основе явного конфликта.
4. *«Неверно приписанный конфликт»*. Это конфликт «между ошибочно понятыми сторонами и как результат - по поводу ошибочно истолкованных проблем». (Когда, например, порицают ребенка за что-то, что он был вынужден сделать, исполняя предписание родителей).
5. *«Латентный конфликт»*. Это конфликт, «который должен был бы произойти, но которого нет», поскольку он по тем или иным причинам не осознается сторонами.
6. *«Ложный конфликт»*. Это случай, когда отсутствуют «объективные основания» для конфликта, и последний существует только в силу ошибок восприятия и понимания.

Причины, вызывающие конфликты, так же разнообразны, как и сами конфликты. Следует различать объективные причины и субъективные причины, связанные с особенностями их восприятия индивидами. **Объективные причины** конфликтов можно представить в виде нескольких групп:

- ограниченность ресурсов, подлежащих распределению;
- различие в целях, ценностях, методах поведения, уровне квалификации, образования;
- взаимозависимость заданий;
- неправильное распределение ответственности;
- плохие коммуникации.

Вместе с тем объективные причины только тогда явятся причинами конфликта, когда сделают невозможным личности или группе реализовать свои потребности, заденут личные и/или групповые интересы. Субъективные причины зависят от личности конфликтующих и многообразны по проявлениям.

8.3.2. Стратегия поведения в конфликте

Большинство конфликтологов признают следующие стратегии поведения в конфликте:

1. доминирование (конкуренция, соперничество, борьба, напористость);
2. уход (избегание, игнорирование);
3. уступчивость (приспособление);
4. сотрудничество (кооперация, интеграция).

К этому часто добавляют еще одну стратегию, хотя многими специалистами она рассматривается также как вариант сотрудничества:

5. компромисс.

Американский исследователь К.Томас считал, что, рассматривая конфликты, следует учитывать степень ориентации участников ситуации на свои собственные интересы и на интересы партнера. На основании этих двух основных измерений К.Томас выделяет различные способы поведения в конфликте.

Пять способов регулирования конфликтов К. Томаса

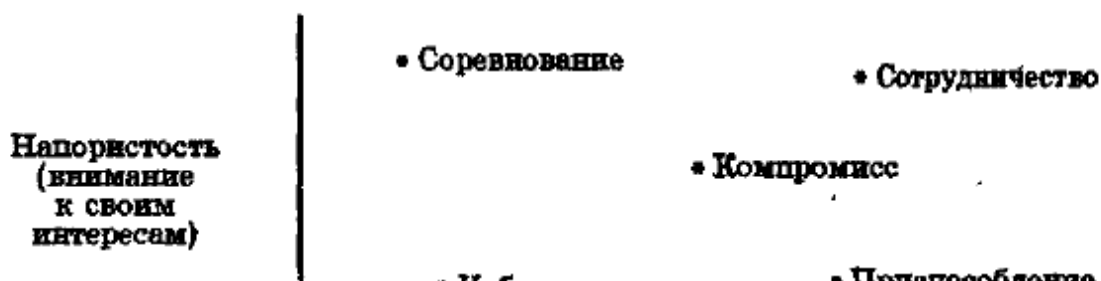


Рис. 3. Стратегии поведения в конфликте по К. Томасу

Приведем рекомендации по наиболее целесообразному использованию того или иного стиля в зависимости от конкретной ситуации и характера личности человека.

Стиль конкуренции, соперничества может использовать человек, обладающий сильной волей, достаточным авторитетом, властью, не очень заинтересованный в сотрудничестве с другой стороной и стремящийся в первую очередь удовлетворить собственные интересы. Его можно использовать, если:

- ✿ исход конфликта очень важен для вас, и вы делаете большую ставку на свое решение возникшей проблемы;
- ✿ вы обладаете достаточной властью и авторитетом, и вам представляется очевидным, что предлагаемое вами решение - наилучшее;
- ✿ вы чувствуете, что у вас нет иного выбора и вам нечего терять;
- ✿ вы должны принять непопулярное решение и у вас достаточно полномочий для выбора этого шага;
- ✿ вы взаимодействуете с подчиненными, предпочитающими авторитарный стиль.

Однако следует иметь в виду, что это не тот стиль, который можно использовать в близких личных отношениях, так как кроме чувства отчуждения он ничего больше не сможет вызвать. Его также нецелесообразно использовать в ситуации, когда вы не обладаете достаточной властью, а ваша точка зрения по какому-то вопросу расходится с точкой зрения начальника.

Стиль сотрудничества можно использовать, если, отставив собственные интересы, вы вынуждены принимать во внимание нужды и желания другой стороны. Этот стиль наиболее труден, так как он требует более продолжительной работы. Цель его применения - разработка долгосрочного взаимовыгодного решения. Такой стиль требует умения объяснять свои желания, выслушивать друг друга, сдерживать свои эмоции. Отсутствие одного из этих факторов делает этот стиль неэффективным. Для разрешения конфликта этот стиль можно использовать в следующих ситуациях:

- ✿ необходимо найти общее решение, если каждый из подходов к проблеме важен и не допускает компромиссных решений;
- ✿ у вас длительные, прочные и взаимозависимые отношения с другой стороной;

- ✿ основной целью является приобретение совместного опыта работы;
- ✿ стороны способны выслушать друг друга и изложить суть своих интересов;
- ✿ необходима интеграция точек зрения и усиление личностной вовлеченности сотрудников в деятельность.

Стиль компромисса. Этот стиль характеризуется принятием точки зрения другой стороны, но лишь до некоторой степени. Способность к компромиссу высоко ценится в управленческих ситуациях, так как это сводит к минимуму недоброжелательность, что часто даёт возможность быстро разрешить конфликт к удовлетворению обеих сторон. Однако, использование компромисса на ранней стадии конфликта, возникшего по важной проблеме, может сократить время поиска альтернатив. Считается, что вы выбирайте компромисс, когда:

- ✿ проблема относительно проста и ясна;
- ✿ для разрешения конфликта у вас не так много времени или вы хотите разрешить его как можно быстрее;
- ✿ лучше было бы достичь временного соглашения, а потом вернуться к этой проблеме и вновь проанализировать ее скрытые причины;
- ✿ проблема и ее решение не слишком важны для обеих сторон;
- ✿ вам не удалось добиться решения с использованием сотрудничества или вам не удалось добиться своего с использованием собственной власти.

Возможна ситуация, когда компромисса достичь не удастся. В этом случае можно попробовать вернуться к стилю сотрудничества. Выбирайте сотрудничество когда:

- ✿ предмет спора явно сложен и требует детального обсуждения и выработки компромиссного решения;
- ✿ обе стороны готовы потратить время на выбор скрытых нужд и интересов;
- ✿ для обеих сторон их интересы очень важны и компромисс для них неприемлем;
- ✿ стороны доброжелательно относятся друг к другу, готовы выслушать и с уважением отнестись к противоположной точке зрения;
- ✿ обе стороны хотят добиться долгосрочного соглашения, а не временного и не хотят откладывать его.

Стиль приспособления. Он свидетельствует о том, что вы действуете совместно с другой стороной, но при этом не пытаетесь отстаивать собственные интересы в целях сглаживания атмосферы и восстановления нормальной рабочей атмосферы. К. Томас считает, что этот стиль наиболее эффективен в тех случаях, когда исход дела чрезвычайно важен для другой стороны и не очень существен для вас или, когда вы жертвуете собственными интересами в пользу другой стороны. Стиль приспособления может быть применен в следующих наиболее характерных ситуациях, когда:

- ✿ важнейшая задача - восстановление спокойствия и стабильности, а не разрешение конфликта;
- ✿ предмет разногласия не важен для вас или вас не особенно волнует случившееся;
- ✿ вы считаете, что лучше сохранить добрые отношения с другими людьми, чем отстаивать собственную точку зрения;
- ✿ вы осознаете, что правда не на вашей стороне;
- ✿ вы чувствуете, что у вас недостаточно власти или шансов победить.

Стиль избегания реализуется обычно, когда затрагиваемая проблема не столь важна для вас, вы не отстаиваете свои права, не сотрудничаете ни с кем для выработки решения и не

хотите тратить время и силы на ее решение. Этот стиль рекомендуется также в тех случаях, когда одна из сторон обладает большей властью или чувствует, что не права, или считает, что нет серьезных оснований для продолжения контактов. Стиль уклонения можно рекомендовать к применению в следующих ситуациях, когда:

- источник разногласий тривиален и несущественен для вас по сравнению с другими более важными задачами, а потому вы считаете, что не стоит тратить на него силы;
- знаете, что не можете или даже не хотите решить вопрос в свою пользу;
- у вас мало власти для решения проблемы желательным для вас способом;
- хотите выиграть время, чтобы изучить ситуацию и получить дополнительную информацию, прежде, чем принять какое-либо решение;
- пытаться решить проблему немедленно опасно, так как вскрытие и открытое обсуждение конфликта могут только ухудшить ситуацию;
- подчиненные сами могут успешно урегулировать конфликт.

8.3.3. Принципы разрешения конфликтов

Последовательное поведение, направленное на преодоление конфликта в целом, предполагает несколько этапов.

1. Определение основной проблемы. Очень важно осознать точки соприкосновения конфликтующих сторон и различия между ними. В большинстве случаев различия по-настоящему не осознаются, а сходства оказываются неизвестными. Поэтому желательно выяснить:

- как я понимаю проблему? Какие мои действия, и какие поступки партнера привели к возникновению и закреплению конфликта?
- как мой партнер видит проблему? Какие, по его мнению, мои и его собственные действия лежат в основе конфликта?
- соответствует ли поведение каждого из нас сложившейся ситуации?
- как можно наиболее лаконично и полно изложить нашу общую проблему?
- в каких вопросах мы с партнером расходимся?
- в каких вопросах мы солидарны и понимаем друг друга?

2. Определение причины конфликта. Конфликты часто порождаются скрытыми нуждами и желаниями, которые не удовлетворяются. Таковыми, например, могут быть желание безопасности, независимости или причастности. Пока эти основные причины не вскрыты, конфликт будет продолжаться. К сожалению, по занимаемой в конфликте позиции или по манере поведения и действия человека не всегда просто установить, какие желания или опасения им движут. Люди часто скрывают свои чувства или не осознают их. Р. Фишер и У. Юри отмечают, что многие конфликты происходят потому, что люди занимают определенные позиции, а затем фокусируют все усилия на защите этих позиций, вместо того, чтобы определить скрытые нужды и интересы, которые вынудили их эти позиции занять. Таким образом, их ложная ориентация становится препятствием для поиска решения, которое бы учитывало скрытые интересы участвующих в конфликте сторон. Фишер и Юри полагают, что примирение интересов может дать лучшие результаты по сравнению с примирением позиций, потому что за противоположными позициями находятся как противоположные, так и совпадающие интересы.

3. Оценка эффективности усилий, предпринятых для разрешения конфликта. Если проблему решить не удалось, нужно повторить все предыдущие шаги, стараясь при этом осознавать переживания, возникающие как в случае успешного разрешения проблемы, так и в случае, если вновь не удалось достичь желанных результатов. Все описанные этапы выхода из конфликта должны быть в каждом конкретном случае предприняты обеими

сторонами. Основой для совместных поисков может стать обмен мнениями, предложениями, соображениями по поводу каждого определенного этапа.

4. Выработка взаимовыгодных решений путем переговоров, основанных на поиске общности (интересов, потребностей, мотивов).

Общие рекомендации по разрешению конфликтной ситуации могут быть сведены к следующему.

1. Признать существование конфликта, т.е. признать наличие противоположных целей, методов у оппонентов, определить самих этих участников. Практически эти вопросы не так просто решить, бывает достаточно сложно сознаться и заявить вслух, что ты находишься в состоянии конфликта с сотрудником по какому-то вопросу.
2. Определить возможность переговоров. После признания наличия конфликта и невозможности его решить «с ходу» целесообразно договориться о возможности проведения переговоров и уточнить, каких именно переговоров: с посредником или без него и кто может быть посредником, равно устраивающим обе стороны.
3. Согласовать процедуру переговоров. Определить, где, когда и как начнутся переговоры. Это позволяет оговорить сроки, место, процедуру ведения переговоров, время начала совместной деятельности.
4. Выявить круг вопросов, составляющих предмет конфликта. Основная проблема состоит в том, чтобы определить в совместно используемых терминах, что является предметом конфликта, а что нет. Уже на этом этапе вырабатываются совместные подходы к проблеме, выявляются позиции сторон, определяются точки наибольшего разногласия и точки возможного сближения позиций.
5. Разработать варианты решений. Стороны при совместной работе предлагают несколько вариантов решений с расчетом затрат по каждому из них, с учетом возможных последствий.
6. Принять согласованное решение. После рассмотрения ряда возможных вариантов, при взаимном обсуждении и при условии, что стороны приходят к соглашению, целесообразно это общее решение представить в письменном виде: коммюнике, резолюции, договоре о сотрудничестве и т.д. В особо сложных или ответственных случаях письменные документы составляются после каждого этапа переговоров.
7. Реализовать принятое решение на практике. Если процесс совместных действий заканчивается только принятием проработанного и согласованного решения, а дальше ничего не происходит и не меняется, то такое положение может явиться детонатором других, более сильных и продолжительных конфликтов. В этом случае причины, вызвавшие первый конфликт, не исчезнут, а только усилятся невыполненными обещаниями. Повторные переговоры в подобной ситуации будут проводить намного сложнее.

Конструктивно разрешенный конфликт делает возможными примирение и более полную гармонию. Психологи Я. Готлиб и К. Колби советуют, что нужно делать, чтобы избежать деструктивных ссор, и если уж ссориться, то - конструктивно (1988).

Табл. 3. Что нужно делать, чтобы избежать деструктивных ссор.

Не следует	Следует
1. Преждевременно приносить извинения	1. Ссориться наедине, в отсутствие детей
2. Избегать спора, наказывать	2. Четко обозначить предмет спора и

молчанием или «бастовать»	сформулировать собственными словами позицию другого
3. Использовать известную вам информацию о личной жизни другого человека для нанесения удара «ниже пояса» или для того, чтобы унижить его	3. Описывать свои негативные и позитивные чувства
4. Привносить в ссору то, что не имеет к ней прямого отношения	4. Соглашаться выслушать мнение о своем поведении
5. Симулировать согласие, держа камень за пазухой	5. Выяснить, в чем вы сходитесь и в чем расходитесь и что из этого для вас самое важное
6. Говорить другому, что он или она чувствует	6. Задавать вопросы, которые помогут другому найти нужные слова для выражения его озабоченности
7. Предпринимать скрытые атаки, критикуя то, что дорого другому	7. Ждать, пока спонтанная вспышка сойдет на нет, и не отвечать тем же
8. Подрывать силы другого, усиливая его тревогу или угрожая бедой	8. Вносить позитивные предложения, направленные на взаимное совершенствование

8.3.4. Стратегия переговоров и посредничество

Переговоры как метод урегулирования конфликтов. У конфликтующих сторон есть возможность разрешать свои противоречия и в ходе переговоров, которые проводятся либо напрямую, либо с участием *третьей стороны - посредника*. Посредник может помочь оппонентам избавиться от соревновательного подхода к разрешению конфликта по принципу «я выиграл - ты проиграл» и заменить его принципиально иным подходом, основанным на сотрудничестве («я выиграл - ты выиграл»). Задача посредника так организовать общение конфликтующих сторон, чтобы в нем не осталось искажений восприятия, и возрос уровень доверия и взаимопонимания.

Структура переговоров. Первая стадия. Подготовка к началу переговоров. Перед началом любых переговоров крайне важно хорошо к ним подготовиться: провести диагностику состояния дел, определить сильные и слабые стороны участников конфликта, спрогнозировать расстановку сил, выяснить, кто будет вести переговоры и интересы какой из групп они представляют. Кроме сбора информации, на этой стадии необходимо четко сформулировать свою цель участия в переговорах. В этой связи следует ответить на такие вопросы:

- в чем состоит основная цель проведения переговоров?
- какие есть в распоряжении альтернативы? Реально переговоры проводятся для достижения результатов, которые были бы наиболее желательными и допустимыми;
- если соглашение не будет достигнуто, как это отразится на интересах обеих сторон?
- в чем состоит взаимозависимость оппонентов и как это выражается внешне?

Также прорабатываются процедурные вопросы: где лучше проводить переговоры? Какая атмосфера ожидается на переговорах? Важны ли в будущем хорошие отношения с оппонентом? Опытные переговорщики считают, что от данной стадии, если она правильно организована, на 50% зависит успех всей дальнейшей деятельности.





Вторая стадия переговоров - первоначальный отбор позиции (официальные заявления участников переговоров). Эта стадия позволяет реализовать две цели участников переговорного процесса: показать оппонентам, что их интересы вам известны, и вы их учитываете; определить поле для маневра и попытаться оставить в нем как можно больше


места для себя. Обычно переговоры начинаются с заявления обеих сторон об их желаниях и интересах. При помощи фактов и принципиальной аргументации (например, «задачи компании», «общий интерес») стороны пытаются укрепить свои позиции. Если переговоры проходят с участием посредника (ведущего, переговорщика), то он должен каждой стороне дать возможность высказаться и сделать все от него зависящее, чтобы оппоненты не перебивали друг друга. Кроме того, ведущий определяет факторы сдерживания сторон и управляет ими: допустимое время на обсуждаемые вопросы, последствия от невозможности прийти к компромиссу. Предлагает способы принятия решений: простое большинство, консенсус, определяет процедурные вопросы.


Третий этап переговоров состоит в поиске взаимоприемлемого решения, психологической борьбе. На этом этапе стороны определяют возможности друг друга, насколько реальны требования каждой из сторон и как их выполнение может отразиться на интересах другого участника. Оппоненты представляют факты, выгодные только им, заявляют о наличии у них всевозможных альтернатив. Здесь же возможны различные манипуляции и психологическое давление на ведущего, захват инициативы всеми возможными способами и т.д. Цель каждого из участников - добиться равновесия или небольшого доминирования. Задача посредника на данном этапе - увидеть и привести в действие возможные комбинации интересов участников, способствовать внесению большого количества вариантов решений, направить переговоры в русло поиска конкретных предложений.

Четвертый этап - завершение переговоров или выход из тупика. К этому этапу уже существует значительное количество различных вариантов и предложений, но соглашение по ним еще не достигнуто. Задача посредника направить стороны на обсуждение вариантов и взаимных уступок, следуя принципу «я-выиграл - ты-выиграл». По сравнению с компромиссами, в которых каждая из сторон жертвует чем-то важным для себя, интегральные соглашения отличаются большей стабильностью и взаимной выгодой, что благоприятствуют более хорошим отношениям в дальнейшем, после их заключения.

Роль третьей стороны в конфликте могут выполнять не только отдельные лица, но и разные учреждения и организации. В идеале посредник (медиатор) должен обладать признанным авторитетом, безупречной нравственностью, быть нейтральным и профессионально компетентным, обладать высоким социальным интеллектом. Основные функции медиатора:

-  он обеспечивает привлечение сторон к переговорам, а в тупиковой ситуации, когда стороны отказываются от встреч, осуществление контактов между ними;
-  действуя как нейтральное лицо, медиатор должен снять или свести до минимума эмоциональное напряжение сторон для обеспечения нормального хода переговоров;
-  на отдельных встречах медиатор побуждает конфликтные стороны к внимательной оценке новых предложений и альтернативных решений, в том числе выдвинутых самим медиатором, причем каждая из сторон по сути дела ведет переговоры с самим посредником, как бы представляющим другую сторону (медиатор старается указать на завышенные претензии каждого участника переговоров);
-  медиатор стремится найти такие решения, которые удовлетворили бы групповое мнение, складывающееся вокруг конфликта в большей общности, чем конфликтующие;

 если конфликт представляется неразрешимым, медиатор может предложить необходимую, по его мнению, альтернативу крайним формам противоборства, к примеру: продлить срок действия существовавшего договора, создать согласительную группу (комитет) для изучения конфликта, предложить услуги других третьих лиц (например, арбитража) и т. п.

 заменить соревновательный по своей сути подход «я выиграл - ты проиграл» на сотрудничество, при котором действует принцип «я выиграл - ты выиграл»; для этого он должен убедить обе стороны отрешиться от своих разногласий и думать о потребностях, интересах и целях друг друга.

Коррекция искаженного восприятия участников конфликта. Проблема образов конфликтной ситуации, имеющихся у каждой из сторон, стала исследоваться в социальной психологии сравнительно недавно. У каждого из участников под воздействием различных факторов складывается субъективный образ конфликта. Этот образ включает в себя: представление оппонентов о самих себе (своих целях, мотивах, возможностях и т.д.); о противостоящей стороне; представление каждого участника о том, как его воспринимает другой; о среде, в которой складываются конкретные отношения. Во многих конфликтах присутствует лишь весьма незначительное «рациональное зерно» - действительно несовместимые цели, однако большую проблему создает искаженное восприятие мотивов и целей другой стороны.

Рассмотрим **причины искажений в восприятии участников конфликта.**

1. Искажение конфликтной ситуации в целом. Данный тип искаженного восприятия характеризуется субъективным упрощением ситуации; отсутствием возможности адекватно оценить ситуацию; восприятием ситуации в резко полярных оценках; категоричностью оценок, которые не поддаются пересмотру и сомнениям; фильтрацией и интерпретацией информации только в том русле, которое соответствует своим предубеждениям.

2. Искажение восприятия мотивов поведения в конфликте. Собственная мотивация, как правило, носит социально одобряемый характер (борьба за восстановление справедливости, защита чести и достоинства). Свои помыслы оцениваются как благородные, цели как возвышенные, поэтому субъект закономерно приходит к выводу, что он прав. Мотивы же оппонента оцениваются как отрицательные и недостаточные. Если же воспринимающий вынужден, из-за несомненной очевидности, фиксировать мотивы и положительной направленности, то возникают явные ошибки в оценке таких мотивов.

3. Искажение восприятия действий, высказываний, поступков. Собственная позиция трактуется как нормативно обоснованная и целесообразная. Цель – доказательство своей несомненной правоты. Ответственность может восприниматься в нескольких вариантах: а) «я все делаю правильно»; б) «я вынужден так делать»; в) «он сам виноват, что мне приходится так делать»; г) «все так делают». Позиция оппонента рассматривается как ошибочная и необоснованная. Поэтому единственно возможной целью оппонента, которая может быть признана, является уход и признание за собой поражения. Действиям и поступкам оппонента обычно приписывается аморальное противоправное содержание.

4. Искажение восприятия личностных качеств. Восприятие себя обычно характеризуется выделением положительных и привлекательных черт. Игнорируются и не принимаются замечания о «невыгодных» качествах. Акцентирование только на

положительных качествах позволяет выдвигать постулат «хорошие люди совершают хорошие поступки». В оппоненте игнорируется положительное, усиливается поиск всего негативного и непривлекательного. Оправдывается высмеивание недостатков, допускаются оскорбления в его адрес.

Коммуникативные техники, направленные на коррекцию искаженного восприятия конфликта. В разгар затяжного и изобилующего стрессами конфликта эмоции нередко мешают сосредоточиться и понять точку зрения оппонента. Поэтому посредник нередко «выстраивает переговоры» таким образом, чтобы обе стороны обязательно поняли друг друга. С этой целью посредником или участниками конфликта могут быть использованы следующие коммуникативные техники:

1. Перечислять только факты, включая и описание чувств, которые у одной стороны вызывают те или иные действия другой стороны, и свои реакции.
2. Встать на место друг друга и аргументировать позиции друг друга или представить себе и описать чувства другого. Результаты экспериментов свидетельствуют о том, что подобные приемы благоприятствуют взаимной симпатии, делают мышление сторон менее стереотипным, а стремление к сотрудничеству – более заметным.
3. Посредник может также попросить участников переговоров, прежде чем отвечать оппонентам, повторить от своего имени их формулировки.
4. У посредника есть также право вносить предложения, которые приемлемы для обеих сторон, но были бы отвергнуты и недооценены, если бы их внесла одна из сторон.
5. Когда прямой контакт невозможен, посредник может поочередно встречаться сначала с одной, а потом с другой стороной.

Контрольные вопросы для самопроверки

1. Назовите основные характеристики социальных ролей, выделенных Т. Парсонсом.
2. В каком качестве выступают социальные нормы любых групп?
3. Дайте определение дружбы, принятое в социальной психологии.
4. На основании каких шкал строится классификация агрессии в модели А. Басса?
5. Перечислите типы конфликтов по М. Дойч.

Литература

20. Андреева Г.М. Социальная психология, М., Астек-Пресс, 2006.
21. Майерс Д. Социальная психология, СПб, Питер, 2009.
22. Столяренко Л.Д. Социальная психология, Ростов-на-Дону, Феникс, 2006.
23. Парыгин Б.Д. Социальная психология, СПб, СПб ГУП, 2003.
24. Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие: социально-психологические проблемы, М., МГУ, 1991.
25. Ершов А.А. Психология конфликтов, СПб, ЛГУ им. А.С. Пушкина, 2003.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Тщательно проработав данный электронный курс, и будущий специалист по связям с общественностью, и будущий психолог должны найти для себя чёткий ответ на вопрос: «Зачем изучать социальную психологию?». В сущности, все мы, так или иначе, погружены в мир социальных процессов. Однако погружение это традиционно происходит на наивно-эмпирическом уровне, не всегда нами опознается и, крайне редко, осознается. Сам опыт наших социально-психологических представлений, во многом, есть продукт воздействий ближайших контактных групп и индивидов, школы, вуза, армии, средств массовой коммуникации, книг, спектаклей, кинофильмов. Иногда он дополнен продуктами социально-психологического опыта наших близких, наших собственных интерпретаций жизненного опыта старших поколений. К. Юнг в свое время проводил терапевтические сессии с людьми, не обремененными знаниями и интеллектом. Тем не менее, результаты указанных сессий наглядно показали наличие в психике этих людей некоего материала, общего для всего Человечества. Сходные результаты были получены и на психотерапевтических сессиях, проведенных в технике NLP. Можно точно утверждать, что только 3 – 5% в структуре каждой личности составляют действительно индивидуальные образования. Все остальное получено из социального окружения. Именно так складывается каркас нашего сознания, поведения, предлагаются те инструменты интерпретации социальной действительности, которые мы наивно считаем своими. Для того чтобы понять, как это делается и как это можно сделать мы, и подготовили данный электронный курс.

В тексте этого курса мы обсудили некоторые социально-психологические особенности функционирования групповых лидеров разного уровня, самих социальных групп, как больших, так и малых, как формальных, так и неформальных, как групп членства, так и референтных. Были рассмотрены устойчивые, хотя и подчас неявные, связи, соединяющие психические процессы и социальные явления. Студенты получили представление о техниках социально-психологического воздействия, управления социальной группой. До них были доведены социально-психологические основания таких феноменов как конформизм, агрессия, альтруизм, дружба, конфликт. Наконец, им стали известны некоторые детали современных подходов к области регулирования межгрупповых отношений, включая профилактику возможных межгрупповых конфликтов.

Однако нельзя сказать, что разговор окончен. Ведь научный поиск продолжается. Состояние современной нам социальной психологии таково, что на ее будущее можно смотреть с оптимизмом. В мире растет число социально-психологических исследований, при этом к числу старых научных центров, центров, способных создать свои собственные парадигмы, добавляются все новые и новые. Активно развиваются социально-психологические исследования в Индии, в Южно-Африканской Республике, в Австралии и в Новой Зеландии. Интересные научные работы можно отыскать сегодня и у наших коллег из Восточной и Центральной Европы. Если мы обратимся к отечественному научному пространству, то увидим, что к таким традиционно сильным центрам как Москва, Санкт-Петербург, Ростов-на-Дону и Ярославль добавляются новые зоны развития

социальной психологии. В их числе, прежде всего, Самара – лидер бурно развивающегося Поволжского региона. В их числе – Тюмень, где также складывается хорошая научная школа. Мы думаем, что, при желании, список этот можно расширить, хотя и с опаской относимся к провинциальному восторгу и самоопьянению. Жизнь одного из авторов данного курса сложилась так, что, после окончания университета ему пришлось почти три года работать в одном республиканском педагогическом институте на Северном Кавказе. Доля собственных выпускников среди преподавательского состава достигала в этом институте 53%, а профессоров было всего трое. Один из них написал какую-то жалобу в тогдашний орган власти на двух страницах. Руководитель взял и подсчитал количество ошибок в этом документе. Их общее число составляло цифру 47. Недавно наш соавтор с интересом узнал, что 15 лет назад этот институт стал университетом. Без комментариев....

Изучив первые две темы, Вы должны:

- Узнать историю социальной психологии, научиться выделять её объект и предмет, представлять основные нерешенные проблемы этой науки и её фундаментальные принципы;
- Сформировать у себя представления об основных школах в социальной психологии как науке, выявить их способы рассуждения и описания явлений социально-психологической деятельности людей;
- Изучить существующие подходы к пониманию фундаментальных различий между общей и социальной психологиями, с одной стороны; и между социальной психологией и социологией, с другой стороны;
- Исследовать предпосылки выделения социальной психологии из всего корпуса психологического знания, произошедшего именно в начале XX-го века;
- Изучить специфику методов социальной психологии как самостоятельной науки, понять отличие социально-психологического подхода к эксперименту, анкетированию, тестированию;
- Твердо усвоить этический кодекс социального психолога, его основные принципы и запреты;
- Изучить этапы и уровни современного социально-психологического исследования, твердо знать смысл и место каждого из этих этапов в общей картине научного поиска.

Далее Вы познакомились с проблематикой формирования и функционирования личности в социальной группе.

Изучив темы 3 и 4, Вы должны:

- Научится четко определять для себя социально-психологическое наполнение термина «личность»;
- Иметь представления о формировании «Я – концепции» личности, формировании ее идентичности;
- Понимать особенности социально-психологического подхода к пониманию термина «установка» и твердо знать различия между «социальными установками» и «аттитудами».

Изучив эти темы, Вы теперь знаете сущность процесса социализации, имеете представление о механизмах и институтах социализации и об отличиях данного процесса от принятого в педагогике воспитания. Кроме того, представленный в главе материал должен был сформировать у Вас комплекс знаний о сущности процесса десоциализации.

Изучив темы 5 и 6, Вы должны уметь:

- Понимать движущие мотивы объединения людей в социальные группы и четко знать, что принимаемое группой решение всегда отличается сдвигом к риску, всегда характеризуется наличием феномена «групповой поляризации»;
- Различать формы и способы осуществления коммуникации в больших группах;
- Распознавать формы взаимодействия групп – лидеров и групп – аутсайдеров и знать способы реагирования индивида на состояние социального аутсайдерства как на групповом уровне, так и на индивидуальном;
- Исследовать предложенные в социальной психологии способы профилактики межгрупповой напряженности;
- Представлять последовательность стадий динамики существования группы, их закономерную последовательность и их социально-психологическое наполнение;
- Представлять влияние процесса групповой дискуссии на процесс выработки группового решения;
- Знать основные теории лидерства, существующие в социальной психологии.
- Поскольку рассмотренная тема затрагивает и проблему лидерства в социальной группе, то студенты должны усвоить принятые в нашей науке критерии различия между лидером (неформальным лидером – в американской терминологии) и руководителем (формальным лидером).

Изучив темы 7 и 8, Вы должны знать:

- Связь термина «деятельность» и «общение», тщательно изучить все стороны процесса общения;
- Объяснительные схемы процесса каузальной атрибуции, включая наиболее распространенные ошибки, возникающие при причинном приписывании;
- Схему процесса общения, как она представлена во взглядах Т. Парсонса;
- Сущность процесса аттракции, механизмы его возникновения, факторы, влияющие на его протекание;
- Сущность процесса стереотипизирования, функции социальных стереотипов, их структуру, свойства, факторы, влияющие на их формирование;
- Сущность таких социально-психологических феноменов как дружба, альтруизм и агрессия, включая причины их возникновения и формы проявления;
- Схему возникновения конфликтов, характер их протекания, формы поведения в конфликте, поведение посредников в разрешении конфликтов.

В конечном итоге, сам по себе данный электронный курс направлен не только на получение адекватных научных знаний о социально-психологических процессах, идущих в современной нам России, но и на повышение уровня эрудированности индивида в целом.

СЛОВАРЬ ОСНОВНЫХ ТЕРМИНОВ

АВТОРИТАРНОСТЬ – один из возможных стилей лидерства, характеризующийся сосредоточением всей власти у лидера, отстранением других от процесса принятия решений, подавлением инициативы у подчиненных, применением к ним преимущественно мер принуждения.

АВТОРИТЕТ – влияние, которым пользуются индивид или группа в различных сферах социальной жизни, основанное на признании их опыта, знаний и других достоинств.

АГРЕССИЯ – мотивированное деструктивное поведение, противоречащее нормам сосуществования людей, наносящее вред объектам нападения, приносящее физический ущерб людям или вызывающее у них психологический дискомфорт.

АЛЬТРУИЗМ – система ценностных ориентаций личности, при которой центральным мотивом и критерием оценки являются интересы другого человека (группы).

АНКЕТА – методическое средство для получения социально-психологической информации на основе вербальной коммуникации.

АТРИБУЦИЯ КАУЗАЛЬНАЯ – интерпретация субъектом межличностного восприятия причин и мотивов поведения других людей.

АТТРАКЦИЯ – понятие, обозначающее возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого.

АФФИЛИАЦИЯ – стремление человека быть в обществе других людей.

БАРЬЕР СМЫСЛОВОЙ – несовпадение смыслов высказанного требования, просьбы, приказа у партнеров в общении, создающее препятствие для их взаимопонимания и взаимодействия.

ВАЛИДНОСТЬ – один из важнейших критериев качества теста, означающий пригодность теста для измерения того, что он по замыслу должен измерять.

ВНУТРИГРУППОВОЙ ФАВОРИТИЗМ – стремление каким-либо образом благоприятствовать членам собственной группы в противовес членам другой группы.

ВОСПРИЯТИЕ МЕЖГРУППОВОЕ – процессы социальной перцепции, в которых как субъектом, так и объектом восприятия выступают социальные группы.

ВОСПРИЯТИЕ МЕЖЛИЧНОСТНОЕ – восприятие, понимание и оценка человеком. Обладает большей пристрастностью, ярко выраженной оценкой и ценностной нагрузкой.

ГРУППА – человеческая общность, выделяемая в социальном целом на основе определенного признака, наличия совместной деятельности, уровне развития межличностных отношений, особенностей организации.

ГРУППЫ БОЛЬШИЕ – это такие социальные общности, члены которых, не имея непосредственного общения между собой, опосредованно связаны психологическими механизмами групповой коммуникации.

ГРУППЫ МАЛЫЕ – немногочисленная по составу группа, члены которой объединены общей социальной деятельностью и находятся в непосредственном личном общении, что служит основой для возникновения эмоциональных отношений, групповой деятельности и групповых процессов.

ГРУППА РЕФЕРЕНТНАЯ – реальная или воображаемая социальная общность, на нормы, ценности и мнения которых индивид ориентируется.

ГРУППОВАЯ ПОЛЯРИЗАЦИЯ – процесс обострения позиций изначально разноречивых мнений в группе, приводящий к разделу группы на полярные по своим позициям группировки.

ГРУППОВОЕ ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ – осуществляемый группой выбор из ряда альтернатив в условиях взаимного обмена информацией при решении общей для всех членов группы задачи.

ГРУППОВОЙ ДИСКУССИИ МЕТОД – прием, позволяющий воздействовать на мнения, позиции, установки участников дискуссии в процессе непосредственного общения.

ГРУППООБРАЗОВАНИЕ – процесс превращения первоначально случайной общности людей в обособленную малую группу, обладающую определенной внутренней структурой и типологическими признаками.

ДЕПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ – изменение самосознания, для которого характерно ощущение потери своего Я и мучительное переживание отсутствия эмоциональной вовлеченности в отношения к близким людям, к работе, к социуму.

ДИСПОЗИЦИЯ – готовность, предрасположенность субъекта к поведенческому акту, действию, поступку, их последовательности.

ДРУЖБА – вид устойчивых, индивидуально-избирательных, межличностных отношений, характеризующийся взаимной привязанностью их участников, усилением процессов аффилиации, взаимными ожиданиями ответных чувств и предпочтительности.

ЗНАЧИМЫЙ ДРУГОЙ – человек, являющийся авторитетом для данного субъекта общения и деятельности.

ИДЕНТИФИКАЦИЯ – уподобление, отождествление с кем-либо, чем-либо. Базируется на эмоциональной связи. Именно этот механизм ответственен за проявления альтруизма и эмпатии.

ИНТЕГРАЦИЯ ГРУППОВАЯ – согласованность, упорядоченность и стабильность системы внутригрупповых процессов. Необходимая предпосылка стабильного функционирования и самого существования группы, ее отсутствие ведет к распаду любой общности.

ИНТЕРВЬЮ – способ получения социально-психологической информации с помощью устного опроса.

КАУЗАЛЬНАЯ СХЕМА – понятие, используемое в социальной психологии для

обозначения принципа причинности в сфере социального восприятия.

КОММУНИКАЦИЯ – смысловой аспект социального взаимодействия.

КОНФЛИКТ – столкновение противоположно направленных, несовместимых друг с другом тенденций в сознании отдельно взятого индивида, в межличностных взаимодействиях или в межличностных отношениях индивидов или групп людей, связанное с острыми эмоциональными переживаниями.

КОНФОРМНОСТЬ – тенденция человека изменять свое поведение под влиянием других людей таким образом, чтобы оно соответствовало мнениям окружающих, приспособить его к их требованиям.

КОРПОРАЦИЯ – организованная группа, характеризующая замкнутостью, максимальной централизацией, авторитарностью руководства, противопоставляющая себе другим группам.

ЛИДЕР – индивид, способный играть центральную роль в организации совместной деятельности и регуляции взаимоотношений в группе.

ЛИДЕРСТВО – отношения доминирования и подчинения, влияния и следования в системе межличностных отношений в группе.

ЛИЧНОСТНЫЙ КОНСТРУКТ – классификационно-оценочный эталон, с помощью которого осуществляется понимание объектов.

ЛИЧНОСТЬ – специфическое образование, продукт социальных обстоятельств, структуры этих обстоятельств, совокупности ролевых функций индивида и степени его влияния на групповую жизнь.

ЛОКУС КОНТРОЛЯ – склонность человека приписывать ответственность за результаты своих действий либо внешним силам, либо собственным усилиям.

МАССОВИДНЫЕ ЯВЛЕНИЯ – совпадающие оценки и установки, принятые стереотипы и внушенные образцы поведения, связанные с более или менее одновременно переживаемыми психическими состояниями людей, как результат коммуникаций в больших группах.

МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ – субъективно переживаемые связи между людьми, объективно проявляющиеся в характере и способах межличностного взаимодействия, т.е. взаимных влияний, оказываемых людьми друг на друга в процессе их совместной деятельности и общения.

МЕТОДОЛОГИЯ – система принципов и способов организации и построения теоретической и практической деятельности, а также учение об этой системе.

НАДЕЖНОСТЬ ТЕСТА – один из критериев качества теста, свидетельствующий о его свободе от погрешностей измерения.

НАСТРОЕНИЕ ОБЩЕСТВЕННОЕ – преобладающее состояние чувств и умов тех или иных социальных групп в определенный период времени.

НОРМЫ – принятые в данной области стандарты поведения, регламентирующие отношения людей.

ОБЩЕНИЕ – сложный, многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека.

ОБЩЕСТВЕННОЕ МНЕНИЕ – выраженное в форме определенных суждений, идей и представлений отношение социальных групп к явлениям или проблемам социальной жизни, затрагивающим общие интересы.

ПАНИКА МАССОВАЯ – один из видов поведения толпы, состояние массового страха перед реальной или воображаемой опасностью, нарастающего в процессе взаимного заражения и блокирующего способность рациональной оценки обстановки, мобилизацию волевых ресурсов.

ПЕРЦЕПЦИЯ СОЦИАЛЬНАЯ – восприятие, понимание и оценка людьми социальных объектов: других людей, самих себя, групп и социальных общностей.

РЕФЕРЕНТНОСТЬ – зависимость субъекта от других людей, выступающая как избирательное отношение к ним в условиях, когда необходимо понять, оценить объект, вообще как-то отнестись к нему.

РИГИДНОСТЬ – затрудненность, вплоть до полной неспособности, в изменении намеченной субъектом программы деятельности в условиях, объективно требующих ее перестройки.

РОЛЬ СОЦИАЛЬНАЯ – соответствующий принятым нормам способ поведения людей в зависимости от их позиции в системе межличностных отношений.

РУКОВОДИТЕЛЬ – лицо, на которое официально возложены функции управления группой и организации ее деятельности.

СИМВОЛ – особая коммуникационная модель, интегрирующая индивидуальные сознания в единое смысловое пространство группы.

СОВМЕСТИМОСТЬ ГРУППОВАЯ – социально-психологическая характеристика группы, проявляющаяся в способности ее членов согласовывать (делать непротиворечивыми) свои действия и оптимизировать свои взаимоотношения в различных видах совместной деятельности.

СПЛОЧЕННОСТЬ ГРУППОВАЯ – характеристика прочности, единства и устойчивости межличностных взаимодействий и взаимоотношений в группе.

СОЦИАЛИЗАЦИЯ – процесс и результат усвоения и активного воспроизводства индивидом социального опыта.

СТЕРЕОТИП – упрощенное, схематизированное, зачастую искаженное представление о каком-либо социальном объекте.

СТАТУС – положение субъекта в системе межличностных отношений, определяющее его

права, обязанности и привилегии.

СТИЛЬ ЛИДЕРСТВА – привычная для лидера система приемов воздействия на ведомых.

ФРУСТРАЦИЯ – психическое состояние, возникающее вследствие реальной или воображаемой помехи, препятствующей достижению цели. Проявляется в ощущениях гнетущего напряжения, тревоги, отчаяния, гнева.

ЭКСПЕКТАЦИИ – система ожиданий – требований относительно норм исполнения индивидом внутригрупповых ролей.

ЭМПАТИЯ – постижение эмоциональных состояний другого человека в форме сопереживания.

Я – КОНЦЕПЦИЯ – относительно устойчивая, в большей или меньшей степени осознанная, переживаемая как неповторимая система представлений индивида о самом себе, на основе которой он строит свое взаимодействие с другими людьми и относится к себе.

ТЕМЫ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ И МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К НИМ

1. Темы контрольных работ

Тема 1. «Место социальной психологии в системе психологического знания».

1. Предпосылки выделения социальной психологии в отдельную науку.
2. Отечественные авторы – предшественники современной социальной психологии.
3. Взгляды Г.Тарда, Г.Лебона, В.Макдауголла на природу социально-психологических явлений.
4. Советская социальная психология 1920-1930-х годов.
5. Основные школы в современной социальной психологии.

Тема 2. «Методология и методы социальной психологии».

6. Методологические проблемы современной социальной психологии.
7. Специфика методов социальной психологии.
8. Алгоритм социально-психологического исследования.
9. Этические нормы и постулаты социально-психологического исследования.
10. Специализированные социально-психологические исследования.

Тема 3. «Личность в группе как проблема социальной психологии».

11. Личность как социальное качество индивида.
12. Процесс обретения социальной идентичности.
13. Социальные установки и аттитюды.
14. Механизмы и институты социализации.
15. Процесс десоциализации личности.

Тема 4. «Проблема групп в социальной психологии».

16. Классификация групп в современной социальной психологии.
17. Социально-психологическое понимание сущности группы.
18. Роль и место групповых процессов в функционировании группы.
19. Механизм влияния меньшинства на мнение социальной группы.
20. Роль и место групповых символов в жизни социальной группы.

Тема 5. «Большие группы».

21. Мужчина и женщина как большие социальные группы.
22. Проблема маргинальных групп в социальной психологии.
23. Проблема межгруппового взаимодействия.
24. Межкультуральные исследования в изучении больших социальных групп.
25. Основные методы изучения больших социальных групп.

Тема 6. «Малые группы».

26. Смысл и значение хоторнских экспериментов.
27. Метод групповой дискуссии как прием социальной психологии.
28. Стиль лидерства и эффективность деятельности группы.
29. Многообразие теорий лидерства.
30. Референтные группы и референтность личности.

Тема 7. «Общение как социально-психологический процесс».

31. Общение как обмен информацией.
32. Соотношение категорий «общение» и «деятельность» в отечественной и в зарубежной социальной психологии.
33. Механизмы социального восприятия.

34. Социальные стереотипы.
35. Символический интеракционизм о процессе общения.







Тема 8. «Социально-психологические проблемы межличностного взаимодействия».

36. Феномен аттракции. Аттрактивность как свойство личности..
37. Смысл и сущность альтруизма. Его психологическое значение.
38. Дружба как социально-психологический феномен.
39. Агрессия как социально-психологический феномен.
40. Принципы разрешения конфликтов.






2. Методические указания к контрольным работам

Контрольная работа представляет собой обзорную работу по определённой проблематике, тесно связанной с содержанием курса изучаемой учебной дисциплины. Тематика работ определяется учебным планом факультета социального управления и отражает требования государственного образовательного стандарта по подготовке специалиста – психолога и специалиста по связям с общественностью. В ходе написания работы студент должен ознакомиться с кругом наиболее авторитетных исследователей, работающих в данной области и знать основные положения их фундаментальных работ.

Важнейшими требованиями к выполнению контрольной работы как к исследованию определённой проблемы являются:

-  применение общих и специальных методов научного исследования;
-  умение работать со специализированной литературой;
-  творческий подход к проблеме;
-  достаточно высокий теоретический уровень;
-  способность критически осмысливать изучаемый текст;
-  способность самостоятельно, последовательно, аргументировано излагать изученный материал.

Темы контрольных работ представлены ранее. Как правило, тематика работы совпадает с темой лекционного курса, что позволяет студенту ориентироваться на соответствующий раздел данного учебно-методического пособия при поиске литературных источников. Вместе с тем, предполагается, что некоторые из предложенных к написанию работ опираются на две и более лекционные темы. Контрольная работа предоставляется в печатном виде, формата А-4. Желательно использование полуторного интервала, кегля – 12. Поля стандартные, на странице 30 – 35 строк, в строке 64 знака. Страницы обязательно пронумерованы. Работа должна опираться на 5 – 7 источников по затронутой теме. Год выпуска источников: не позднее 2005-го года; а для переводных изданий не позднее 2001-го года. Общий объем контрольной работы от 15 до 25 страниц. Оформление работы - в соответствии с требованиями ГОСТа. В конце контрольной работы обязательно наличие кратких выводов по затронутой теме. На титульном листе контрольной работы указываются:

-  название Академии, факультета, кафедры;
-  тема контрольной работы;
-  фамилия, имя, отчество студента;
-  номер учебной группы и вид обучения;
-  фамилия и инициалы преподавателя, проверяющего работу.

Срок сдачи работы – не позднее, чем за десять дней до экзамена.

Контрольная работа – это самостоятельно выполненная письменная работа, которая отражает способность студента обобщать и систематизировать опыт, накопленный в сфере научного поиска по конкретной научной проблеме, существующей в области

политической психологии как учебной дисциплины. При этом проблема, исследуемая студентом в контрольной работе, может быть как теоретической, так и прикладной. Выполнение контрольных работ является важным этапом профессиональной подготовки будущего специалиста. Тематика контрольных работ определяется учебным планом факультета социального управления и отражает требования государственного образовательного стандарта по специальностям «Психология» и «Связи с общественностью».

Типичными недостатками при написании контрольных работ являются следующие ошибки:

- ☀ неудовлетворительная форма изложения материала - несамостоятельное выполнение работы, когда текст полностью или частично переписывается из учебных пособий, журналов, статей;
- ☀ чрезмерная загруженность цитатами, примерами без достаточного анализа и выводов;
- ☀ отсутствие какой-либо составной части работы;
- ☀ несоответствие названия работы её содержательной части;
- ☀ плохо отредактированный текст;
- ☀ неправильное оформление работы, когда нарушаются сложившиеся устойчивые требования к форме подачи научно-исследовательского материала.

В результате подготовки контрольной работы студент должен:

- ☀ уметь представить состояние изучаемой проблемы в научной литературе и составлять библиографию по избранной теме исследования;
- ☀ познакомиться с кругом имён авторитетных исследователей, работающих в данной конкретной области;
- ☀ приобрести навыки анализа идей и решения проблем по избранной теме для развития умений самостоятельного исследовательского поиска;
- ☀ сформировать умение представлять информацию по изучаемой проблеме в систематизированном виде и делать из неё аргументированные выводы;
- ☀ овладеть общими принципами научного исследования.

Контрольная работа может быть следующих видов: - обзорная; проблемно-теоретическая; исследовательская; экспериментальная; проектная. Первые два вида контрольных работ выполняются на младших курсах, остальные виды – студентами старших курсов. Каждый вид контрольной работы имеет не только свою специфику, но и единые этапы выполнения.

1. Выбор темы в соответствии с содержанием учебной программы. В виде исключения допускается выбор самостоятельно сформулированной студентом темы. В любом случае, выбор темы оформляется через заявление студента на имя заведующего кафедрой.
2. Согласование задания с нами, как с научным руководителем, определение целей и задач работы.
3. Составление библиографии по избранной теме.
4. Обобщение материалов в виде научного текста, фиксирующего результаты исследований по изучаемой проблеме.
5. Структурирование материала и согласование названия отдельных частей работы с научным руководителем.
6. Оформление работы в соответствии с существующими требованиями и стандартами.
7. Доработка текста по нашим замечаниям (замечаниям научного руководителя).
8. Сдача окончательного варианта в установленные сроки на кафедру для получения отзыва и оценки научного руководителя.

При аттестации работы научным руководителем определяется её содержательная ценность, соблюдение требований к её оформлению, даётся письменный отзыв с замечаниями и рекомендациями. Основными критериями при аттестации для нас выступают:

- ✿ степень проработанности темы;
- ✿ использование зарубежной литературы, особенно – на языке оригинала; и материалов эмпирических исследований;
- ✿ владение профессиональным языком и стилем научного изложения;
- ✿ качество оформления работы.

Если работа студента будет оценена нами как неудовлетворительная, она должна быть переработана автором и представлена к повторной аттестации в сроки, согласованные с руководством нашей кафедры и факультета.

ТЕМЫ КУРСОВЫХ ЗАБОТ И МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К НИМ

1. Темы курсовых работ

2. История развития отечественной социальной психологии.
3. Современная американская социальная психология.
4. Европейская социальная психология в XX-ом веке.
5. Современные методы исследования в социальной психологии.
6. Проблема лидерства в современной социальной психологии.
7. Невербальные средства общения.
8. Конфликты как проблема социальной психологии.
9. Восприятие и понимание людьми друг друга.
10. Механизм влияния социального меньшинства на группу.
11. Социальные эксперименты С. Милгрэма.
12. Ролевая теория личности.
13. Проблема социализации личности.
14. Проблема агрессии в современной социальной психологии.
15. Альтруизм как социально-психологический феномен.
16. Маргинальность индивида и маргинальные группы.
17. Формы идентичности индивида.
18. Социальные стереотипы и предрассудки.
19. Проблема взаимодействия групп-лидеров и групп-аутсайдеров в социальной психологии.
20. Теория когнитивного диссонанса и её применение в социальной психологии.
21. Проблема референтных групп в социальной психологии.

2. Методические указания к курсовым работам

Курсовая работа представляется в машинописном или рукописном виде (удобочитаемом) в объеме 20-25 страниц (машинописных) и должна содержать: титульный лист, лист «Содержание», введение, основную часть – из 2-х –3-х глав, каждая из которых содержит не более 4-х параграфов; заключение, список литературы и приложение, если оно есть.

Титульный лист должен содержать:

- наименование ВУЗа,
- наименование кафедры,
- название учебного курса,
- курсовая работа на тему: «.....»

В правом нижнем углу помещается информация:

- Выполнил: фамилия и инициалы студента.
- Проверил: Харитонов М.В., к.пс.н., доцент.

По центру листа, внизу: «Санкт-Петербург», ниже – год.

Следующий, нумеруемый лист – «Содержание». По центру листа – содержание, следующая строка, правее слова «содержание» - стр. и со следующей строки: Введение (без нумерации! но стр. 3-..), затем строка -1. (название главы, в конце «точка» не ставится!), ниже 1.1. –первый параграф первой главы, 1.2. и т.д. Следующая глава -2. , после нее – 2.1. , 2.2. и т.д. Заключение, список литературы, приложение (не нумеруются!). Во введении отражаются: актуальность выбранной темы, ее новизна и краткое содержание всей работы. Первая глава, как правило, теоретическая, а следующие главы – прикладные. Главы начинаются с нового листа. Если по тексту встречаются

громоздкие таблицы или графики, то их «выносят» в Приложение. В Заключение даются выводы и предложения по выбранной теме. Список литературы должен содержать 8-10 источников – нормативные документы, монографии, учебные пособия, статьи из периодических изданий, переводная литература.

ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ

1. Объект и предмет социальной психологии.
2. Предпосылки выделения социальной психологии в отдельную науку.
3. Анализ категории «личность».
4. Сущность процесса социализации.
5. Стадии социализации.
6. Десоциализация как процесс.
7. Социальная установка и аттитюд.
8. Этические нормы и постулаты социально-психологического исследования.
9. Феномен Р. Ла Пьера.
10. Функции аттитюда.
11. Структура группы и состав группы.
12. Групповые процессы.
13. Эффект конформизма.
14. Соотношение национального и социального компонентов в воспитании.
15. Маргинальность индивида и маргинальные группы.
16. Личностная идентичность.
17. Формы идентичности.
18. Взаимодействие групп-лидеров и групп-аутсайдеров.
19. Социальная роль и социальный статус.
20. Роль и место символа в групповой жизни.
21. Механизм групповых санкций.
22. Группы членства и референтные группы.
23. Аттракция как социально-психологический феномен и аттрактивность личности.
24. Механизм влияния социального меньшинства на группу.
25. Социальные стереотипы: структура, свойства, функции.
26. Механизм каузальной атрибуции.
27. Мужчины и женщины как большие социальные группы.
28. Классификация малых групп.
29. Стили лидерства по К. Левину.
30. Хоторнские эксперименты Э. Мэйо.
31. Психологические механизмы групповой дискуссии.
32. Феномен «группового согласия» («огруппления мышления»).
33. Когнитивный диссонанс: структура, причины.
34. Когнитивный диссонанс: способы выхода из этого состояния.
35. Различия между лидером и руководителем по Б. Парыгину.
36. Эффекты общения.
37. Феномен альтруизма.
38. Теории лидерства в социальной психологии.
39. Теории агрессии в социальной психологии.
40. Способы разрешения конфликта.