

Библиотека
Высшей
Школы

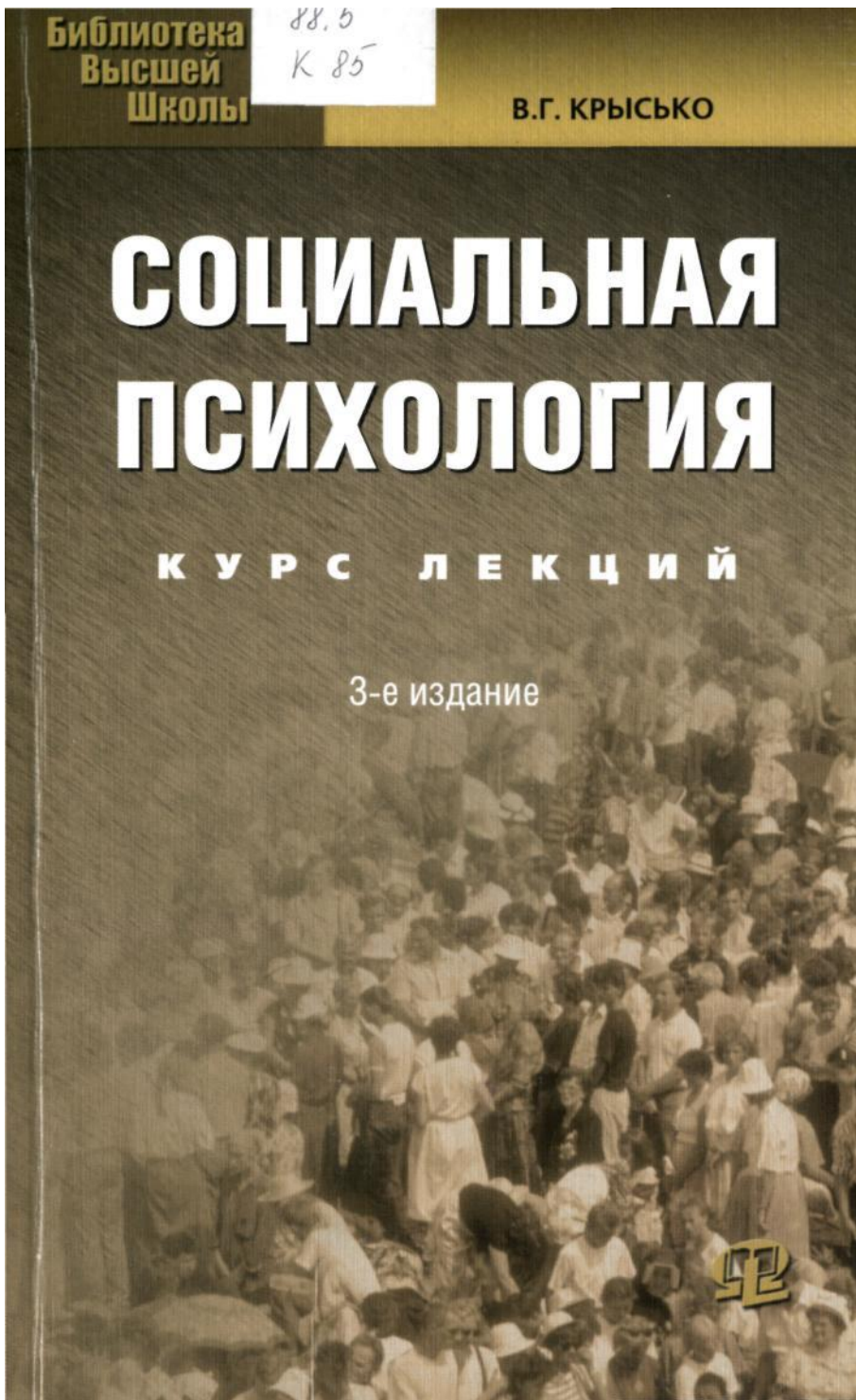
88.5
К 85

В.Г. КРЫСЬКО

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

КУРС ЛЕКЦИЙ

3-е издание



БИБЛИОТЕКА ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ

ВТ. Крысько

Социальная психология

Курс лекций 3-е издание

*Допущено Учебно-методическим объединением
по специальностям педагогического образования
в качестве учебного пособия
для студентов высших учебных заведений, обучающихся
по специальности 031000 «Педагогика и психология»*

ОМЕГА-Л

Москва, 2006

УДК 316.6(075.8; ББК88.5я73

К 85

Рецензенты:

кафедра социальной психологии и педагогики Московского государственного университета сервиса;
В.Н.Селезнев, заслуженный работник высшей школы РФ, доктор психологических наук, профессор;
А.В.Тышковский, доктор психологических наук, профессор.

Крысько, Владимир Гаврилович.

Социальная психология: Курс лекций / В.Г. Крысько. — 3-е изд. — М.: Омега-Л, 2006. — 352 с; табл., илл. — (Библиотека высшей школы.) - ISBN 5-98119-390-5.

Агентство СІР РГБ.

Курс лекций в систематизированном и сжатом виде раскрывает основное содержание и особенности социально-психологических явлений и процессов, показывает специфику их проявления в жизни и деятельности людей, а также включает в себя структурно-логические схемы, упрощающие запоминание изложенного материала. Издание соответствует государственному образовательному стандарту по специальности «Социальная психология». Для студентов и аспирантов психологических, социологических, педагогических и других факультетов вузов, а также для всех желающих ознакомиться с проблемами взаимодействия, общения и взаимоотношений людей в различных социальных общностях.

УДК 316.6(075.8)

ББК88.5я73

Учебное издание

Крысько Владимир Гаврилович

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Курс лекций

Редактор *Ю.А. Серова*

Корректор *А.А. Артамонова*

Компьютерная верстка *Ю.А. Добровольской*

Подписано в печать 10.08.2005. Формат 84x 108 ¹/₃₂. Печать офсетная.

Гарнитура «Newton». Усл. печ. л. 18,5. Тираж 5000 экз. Заказ № 4079.

ООО «Омега-Л»

123022, г. Москва, Столярный пер., д. 14, 2-й подъезд, оф. 23.

Тел. (095) 258-08-38

www.omega-l.ru

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленных материалов в ОАО «Дом печати — ВЯТКА».

610033, г. Киров, ул. Московская, 122.

ISBN 5-98119-390-5

© В.Г. Крысько, 2005

© Омега-Л, 2006

СОДЕРЖАНИЕ

Тема 1. Архитектоника социальной психологии как науки

Лекция 1. Структура современной социальной психологии.....	7
Лекция 2. Иерархия и соотношение социально-психологических феноменов.....	20
Лекция 3. Механизмы функционирования социально-психологических феноменов.....	28
Вопросы для повторения.....	33
Задания для самостоятельной работы.....	33
Структурно-логические схемы.....	34

Тема 2. Психология взаимодействия людей

Лекция 4. Общая характеристика взаимодействия	38
Лекция 5. Содержание и динамика взаимодействия людей	40
Лекция 6. Разновидности взаимодействия	51
Вопросы для повторения.....	53
Задания для самостоятельной работы.....	53
Структурно-логические схемы.....	54

Тема 3. Психология взаимоотношений людей

Лекция 7. Сущность взаимоотношений	57
Лекция 8. Виды взаимоотношений	63
Вопросы для повторения.....	66
Задания для самостоятельной работы.....	66
Структурно-логические схемы.....	67

Тема 4. Психология общения людей

Лекция 9. Понятие и сущность общения	71
Лекция 10. Виды и типы общения	78
Лекция 11. Общение как коммуникация	83

<i>Вопросы для повторения.....</i>	<i>88</i>
<i>Задания для самостоятельной работы.....</i>	<i>88</i>
<i>Структурно-логические схемы.....</i>	<i>89</i>

Тема 5. Психология межличностного восприятия и взаимопонимания

Лекция 12. Сущность и основные характеристики межличностного восприятия	94
Лекция 13. Психологические особенности межличностного взаимопонимания	102
<i>Вопросы для повторения.....</i>	<i>105</i>
<i>Задания для самостоятельной работы.....</i>	<i>105</i>
<i>Структурно-логические схемы.....</i>	<i>106</i>

Тема 6. Социальная психология личности

Лекция 14. Понятие личности и ее социально-психологических особенностей	111
Лекция 15. Социально-психологические типы личности	117
Лекция 16. Социализация личности.....	135
<i>Вопросы для повторения.....</i>	<i>146</i>
<i>Задания для самостоятельной работы.....</i>	<i>146</i>
<i>Структурно-логические схемы.....</i>	<i>147</i>

Тема 7. Психология малой группы

Лекция 17. Понятие малой группы и ее психологии	151
Лекция 18. Характеристика социально-психологических процессов в малой группе	166
<i>Вопросы для повторения.....</i>	<i>175</i>
<i>Задания для самостоятельной работы.....</i>	<i>175</i>
<i>Структурно-логические схемы.....</i>	<i>176</i>

Тема 8. Психология этнических общностей

Лекция 19. Понятие психологии нации	183
Лекция 20. Структура и свойства психологии нации	185
Лекция 21. Национально-психологические особенности представителей некоторых наций	194
<i>Вопросы для повторения.....</i>	<i>206</i>
<i>Задания для самостоятельной работы.....</i>	<i>206</i>
<i>Структурно-логические схемы.....</i>	<i>207</i>

Тема 9. Психология социальных классов

Лекция 22. Понятие и своеобразие функционирования психологии классов.....	210
Лекция 23. Структура социально-классовых различий	214
Лекция 24. Содержание психологии класса	223
<i>Вопросы для повторения.....</i>	<i>227</i>
<i>Задания для самостоятельной работы.....</i>	<i>227</i>
<i>Структурно-логические схемы.....</i>	<i>228</i>

Тема 10. Психология толпы i

Лекция 25. Определение понятия «толпа»	230
Лекция 26. Виды и основные характеристики толпы	232
Лекция 27. Особенности поведения толпы	237
<i>Вопросы для повторения.....</i>	<i>243</i>
<i>Задания для самостоятельной работы.....</i>	<i>243</i>
<i>Структурно-логические схемы.....</i>	<i>244</i>

Тема 11. Психология политики

Лекция 28. Сущность и содержание политико-психологических феноменов.....	246
Лекция 29. Психологическая характеристика политической власти.....	252
Лекция 30. Психологические особенности политической активности.....	260
<i>Вопросы для повторения.....</i>	<i>270</i>
<i>Задания для самостоятельной работы.....</i>	<i>270</i>
<i>Структурно-логические схемы.....</i>	<i>271</i>

Тема 12. Психология религии

Лекция 31. Психологическая наука о сущности религии	273
Лекция 32. Психологическая характеристика субъектов и объектов религии	282
Лекция 33. Содержание психологии верующих.....	293
<i>Вопросы для повторения.....</i>	<i>303</i>
<i>Задания для самостоятельной работы.....</i>	<i>303</i>
<i>Структурно-логические схемы.....</i>	<i>304</i>

Тема 13. Психология конфликтов

Лекция 34. Общая характеристика конфликта	307
Лекция 35. Структура и содержание конфликта.....	312
Лекция 36. Завершение конфликта	318
<i>Вопросы для повторения.....</i>	<i>322</i>
<i>Задания для самостоятельной работы.....</i>	<i>322</i>
<i>Структурно-логические схемы.....</i>	<i>323</i>

Тема 14. Психологическое воздействие

Лекция 37. Понятие и виды психологического воздействия	325
Лекция 38.Закономерности психологического воздействия	330
Лекция 39. Методы психологического воздействия	335
<i>Вопросы для повторения.....</i>	<i>348</i>
<i>Задания для самостоятельной работы.....</i>	<i>348</i>
<i>Структурно-логические схемы.....</i>	<i>349</i>
Литература.....	351

АРХИТЕКТОНИКА СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ КАК НАУКИ

Лекция 1. Структура современной социальной психологии

Краткая история развития социальной психологии. *Социальная психология*[^] — это наука, изучающая закономерности возникновения, функционирования и проявления психологических явлений, представляющих собой результат взаимодействия людей (и их групп) как представителей различных общностей.

Социальная психология прошла длительный путь развития. Родоначальниками накопления социально-психологических знаний считаются древнегреческие и древнекитайские ученые (Аристотель, Гераклит, Гиппократ, Демокрит, Платон, Конфуций, Суньцзы, Уцзы и др.), которые описывали некоторые социально-психологические особенности характеров людей и их предназначения в обществе, устанавливали определенные психологические закономерности социального поведения индивидов, выявляли мотивы объединения их в группы и т.д.

В средние века и позднее зарубежные и отечественные ученые (Н. Макиавелли, Т. Гоббс, И. Бентам, Ш. Монтескье, А. Ток-виль, Н.Я. Данилевский, А.И. Герцен и др.) занимались психологическим описанием анатомии и патологии общественной жизни с ее характерными социальными взаимоотношениями и традициями, накапливали и обобщали результаты немногочисленных исследований закономерностей уже известных социально-психологических явлений и процессов — общения и взаимодействия представителей различных общностей.

В середине XIX в. за рубежом появились три социально-психологические теории — *«психологии народов»* (основатели — М. Лацарус, Х. Штейнталь и В. Вундт), *«психологии масс»* (Г. Тард, Следует различать понятия «общественная психология» как явление (нижний уровень) общественного сознания и «социальная психология» как наука, изучающая явления общественной психологии. На практике же чаще употребляется термин «социально-психологические явления», а не термин «общественно-психологические явления».

С. Сигиле и Г. Лебон), *«инстинктов социального поведения»* (В. Макдаугалл), которые послужили предпосылкой для превращения социальной психологии в самостоятельную отрасль знаний. После этого началась активная разработка методологических и теоретических основ социальной психологии. На разработку их содержания направляются усилия представителей основных школ психологической науки на Западе: сначала бихевиоризма, гештальтпсихологии, а потом психоанализа, когни-тивизма и интеракционизма. Выходят в свет первые учебники и пособия. Огромный импульс развитию социально-психологических исследований и применению их результатов на практике придавали войны и военные конфликты, которыми изобилует XX в. и во время которых особенно остро вставали вопросы, связанные с предотвращением и профилактикой отрицательных социально-психологических явлений и процессов (страх, паника, снижение сплоченности населения и военнослужащих в группах, социальная дезорганизация и дезинтеграция, социальные конфликты и т.д.), затрагивающих все стороны жизни и деятельности людей.

В 1920—1940-е гг. социальная психология постепенно превращается в сугубо экспериментальную науку, занимающуюся прикладными исследованиями и разрабатывающую специфические методики изучения социально-психологических феноменов, проявляющихся в разнообразных областях жизни и деятельности людей.

Внутри социальной психологии начинают зарождаться и в 1960—1990-е гг. наиболее продуктивно совершенствоваться ее новые отрасли: этнопсихология, политическая психология, психология управления, конфликтология и др. К сожалению, в СССР социальная психология в 1930—1950-е гг. по политическим причинам практически не развивалась. Сегодня социальная психология и у нас в стране, и за рубежом востребована во всех сферах жизнедеятельности людей.

Как и любая другая область знаний, социальная психология имеет свою структуру: объект, предмет, задачи, теоретические основы, категории и методы исследования, определенные функции, а также ее составные части — отрасли.

Классификация социально-психологических явлений. *Объектом* социальной психологии являются конкретные соци-

альные общности (группы) или отдельные их представители (личности), а ее *предметом* — определенные социально-психологические феномены.

Последние можно классифицировать по многим основаниям: по принадлежности к различным социальным общностям и субъектам, по отнесенности к тем или иным классам психологических явлений, по устойчивости, по степени осознанности и т.д.

Главной выступает классификация социально-психологических феноменов *по принадлежности к различным социальным общностям и субъектам*. i

Во-первых, обычно выделяют социально-психологические явления, возникающие в организованных общностях людей, к которым относятся большие и малые социальные группы.

В больших группах — нациях (этнусах), социальных классах, религиозных конфессиях, политических и общественных институтах (организациях) — возникают и функционируют сложные социально-психологические феномены, которые получили названия «психология нации», «классовая психология», «религиозная психология», «психология политики».

В малых группах функционируют и проявляются в основном такие социально-психологические явления, как межличностные отношения, групповые устремления, настроения, мнения и традиции.

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

В-третьих, социальная психология изучает также и личность, которая является субъектом взаимодействия и общения с другими людьми.

По отнесенности к различным классам психологических феноменов социально-психологические явления можно разделить на рационально осмысленные (социальные взгляды, представления, мнения, убеждения, интересы и ценностные ориента-

ции, традиции), эмоционально упорядоченные (социальные чувства и настроения, психологические климат и атмосфера) и массовидные (стихийные), функционирующие в обычных или необычных условиях (например, конфликтных, экстремальных).

Кроме того, по этому же критерию социально-психологические феномены можно рассматривать как явления, как процессы и как образования, — все зависит от того, какие цели преследуются при их изучении. Например, социальные чувства — это эмоциональная составляющая поведения и деятельности людей (явление), имеющая свою динамику (процесс) и включающая в себя их различные настроения, состояния и переживания (сложное образование).

По устойчивости социально-психологические явления делятся на: динамичные (например, различные виды общения), относительно изменчивые (например, мнения и настроения) и статичные (например, обычаи, традиции) (Сухов А.Н., 1995).

И, наконец, *по степени осознанности* социально-психологические явления могут быть осознанными и неосознанными.

Задачи и строение социальной психологии. Социальная психология как отрасль научных знаний решает свои конкретные *задачи*, включающие в себя:

- 1) изучение и всестороннее осмысление сущности, содержания, форм проявления и закономерностей функционирования социально-психологических явлений и процессов;
- 2) теоретический и практический анализ источников и условий возникновения и развития, исторического и социального фона функционирования социально-психологических феноменов;
- 3) поддержание всесторонних связей с представителями других наук в интересах разьяснения (координации) своих позиций и усилий в совместном исследовании социально-психологических явлений и процессов;
- 4) прогнозирование политических, экономических, национальных и других процессов в развитии государства (общества) на основе учета социально-психологических закономерностей и механизмов.

Социальная психология выполняет определенные *функции*, к которым обычно относят:

- теоретико-методологическую, связанную с выявлением принципов, методов и путей познания сущности исследуемых

ею явлений и процессов, закономерностей и механизмов их зарождения и проявления; формированием концептуального и инструментального аппарата науки; определением направлений практического применения в общественной жизни результатов изучения социально-психологических феноменов;

- мировоззренческую, с одной стороны, заключающуюся в синтезировании современных научных представлений о природе психологии людей и ее месте в системе духовной жизни общества; с другой — показывающую, как должен осуществляться процесс формирования правильных представлений о психологических составляющих системы: человек — группа — общность — общество;
- регулятивную, показывающую, какое непосредственное воздействие и как социально-психологические явления и процессы оказывают на развитие и функционирование общественных отношений, а также пути, формы и средства эффективного управления ими;
- прогностическую, позволяющую на основе учета специфики функционирования социально-психологических явлений и процессов правильно оценить и раскрыть динамику и перспективы развития общественного сознания и духовной жизни общества;
- аксиологическую, дающую возможность определить реальные и мнимые социально-психологические ценности в жизни и деятельности людей, общества в целом.

Задачи, решаемые социальной психологией как наукой, а также большое разнообразие и сложность изучаемых ею феноменов предопределили возникновение и развитие ее конкретных отраслей.

Этническая психология — отрасль социальной психологии, которая изучает психологические особенности людей как представителей различных этнических общностей.

Психология религии — это отрасль социальной психологии, изучающая психологию людей, вовлеченных в различные религиозные общности, а также их религиозную деятельность.

Политическая психология — отрасль социальной психологии, исследующая различные стороны психологических явлений и процессов, относящихся к сфере политической жизни общества и политической деятельности людей.

Психология управления (организационная психология) — отрасль социальной психологии, уделяющая главное внимание анализу проблем, связанных с воздействием на группы, общество в целом или отдельные его звенья с целью их упорядочения, сохранения качественной специфики, совершенствования и развития.

Психология социального воздействия — слабо пока развитая отрасль социальной психологии, занимающаяся изучением особенностей, закономерностей и методов влияния на людей и группы в различных условиях их жизни и деятельности.

Психология общения раскрывает своеобразие процессов развития отношений и обмена информацией между людьми и социальными группами.

Психология семьи (семейных отношений) ставит перед собой задачи всестороннего изучения специфики отношений между членами начальной ячейки человеческого общества.

Социальная психология личности — отрасль социальной психологии, исследующая человека, включенного в различные общественные и межличностные отношения.

Психология масс — отрасль социальной психологии, изучающая особенности поведения людей в толпе, в условиях паники и страха, психологические особенности функционирования слухов и мифов, массовых коммуникационных процессов, рекламы и др.

Психология конфликтных отношений (конфликтология) — бурно развивающаяся отрасль социальной психологии, нацеленная на доскональное исследование психологической специфики и содержания различных конфликтов и выявление наиболее эффективных путей их разрешения.

Для того чтобы продуктивно развиваться, социальная психология должна поддерживать закономерные и прочные связи с другими науками, которые выстраиваются на взаимной основе. С одной стороны, *философия, социология и другие общественные науки* предоставляют социальной психологии возможность методологически точно и теоретически правильно подходить к осмыслению сущности самих социально-психологических явлений и процессов, их происхождения и роли в жизни и деятельности общества.

Общая психология позволяет социальной психологии более точно понять и методологически правильно осмыслить психо-

логические особенности личности (индивида), являющейся субъектом общественных отношений и носителем социальной психики.

Исторические науки показывают социальной психологии, как осуществлялось развитие сознания людей на различных этапах становления общества и человеческих отношений.

Политические науки помогают социальной психологии правильно понять, какие политические явления (процессы) и как влияют на социальную психику людей в условиях политической жизни и деятельности.

^η
Экономические науки, раскрывая сущность и своеобразие функционирования экономических процессов в обществе, показывают социальным психологам, как они влияют на общественные отношения и сознание людей.

Культурология, этнология, исследуя особенности культурного и этнического развития различных этнических общностей, дают возможность социальной психологии адекватно и правильно интерпретировать влияние культуры и национальной принадлежности на специфику проявления социально-психологических феноменов.

Педагогические науки представляют социальной психологии информацию об основных направлениях обучения и воспитания людей, позволяющую ей вырабатывать рекомендации по социально-психологическому обеспечению этих процессов.

С другой стороны, социальная психология, изучая условия и специфику формирования, развития и функционирования общественной психики людей, позволяет естественным и общественным наукам более правильно интерпретировать законы отражения общественным сознанием объективной действительности, экономических и социальных отношений.

Исследуя закономерности формирования и развития социально-психологических явлений и процессов в своеобразных общественно-исторических условиях, социальная психология оказывает определенную помощь и историческим, и экономическим, и политическим наукам.

Особое значение имеет социальная психология для педагогических наук, так как знание закономерностей функционирования социально-психологических особенностей людей служит теоретическим обоснованием для выработки наиболее эффективных методов их обучения и воспитания.

Методологические и теоретические основы социальной психологии. Социальная психология как наука существует в двух ипостасях. Во-первых, она разрабатывает социально-психологическую теорию, в рамках которой оформляются ее идейные позиции, отношение к изучаемым явлениям и процессам. Во-вторых, она представляет собой сферу социальной практики, в ходе которой осуществляется деятельность ученых и исследователей по распознаванию и измерению социально-психологических феноменов.

Ядро социально-психологической теории составляют *методологические и теоретические основы* социальной психологии, которые кратко можно представить в виде исходных положений, сводящихся к следующему:

- по своей сущности социально-психологические явления представляют собой идеальный (в смысле — нематериальный) образ окружающей социальной действительности, возникающий как результат отражения в сознании людей ее влияния и выступающий регулятором их отношений с ней;
- непрерывное взаимодействие социальной среды и индивидов, в ней находящихся (под влиянием условий жизни человек проявляет активность, трудится, совершенствуется), с одной стороны, и взаимодействие самих людей и их групп между собой (в интересах преодоления трудностей существования они объединяются, обмениваются мыслями и переживаниями, положительным и отрицательным опытом) — с другой, способствуют формированию и развитию общественных отношений;
- среда, общение и совместная деятельность определяют специфику психологии различных групп (повышают их организованность), однако с ростом численности этих групп роль общения и совместной деятельности уменьшается, а значение среды, объективных условий жизни и деятельности возрастает (снижается уровень организованности людей);
- характер и содержание многочисленных общественных отношений во многом обусловлены спецификой и обстоятельствами самого взаимодействия людей, конкретными целями, преследуемыми ими в его ходе, а также местом и ролью, которые они занимают в обществе;
- все виды общественных отношений пронизывают в свою очередь психологические отношения людей, т.е. субъективные

связи, возникающие в результате их фактического взаимодействия и сопровождаемые уже эмоциональными переживаниями (симпатиями и антипатиями и т.д.) индивидов, в них участвующих (Андреева Г.М., 1980);

- как результат материальной и духовной жизни индивидов, их исторического развития формируется общественное (массовое) сознание людей, представляющее собой отражение их социального бытия, общественных и психологических отношений.

Представленный выше методологический подход отечественных ученых к пониманию сущности и особенностей проявления социально-психологических феноменов, разумеется, не является единственным в своем роде. Зарубежная психологическая наука придерживается нескольких таких подходов, реализованных ее самыми известными научными направлениями: психоанализом, бихевиоризмом, гештальтпсихологией и когнитивизмом, интеракционизмом.

Психоанализ — одно из наиболее известных направлений психологии за рубежом, возникшее в начале XX в., основателем которого был З. Фрейд.

Он поначалу скептически относился к социальной психологии, однако изменил отношение к ней под воздействием работ Г. Лебона. Фрейд пришел к выводу: изучая с позиций психоанализа общественную жизнь и политическую деятельность, необходимо воспринимать личность более реалистично, как целостный организм, многие действия, поступки, поведение которого обусловлены социальными причинами. Зная последние, можно составить социально-психологический (психоаналитический) портрет этой личности. Впоследствии полученные им наработки были применены для анализа социально-психологической атмосферы многих политических эпох, осмысления роли и значения различных факторов в формировании социально-психологических характеристик личности многих выдающихся политических лидеров.

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

В 1930-е гг. ему на смену пришла необихевиористская теория («смягченный» бихевиоризм), связанная в первую очередь

с именами американских психологов — Э. Толменом и К. Халлом, которые включили в формулу «S — R» так называемые промежуточные переменные (навык, потенциал возбуждения и торможения — К. Халл; намерение, ожидание, знание — Э. Толмен). Предпринятая затем сначала Б. Скиннером, а потом Н. Миллером, Д. Доллардом и А. Бандурой попытка применить новую концепцию «оперантного обусловливания» для объяснения и формирования социального поведения привела к созданию теории социального бихевиоризма.

Гештальтпсихология и *когнитивизм* в противовес бихевиоризму старались объяснить социальное поведение с помощью описания процесса познания человека. В ходе этого познания его впечатления о мире трансформируются в систему образов, на основе которых складываются различные идеи, убеждения, ожидания и установки, определяющие в конечном итоге его действия и поступки. Представители этих направлений С. Аш, К. Левин, Т. Ньюком, Ф. Хайдер, Л. Фестингер и др. внесли серьезный вклад в социальную психологию.

Интеракционизм — одно из новейших направлений западной социальной психологии, которое сводит социально-психологические явления к межличностному взаимодействию, усматривая в нем источник объяснения сущности, происхождения и динамики этих феноменов. Становление же личности он объясняет ситуациями общения и взаимодействия людей друг с другом, которые должны пониматься как системы взаимно ориентированных акций и реакций, развернутых во времени. Состояние общества, взаимоотношения и личность, по мнению его идеологов (Э. Гофмана, Р. Линтона, Т. Ньюкома, М. Шерифа и др.), являются ничем иным, как продуктом коммуникации между людьми, результатом их приспособления друг к другу.

Общественное сознание, общественные и психологические отношения людей поддаются всестороннему изучению и осмыслению с помощью специальных методов исследования, разработанных социально-психологической практикой. Обычно различают следующие основные методы социальной психологии: наблюдение, эксперимент, метод анализа документов, метод обобщения независимых характеристик, анализ результатов деятельности, опрос, тестирование, социометрию.

Наблюдение — наиболее распространенный способ, с помощью которого исследуют социально-психологические явления

и процессы в различных условиях без вмешательства в их течение. Наблюдение бывает житейским и научным, включенным и невключенным.

Житейское наблюдение ограничивается регистрацией фактов, носит случайный, неорганизованный характер. *Научное* наблюдение является организованным, предполагает четкий план, фиксацию результатов в специальном дневнике. *Включенное* наблюдение предусматривает участие исследователя в деятельности, которую он изучает; в *невключенном* этого не требуется. *Эксперимент* — метод, предполагающий активное вмешательство исследователя в деятельность испытуемых с целью создания наилучших условий для изучения конкретных социально-психологических явлений и процессов.

Эксперимент может быть *лабораторным*, когда он протекает в специально организованной обстановке, а действия испытуемых определяются инструкцией; *естественным*, когда изучение осуществляется в обычных условиях; *констатирующим* — когда оцениваются лишь необходимые социально-психологические явления; *формирующим*, в процессе которого развиваются определенные качества испытуемых и их групп.

Метод анализа документов представляет собой процесс осмысления информации о конкретных социально-психологических явлениях и процессах, которая содержится в различного рода источниках (документах, научных исследованиях, архивных материалах, научной, художественной и публицистической литературе). Наиболее продуктивным он становится тогда, когда опирается на *контент-анализ*, включающий в себя математическую и статистическую обработку результатов.

Метод обобщения независимых характеристик предполагает выявление и анализ мнений о тех или иных социально-психологических явлениях и процессах, полученных от различных людей или из различных источников.

Анализ результатов деятельности — метод опосредованного изучения социально-психологических явлений по практическим результатам и предметам совместной деятельности людей, в которых воплощаются их творческие силы и способности.

Опрос — метод, предполагающий ответы испытуемых на конкретные вопросы исследователя. Он бывает *письменным* {анкетирование), когда вопросы задаются на бумаге; *устным*, когда вопросы ставятся устно; и в

форме *интервью*, во время которого устанавливается личный контакт с испытуемыми.

Анкетирование делится на *прессовое*, когда вопросник публикуется в каком-либо периодическом издании, а читателям этого издания предлагается ответить на вопросы и прислать ответы в редакцию данного издания; *почтовое*, при котором анкеты рассылаются по почте согласно адресам подписчиков или адресной книге учреждений коммунальных услуг; *раздаточное*, предполагающее личную раздачу и сбор исследователем вопросов. Первый вид анкетирования наиболее дешев, но и менее эффективен (3—5%). Второй предполагает уже 10—25% возврата анкет. А третий — наиболее предпочтителен, поскольку возврат анкет в этом случае приближается к 100%.

Тестирование — метод, во время применения которого испытуемые выполняют определенные действия по заданию исследователя.

Социометрия — метод социальной психологии, используемый для диагностики взаимных симпатий и антипатий, статусно-ролевых отношений между членами группы и позволяющий выявлять: социально-психологическую структуру взаимоотношений в малых группах; конкретные позиции ее членов в структуре этих взаимоотношений; формальных и неформальных «лидеров» и «отвергнутых» членов группы; наличие микрогрупп и связи между ними.

Социометрия предполагает проведение опроса всех членов группы с последующей математической и статистической обработкой его результатов и построением социограммы (схемы взаимоотношений людей в группе).

Кроме основных, социальная психология использует также *дополнительные методы*, к которым обычно относятся приемы и способы обработки и анализа результатов ее исследования (факторный и корреляционный анализ, различные методы моделирования, техники компьютерной обработки данных и др.).

Наконец, в социальной психологии применяются и *аппаратурные методы* (методики) исследований, предполагающие эффективное использование технических устройств — аппаратов, с помощью которых: а) создается определенная значимая ситуация, позволяющая выявить ту или иную характеристику исследуемого явления; б) снимаются показания о про-

явлении изучаемых характеристик; в) фиксируются и частично подсчитываются результаты исследования.

В современной социально-психологической диагностике разработано множество различных модификаций гомеостатических аппаратных методик, например «Арка», «Эстакада», «Лабиринт», «Групповой ритмограф, групповой волюнтограф», «Сенсорный интегратор» и др. Все они предполагают решение групповой задачи лишь при условии взаимодействия, согласования действий между членами группы, приспособления их друг к другу.

Изучение социально-психологических явлений всегда осуществляется на основе специально разработанных программ исследования конкретных феноменов. Обычно они включают в себя следующие разделы, в которых:

- формулируется главное направление исследования, определяются его объект и предмет, указываются цели и задачи (особое внимание при этом уделяется эмпирическому определению основных понятий, используемых в исследовании, и выдвижению гипотез, разработке плана-графика исследования);
- осуществляется выбор необходимых методов и методик изучения выбранных для анализа явлений; здесь же может иметь место и первичная апробация этих методик на небольшой пробной выборке (что же касается самостоятельно разработанных методик, то они, как правило, нуждаются в специальной предварительной апробации);
- выполняется сбор фактических данных, от которого зависят качество и надежность полученных выводов;
- производится качественная и количественная обработка данных, осуществляется их интерпретация, имеет место формулирование выводов, практических рекомендаций, строится прогноз развития социально-психологических явлений на будущее.

В любом случае на заключительном этапе социальный психолог, руководствуясь своей программой, доказывает или опровергает выдвинутые перед исследованием гипотезы, переходит к научным обобщениям, абстрагируясь от частных фактов и наблюдений.

Часто применяется и дополнительный этап, в ходе которого осуществляется уточнение проблемы, корректировка или смена методов или методик при неудовлетворительных результатах.

Лекция 2. Иерархия и соотношение социально-психологических феноменов

Как многогранна общественная жизнь людей, так многообразны и социально-психологические явления. Чтобы их правильно понять и изучить, необходимо осмыслить их происхождение, генезис, сущность и содержание.

Взаимодействие, общественные и психологические отношения. Все социально-психологические явления возникают, функционируют, изменяются и проявляются как в процессе, так и в результате положительного или отрицательного взаимодействия людей как представителей различных социальных общностей. Однако их содержание определяется не только этим взаимодействием, но и объективными условиями, в которых разворачивается жизнедеятельность данной общности.

Отечественные философы, социологи и историки даже считают, что в процессе развития человечества взаимодействие стало изначальной формой зарождения и последующего совершенствования людей как высокоорганизованных живых существ с разветвленной системой различных связей между ними и окружающей действительностью¹.

В свою очередь психологическая наука рассматривает взаимодействие как процесс влияния людей друг на друга, порождающий их взаимные связи, отношения, общение и совместные переживания. Из этого закономерно следует, что взаимодействие должно приниматься за единицу анализа в социальной психологии (Обозов Н.Н., 1979).

Кроме того, в процессе производства и потребления материальных благ люди вступают друг с другом в различного рода связи, в основе которых, как уже говорилось, лежит взаимодействие людей. Так формируются *общественные отношения*. Их характер и содержание во многом обусловлены спецификой и обстоятельствами самого взаимодействия индивидов, целями, преследуемыми конкретными людьми, а также местом и ролью, которые они занимают в обществе.

¹ Естественно, при этом не нужно забывать, что именно в ходе филогенетической (исторической) эволюции самого человека взаимодействие его с другими индивидами превратилось в полноценную, равноуровневую и многофункциональную совместную деятельность.

Существует определенная система общественных отношений. В их основе лежат отношения материальные, над ними надстраивается еще целый ряд: социальные, политические, идеологические и др., в совокупности составляющие целую систему общественных отношений. Общественные отношения можно классифицировать на основе разных критериев: 1) по форме проявления они делятся на экономические (производственные), правовые, идеологические, политические, моральные, религиозные, эстетические и т.д.; 2) с точки зрения принадлежности к различным субъектам различают национальные (межнациональные), классовые и конфессиональные и т.п. отношения; 3) исходя из анализа функционирования связей между людьми в обществе, можно говорить об отношениях по вертикали и горизонтали; 4) по характеру регламентированности общественные отношения бывают официальными и неофициальными (Бодалев А.А., 1995).

Все виды общественных отношений пронизывают в свою очередь *психологические отношения* людей, т.е. субъективные связи, возникающие в результате их фактического взаимодействия и сопровождаемые уже различными эмоциональными и другими переживаниями индивидов, в них участвующих. Психологические отношения — живая «человеческая ткань» любых общественных отношений (Обозов Н.Н., 1979).

Таким образом, сначала возникает взаимодействие между людьми, а потом уже как следствие — их общественные и психологические отношения.

Разница между общественными и психологическими отношениями состоит в том, что первые по своей природе, если так можно выразиться, «материальны», являются следствием определенного имущественного, социального и другого распределения ролей в обществе и в большинстве случаев воспринимаются как должное, носят в известном смысле обезличенный характер. В общественных отношениях вскрываются прежде всего существенные особенности социальных связей между сферами жизнедеятельности людей, видами труда и общностей. В них проявляется объективная зависимость друг от друга лиц, исполняющих определенные общественные функции (роли), но при этом безотносительно к тем конкретным индивидам, которые при исполнении этих функций вступают во взаимодействие и персонифици-

руют эти функции своими личностными характеристиками (Андреева Г.М., 1980).

Психологические же отношения — результат непосредственных контактов между конкретными людьми, способными выражать свои симпатии и антипатии, осознавать и переживать их. Они насыщены эмоциями и чувствами, т.е. переживанием и выражением индивидами или их группами своего отношения к взаимодействию с им подобными субъектами общественной жизни.

Психологические отношения полностью персонифицированы, так как носят сугубо личностный характер. Их содержание и специфика наполняются, определяются и зависят от конкретных людей, между которыми они возникают.

Таким образом, взаимодействие и психологические (общественные) отношения лежат в основе правильного и исходного понимания всех других психологических феноменов. Следует только оговориться, а точнее всегда помнить, что сами взаимодействие и психологические (общественные) отношения могут быть адекватно поняты через анализ взаимного восприятия и влияния людей друг на друга, характер общения между ними.

Взаимодействие, психологические (общественные) отношения, восприятие людьми друг друга, обоюдное их влияние, общение и взаимопонимание между ними — это однопорядковые, но в то же время разноуровневые явления, которые не отделимы один от другого. Как общество не существует в виде самостоятельного «лица», вне составляющих его личностей, так и взаимодействие и психологические отношения не могут не проявляться вне их реального восприятия людьми, влияния их друг на друга и общения между ними.

Однако в интересах правильного понимания и осмысления каждого из этих феноменов мы должны вырвать их из всеобщей связи и рассматривать изолированно.

Жизнь и деятельность людей — это социальный процесс, в котором их действия соответствующим образом распределены, скоординированы как в отношении друг к другу, к средствам и способам производства, так и в отношении совместных усилий благодаря в первую очередь материальным (экономическим, производственным) отношениям.

Общественное (массовое) сознание и его структура. Материальные отношения, и как следствие производственная деятель-

ность людей, определяются используемыми законами природы, логикой организации и характером этих связей. Производственная деятельность обуславливается также трудом предшествующих поколений, что особенно жестко проявляется в детерминирующей роли орудий производства, которые постоянно совершенствуются и наследуются человеком. По этой причине активность людей в материальной сфере не может противопоставляться системе идеологических, политических, правовых, моральных и т.д. отношений, которые опосредуют их экономическую активность, возвышаются над экономической структурой общества в качестве надстройки — общественного (массового) сознания.

Общественное (массовое) сознание — это результат материальной, духовной и психологической жизни общества, его материального, социального и исторического развития. То есть, с одной стороны, это общественно-исторический, внеситуативный феномен. С другой — общественное сознание в каждый конкретный момент времени всегда имеет конкретную форму выражения. Оно, во-первых, претерпевает вместе с обществом в целом, закономерное развитие и трансформацию. Во-вторых, общественное сознание в каждый момент своего существования (на каждом этапе своего развития) соответствует основным характеристикам общества, принимая в зависимости от них конкретные формы. По своему содержанию оно есть не что иное, как отражение в головах множества людей состояния их жизнедеятельности, общественных и психологических отношений как в историческом, так и конкретно-ситуативном плане.

Таким образом, общественное сознание выступает, с одной стороны, как процесс отражения действительности, а с другой — как определенный результат отражения, как его продукт, воздействующий на общественное бытие людей и их отношения.

Общественное сознание проявляется в единстве и определенном соотношении его научно-теоретического уровня (компонента), идеологии и уровня обыденного сознания, ядром которого является общественная психология.

Идеология как компонент общественного сознания есть теоретическое, системно-научное осознание (отражение) людьми действительности через призму их социальных интересов.

Ее научность и системность диктуется потребностями развития экономических отношений, требующими сначала обобщения и осмысления опыта жизни и деятельности людей, а затем и подчинения ему всего общества, поскольку в силу именно только этих причин могут совершенствоваться сами экономические отношения.

Вместе с тем экономика не прямо и не непосредственно отражается в идеологических формах. Она, прежде всего, порождает общественные потребности, интересы, как бы пронизанные чувствами, эмоциями, чаяниями и установками людей. Экономика формирует характер, определяет силу и устойчивость их устремлений, социальной активности, вкусы, единый духовный настрой всего общества и отдельных его представителей.

Другими словами, идеология не может существовать без *общественной психологии*, которая представляет собой нижний уровень общественного сознания, связанный с непосредственным отражением людьми их социального бытия.

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

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

Сама же общественная психология представляет собой более динамичную форму отражения в сознании людей воздействий окружающего мира. Непосредственное отражение более активно влияет на практическую деятельность людей. Психика непосредственно отражает конкретные факты, события, явления общественной жизни, в то время как идеология формирует устойчивое отношение к ним, реальное поведение людей в связи с этими конкретными ситуациями.

Психология изменяется вслед за динамикой трансформации факторов общественного бытия, непосредственно детерминирующих ее. Идеология же устойчива в той степени, в какой устойчивы коренные интересы человека и групп людей, она более консервативна.

Наконец, к наиболее общим особенностям собственно общественной психологии отражения, в отличие от идеологии, можно отнести следующие (Горячева А.И. и Макаров М.Г., 1979):

- высокую степень неоднородности психологических компонентов общественного сознания: исключительную стабильность одних элементов и динамичность, изменчивость других;
- отсутствие необходимости дифференциации существенного и несущественного. Например, в общественной психологии условия быта, потребления отдельных людей по сравнению с общеэкономическими и общесоциальными условиями их существования и развития могут занимать неизмеримо более значимое место, чем в структуре идеологического отражения;
- трудность в сознательном контроле, регулировании. Идеология в ее высших формах вносится в сознание, общественная психология вырастает из непосредственных условий бытия;
- неравномерность в развитии идеологических и социально-психологических составляющих общественного сознания.

В этом и состоит главное различие в функциях психологии и идеологии в структуре общественного (массового) сознания.

Задача общественной психологии — отражать бытие, а идеологии — систематизировать результаты этого отражения. Но вместе с тем они неотделимы друг от друга. Существовать по отдельности они не могут, поэтому «взаимопроникают» друг в друга, составляя единое и неделимое целое.

Идеология и общественная психология воздействуют друг на друга. Более активная роль в этом процессе принадлежит идеологии. Однако специальные исследования показывают,

что и общественная психология обладает активностью, оказывая обратное воздействие на идеологию.

Идеология и общественная психология дополняют друг друга выполнением как общих — скажем, познавательных, — так и специфических функций. Однако общественно-психологические явления, представляя собой синтез эмоционального, рационального и волевого моментов сознания социальных групп, выполняют наряду с другими еще эмоционально-побудительную и санкционирующую функции. Благодаря выполнению такого рода специфических функций общественная психология и вступает во взаимодействие с идеологией.

Свою действенность идеология и общественная психология в полной мере могут проявить только тогда, когда в совокупности выражают и оценочное, и эмоционально-волевое отношение к действительности, когда идеология включается в содержание общественной психологии.

Идеологическое оценочное отношение, воплощаясь в общественном мнении, в морально-психологической атмосфере и других социально-психологических явлениях, обретает свою действенность.

Идеология в своих теоретических построениях, с одной стороны, опирается на отражения назревших общественных потребностей на уровне социальных чувств, общественных настроений, требований общественного мнения и других социально-психологических явлений, а с другой — порождает новые социальные чувства, настроения, убеждения, установки и т.д. Она воздействует на общественную психологию содержанием политических, правовых, философских, нравственных и иных взглядов и представлений. Идеология пронизывает собой искусство, литературу, мораль, религию и через них влияет на психологию.

Однако это взаимовлияние носит противоречивый характер. Было бы упрощением представлять дело так, что идеология всегда оказывает на общественную психологию только положительное влияние и улавливает изменения в последней. В действительности же все намного сложнее. Так, несвоевременность оценки необходимости назревших перемен в обществе на идеологическом уровне, опасность нарастания кризисных явлений в экономике, отрыв пропаганды от жизни и т.д. часто приводили к возникновению и распространению негативных социально-психологических явлений.

Оказалось, что идеология не всегда замечала социальные коррозии и не выявляла причин их появления и путей преодоления. Общественная психология, напротив, на эмоциональном уровне быстрее улавливала застойные явления в экономике, социальной сфере, но реагировала не столько мобилизацией и борьбу с ними, сколько потерей чувства хозяина производства, ослаблением дисциплины и ответственности, распространением потребительской, ведомственной психологии и других негативов в общественном сознании.

Закономерности функционирования общественной психологии. В целом собственно общественная психология в своем проявлении и развитии подчиняется определенным закономерностям. Во-первых, она находится в зависимости от материальных условий существования. Эта зависимость универсальна и многообразна, но всегда материальные условия жизни и деятельности людей детерминируют их чувства и настроения, определяют мотивацию и характер их деятельности, влияют на специфику взаимоотношений и общения друг с другом. Во-вторых, общественная психология всегда носит конкретно исторический характер. Все ее проявления зависят от условий, в которых она функционирует. И последние всегда исторически специфичны, имеют свои собственные характеристики и отличия от других периодов развития общества. Соответственно, будучи вариативными и изменчивыми, общественно-психологические феномены претерпевают трансформацию по мере смены исторических эпох. Прикладные исследования подтвердили: каждому историческому периоду соответствуют и своеобразные формы проявления общественной психологии. На этой основе появилась даже особая отрасль социальной психологии, получившая название психоистория.

В-третьих, общественная психология вплетена в непосредственную жизнь и деятельность людей, наполняет их социальным смыслом, рациональными компонентами и эмоциональными переживаниями, наделяет их содержание многими противоречиями, но в то же время возводит направленную активность людей в ранг многопланового искусства с присущими только ему особенностями.

И, наконец, в-четвертых, общественная психология всегда находится в определенной динамике. Последнюю нужно хорошо знать. Необходимо учитывать этапы ее развития, пред-

ставлять, какие формы проявления социально-психологических феноменов соответствуют каждому из них, какие трансформации здесь возможны, какие из них способствуют существованию и совместной деятельности людей, а какие просто представляют угрозу для них. *Определяющим фактором возникновения, функционирования и развития общественной психологии выступает общественное бытие, под постоянным воздействием которого она всегда находится.* Общественное бытие порождает интересы, мотивы поведения, социальный заказ, определяющие ориентацию, избирательность, общее направление развития эмоций и чувств, воли и мыслей, познавательной деятельности людей.

В гносеологическом плане бытие как отражаемое детерминирует общественную психологию и все общественное сознание — как его отображение. Общественное бытие определяет степень распространения тех или иных настроений, взглядов и идей, их превращение из узколичностных или принадлежащих одной группе в социально значимые. Степень обратного их воздействия в конечном счете зависит от того, насколько правильно все эти явления отражают сами условия общественного бытия, насколько они соответствуют интересам всего общества. От общественного бытия, наконец, зависит структура общественной психологии, соотношение между ее элементами.

Лекция 3. Механизмы функционирования социально-психологических феноменов

Социально-психологические явления и процессы проявляются на основе универсальных механизмов, к которым обычно относят: подражание, заражение и идентификацию¹.

Сущность подражания. *Подражание* — это социально-психологический процесс следования личности или группы какому-либо эталону, образцу, проявляющийся в принятии, заимство-

¹ Многие ученые относят к ним еще убеждение и внушение, но они в то же время могут быть охарактеризованы еще и как способы психологического (межличностного) воздействия (влияния) на людей, поэтому и будут впоследствии рассмотрены в качестве таковых.

вании и воспроизведении внешних (поведенческих) или внутренних (психологических) особенностей других людей. В социальной психологии его обычно рассматривают в двух планах:

- 1) как подражание какому-то конкретному человеку;
- 2) как подражание нормам, выработанным группой; и трех формах:
 - а) *копирования* — осуществления того же, что делает и другой человек;
 - б) *конгруэнции* — осуществления согласованных действий людей и групп;
 - в) *референтности* — когда человек копирует или конгруэнтен людям (группе), не присутствующим при данном контакте.

Некоторые исследователи (в основном зарубежные) считают, что подражание осуществляется посредством перехода от пристрастия к внутреннему содержанию к полному принятию внешних атрибутов того, что пришлось человеку, людям по сердцу. Например, говорят, что духу религии подражают раньше, чем ее обрядам.

На самом деле это не всегда соответствует реальному положению вещей, поскольку психологически стремление к заимствованию чего-то первоначально зарождается после восприятия формы, внешнего вида объекта, а затем уже приходит окончательное решение (сознательное или бессознательное) следовать идеалу во всем или ограничиться лишь частичными заимствованиями. Другое дело, когда речь идет о подражании людей, находящихся ниже по социальному или имущественному положению, тем, кто стоит на более высокой ступеньке общества. Здесь, как правило, все обстоит гораздо проще: стремятся и подражают тому, чего обычно недостает.

Подражание может быть сознательным и бессознательным, критичным или некритичным, логичным и нелогичным, внутренним и внешним. Бывает подражание внутри одного социального слоя и подражание одного класса другому. Подражание проявляется при достижении более или менее значимых Целей. Его также часто используют для воздействия (влияния) на других людей. Подражание часто адресовано непосредственно подсознанию и играет важную роль в научении, приспособлении и выживании и у животных, и у человека. Оно выполняет функцию адаптации личности или группы к нор-

мам, эталонам, ценностям, господствующим в обществе, у других людей и их групп.

Подражание у взрослых имеет место в случаях, когда отсутствует какой-либо иной способ овладения незнакомыми действиями или же человек, группа сознательно выбирают путь копирования поведения и действий других.

В младенческом возрасте подражание обслуживает попытки ребенка в установлении первых контактов с социальным окружением. В дошкольном же способствует постепенному проникновению человека в смысловые структуры деятельности. Оно идет через восприятие предпочтительных внешних форм поведения тех или иных образцов для подражания к осмыслению содержания их внутреннего мира. В подростковом возрасте подражание направлено на идентификацию себя со значимой личностью или с обобщенным стереотипом личностных и поведенческих характеристик других людей.

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

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

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

При наличии обратной связи и многократного повторения или удлинения переживаемого заражения может нарастать по закону взаимной индукции, приобретая характер циркулярной реакции. Такая реакция обычно сопровождает массовидные социально-психологические процессы (паника, страх и др.), восприятие публичных выступлений, спортивные и другие зрелища и является дополнительной характеристикой неорганизованных групп людей, находящихся в состоянии бурного проявления эмоций и чувств. Однако, выйдя из-под контроля, эти чувства и переживания способны привести (а обычно так и происходит) к распаду формальных и неформальных нормативно-ролевых структур в группе и полной потере осознанного взаимодействия между ее членами. Положительный эффект от заражения обычно принимает форму слабой степени сопереживания людей.

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

Сущность идентификации. *Идентификация* — это социально-психологический механизм познания личностью или группой других людей в ходе непосредственных или опосредованных контактов с ними, при котором осуществляется сравнение или сопоставление внутренних состояний или положения партнеров, а также образцов для подражания со своими психологическими и другими характеристиками.

Идентификация представляет собой процесс эмоционального и иного самоотождествления человека с другим человеком, группой, образцом. Это механизм социализации личности, осуществляющий «присвоение» индивидом своей человеческой сущности. В отличие от идентификации *обособление* — механизм индивидуализации личности, воплощенный в стремлении человека выделиться из числа других, закрыться, отстраниться.

Частный случай обособления — *отчуждение*, характеризующееся как эмоциональная холодность, лишение близости и доверия.

Идентификация имеет двойное воздействие на развитие личности: с одной стороны, формирует способность к установлению положительных отношений с людьми, ведет к развитию социально значимых качеств. С другой — может привести к растворению индивида в другом человеке, выхолащиванию индивидуального. Обособление в свою очередь дает возможность общающимся людям сохранить свою индивидуальность, чувство собственного достоинства. Через обособление развивается ответственность, самостоятельность.

Идентификация в противоположность *нарциссизму* играет огромную роль в поведении и духовной жизни человека. Ее психологический смысл заключается в расширении круга переживаний, в обогащении внутреннего опыта. Она известна как самое раннее появление эмоциональной привязанности к другому человеку. Кроме того, идентификация часто выступает элементом психологической защиты людей от объектов и ситуаций, вызывающих страх, порождающих тревожные и напряженные состояния. Благодаря ей также достигается символическое обладание желаемым, но недостижимым объектом. При расширительном толковании идентификация представляет собой неосознаваемое следование образцам и идеалам, позволяющее преодолеть собственную слабость и чувство неполноценности.

Идентификация — феномен, который существует в сознании только одного индивида, пары людей или группы (общности). Именно это ощущение (конкретно-чувственное отражение) выражает неразделимость общности людей. Ему не обязательно соответствует реальное сходство личностей. Между объективным и субъективным (представляемым) сходством, тождеством существуют разные зависимости.

В элементарной единице взаимодействия (паре индивидов) возможны следующие сочетания объективного и субъективного сходства, тождества личностей: а) объективное и субъективное сходство; б) объективное сходство и субъективное различие; в) объективное различие и субъективное сходство; г) объективное и субъективное различие. Если на первых этапах общения субъективное (видимое в представлениях) сходство-отождествление более существенно, то по мере упрочения взаимоотношений объективное сходство становится решающим.

Идентификация может классифицироваться в соответствии с тем, кто и что является точкой отсчета: личность воспринимающего и оценивающего или личность другого человека. В первом случае собственные личностные качества отождествляются с качествами другого человека. При этом субъективное (в представлении) сближение качеств и оценок осуществляется через приписывание другому своих личностных особенностей. Во втором случае отождествление идет также через сравнение другой личности со своей, но сближение качеств и оценок в представлении осуществляется благодаря приписыванию себе личностных особенностей другого.

Такая дифференциация связана с типом доминирующей тенденции — идти в восприятии и оценках «от себя» или «от другого». Тенденция идти «от других» считается более плодотворной как в плане развития самой личности, так и всей системы межличностных отношений разнообразных общностей.

Вопросы для повторения

1. Что составляет предмет и каковы задачи социальной психологии?
2. Каковы критерии, по которым классифицируются социально-психологические явления и процессы?
3. Какие функции выполняет социальная психология как наука?
4. Какие методы социально-психологических исследований вы знаете?
5. Как соотносятся социально-психологические феномены?
6. Какова структура общественного сознания?

Задания для самостоятельной работы

1. Освойте методы изучения социально-психологических явлений.
2. Подумайте, какими способами может достигаться решение задач, стоящих перед социальной психологией?
3. Дайте сравнительно-сопоставительную характеристику основных методов социальной психологии в нашей стране и за рубежом.
4. Создайте технологию изучения какой-то конкретной группы социально-психологических явлений.
5. Изучите своеобразие проявления идеологии и общественной психологии в современных условиях развития нашего общества.
6. Систематизируйте и обобщите в форме таблицы различия в проявлении подражания и заражения.

2 Социальная психология

Структурно-логические схемы

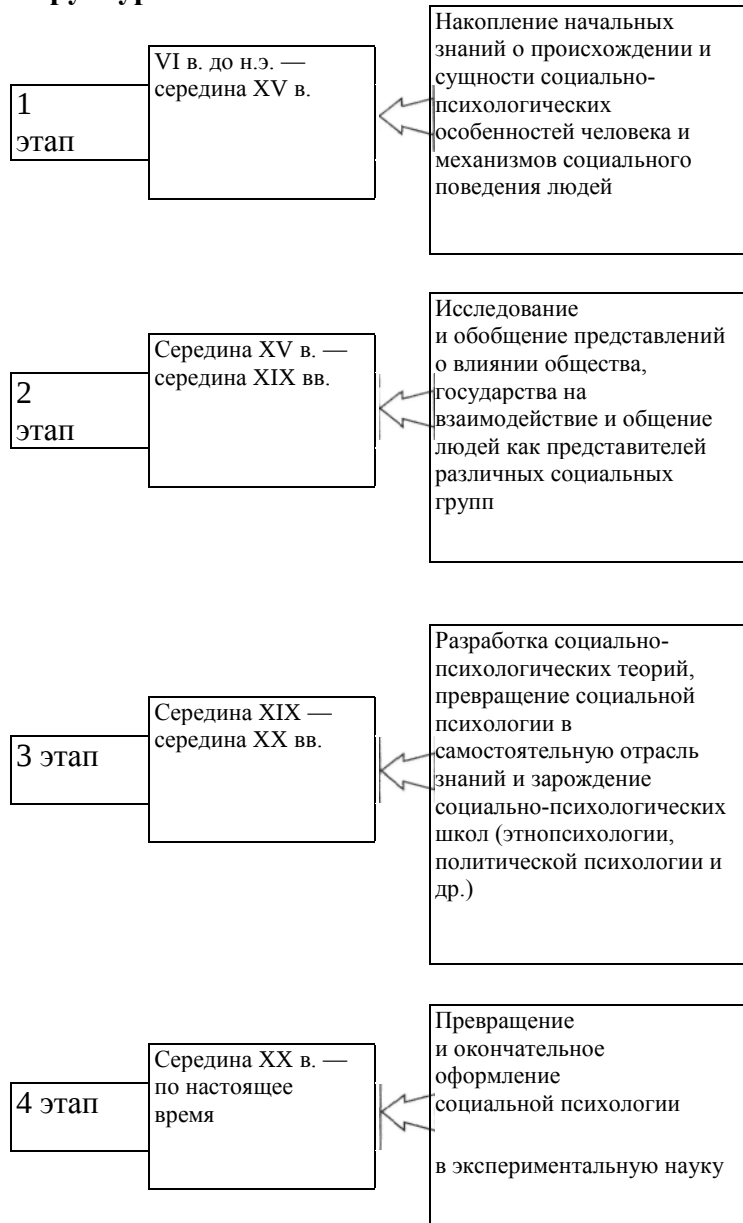


Схема 1. Этапы развития социальной психологии

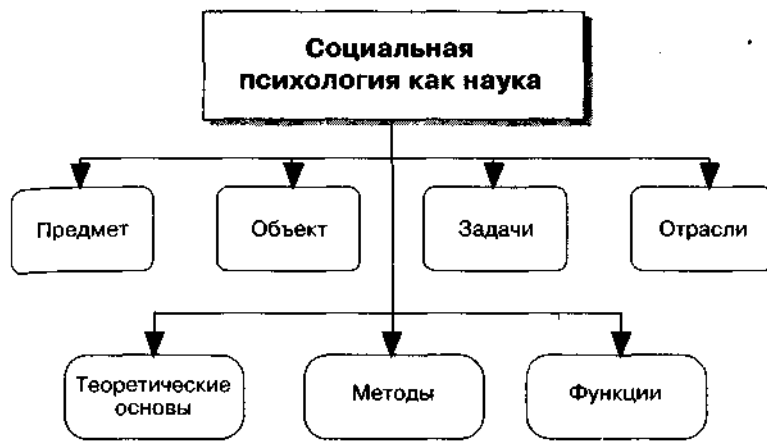


Схема 2. Структура социальной психологии как науки



Схема 3. Основные направления зарубежной социальной психологии

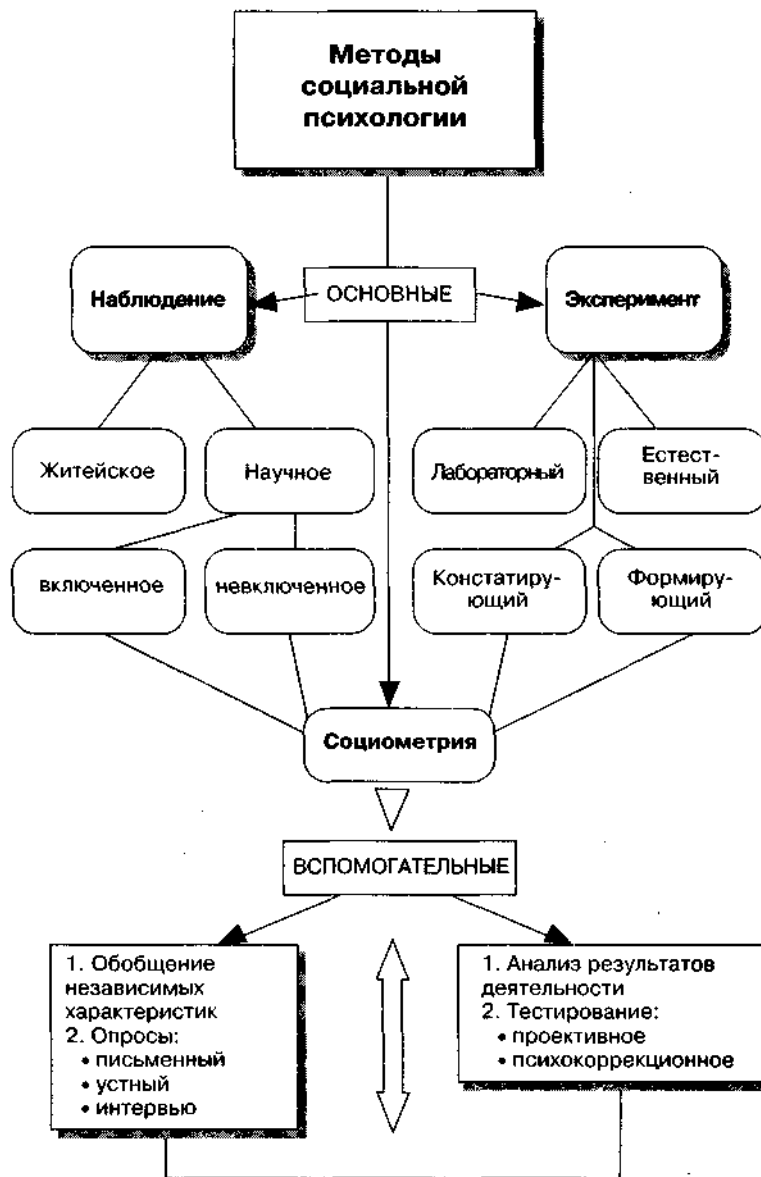
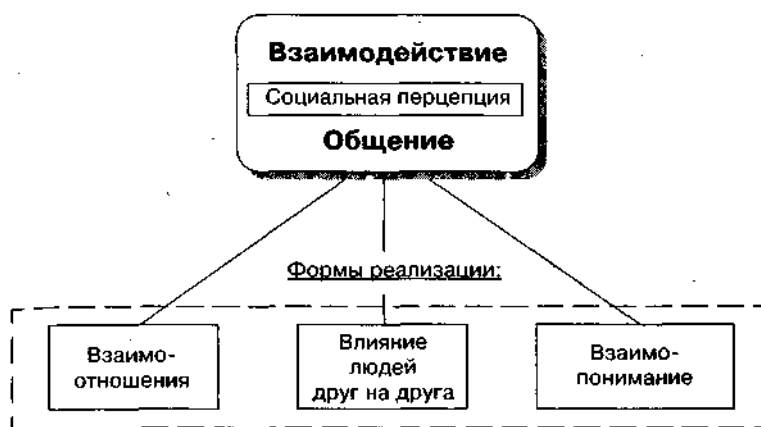


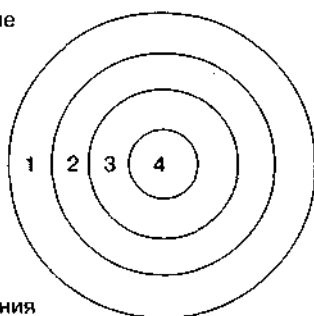
Схема 4. Методы социальной психологии



Соотношение:

1. Взаимодействие
Общение
Взаимовосприятие
(социальная
перцепция)

3. Влияние людей
друг на друга



2. Взаимоотношения

4. Взаимопонимание

Схема 5. Соотношение базовых социально-психологических феноменов

ПСИХОЛОГИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЛЮДЕЙ

Лекция 4. Общая характеристика взаимодействия

Сущность взаимодействия. Общество не состоит из отдельных индивидов, а выражает сумму тех связей и отношений, в которых данные индивиды находятся друг с другом. Основу этих связей и отношений составляет взаимодействие людей.

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

Именно причинная обусловленность составляет главную особенность взаимодействия, когда каждая из взаимодействующих сторон выступает как причина другой и как следствие одновременного обратного влияния противоположной стороны, что определяет развитие объектов и их структур. Если при взаимодействии обнаруживается противоречие, то оно выступает источником самодвижения и саморазвития явлений и процессов.

Во взаимодействии реализуется отношение человека к другому человеку как к субъекту, у которого есть свой собственный мир. Взаимодействие человека с человеком в обществе — это и взаимодействие их внутренних миров: обмен мыслями, идеями, образами, влияние на цели и потребности, воздействие на оценки другого индивида, его эмоциональное состояние.

Под взаимодействием в отечественной социальной психологии, кроме того, обычно понимается не только влияние людей друг на друга, но и непосредственная организация их совместных действий, позволяющая группе реализовать общую для ее членов деятельность. Само же взаимодействие в этом случае выступает как систематическое, постоянное осуществление действий, имеющих целью вызвать соответствующую реакцию со стороны других людей. Совместная жизнь и деятельность в отличие от индивидуальной имеет вместе с тем более жесткие ограничения любых проявлений активности-пассивности индивидов. Это вынуждает людей строить и согласо-

вывать образы «Я — Он», «Мы — Они», координировать усилия между собой. В ходе реального взаимодействия формируются также адекватные представления человека о себе, других людях, их группах. Взаимодействие людей выступает ведущим фактором в регуляции их самооценок и поведения в обществе.

Особенности взаимодействия. Обычно различают межличностное и межгрупповое взаимодействие.

Межличностное взаимодействие — это случайные или преднамеренные, частные или публичные, длительные или кратковременные, вербальные или невербальные контакты и связи двух и более человек, вызывающие взаимные изменения их поведения, деятельности, отношений и установок. Основными признаками такого взаимодействия выступают:

- наличие внешней по отношению к взаимодействующим индивидам цели (объекта), достижение которой предполагает взаимные усилия;
- эксплицированность (доступность) для наблюдения со стороны и регистрации другими людьми;
- ситуативность — достаточно жесткая регламентация конкретными условиями деятельности, нормами, правилами и интенсивностью отношений, в силу чего взаимодействие становится достаточно изменчивым феноменом;
- рефлексивная многозначность — зависимость его восприятия от условий осуществления и оценок его участников.

Межгрупповое взаимодействие — процесс непосредственного или опосредованного воздействия множественных субъектов (объектов) друг на друга, порождающий их взаимную обусловленность и своеобразный характер отношений. Обычно оно имеет место между целыми группами (а также их частями) и выступает как интегрирующий (или дестабилизирующий) фактор развития общества.

Основу межгруппового взаимодействия составляет функционирование феноменов «мы» и «они». Всякая общность людей, любые отношения между ними возникают, укрепляются и функционируют лишь до тех пор, пока сохраняется осознание чувства «мы», т.е. пока все люди (или их большинство) считают себя принадлежащими к данной группе, идентифицируют себя с ней. «Мы» есть не что иное, как отражение в сознании конкретной социальной общности факта объективных Условий сосуществования ее представителей.

Но для устойчивости феномена «мы» неизбежно должен существовать феномен «они», т.е. другая группа, не похожая, отличающаяся от нас. Именно осознание того, что есть «они», в свою очередь порождает стремление самоопределиться по отношению к «ним», обособиться от «них» в качестве «мы». Анализируя идею Л. Фейербаха о замене категории «я» как субъекта познания на категорию «я и ты», один из известнейших ученых нашей страны Б.Ф. Поршнев пришел к выводу: социальная психология становится наукой лишь тогда, когда на место исходного психологического явления ставится не «я и ты», а «мы и они», а на место отношений двух личностей — отношение двух общностей (Поршнев Б.Ф., 1967).

Феномен «они», точно так же как и феномен «мы», имеет свою реальную основу: если объективные условия жизни и деятельности людей, психологическим отражением которых являются феномены «мы» и «они», совпадут, окажутся одинаковыми, то противопоставление одной общности другой рано или поздно угаснет.

Тем не менее «мы» всегда наделяли себя большим количеством достоинств, чем «они». Люди склонны переоценивать достоинства «своей» нации и, наоборот, преуменьшать сильные стороны других. Что же касается недостатков, то здесь все наоборот. Известная пословица о том, что «в чужом глазу видна и соринка, а в своем и бревна не заметишь», как раз наглядно характеризует эту закономерность.

«Наши» идеи, взгляды, чувства, поведение более правильны, более справедливы, чем «их». При этом речь идет не о реальном сравнении, т.е. не о том, что лучше, если исходить из здравого смысла и житейской логики. Такого сопоставления простой человек обычно не делает. «Чужое» кажется «плохим» не потому, что оно по каким-то причинам хуже «своего», а потому, что оно «чужое».

Лекция 5. Содержание и динамика взаимодействия людей

В настоящее время в западной науке существует множество точек зрения, объясняющих причины взаимодействия людей (табл. 1). В нашей стране его изучению психологами уделяется

очень мало внимания. Для лучшего понимания его сущности необходимо представлять прежде всего гносеологию возникновения и развития взаимодействия, понимая ее как сложный многоэтапный процесс превращения (преобразования) одних социально-психологических явлений в другие.

Можно разделить процесс взаимодействия людей на три этапа (уровня): начальный, средний и заключительный (схема 1).

Начало взаимодействия. На *первом этапе* (начальном уровне) взаимодействие представляет собой простейшие первичные контакты людей, когда между ними имеет место лишь определенное первичное и очень упрощенное взаимное или одностороннее «физическое» влияние друг на друга с целью обмена информацией и общения, которое в силу конкретных причин может и не достигать своей цели, а потому и не получать всестороннего развития¹.

Главное в успехе первичных контактов заключается вприятии или неприятии партнерами по взаимодействию друг друга. При этом они не составляют простой суммы индивидов, а являются некоторым совершенно новым и специфическим образованием связей и отношений, которое регулируется реальным или воображаемым (представляемым) различием — сходством, подобием-контрастом людей, включенных в совместную деятельность (практическую или умственную).

Различия между индивидами — одно из основных условий развития их взаимодействий (общения, отношений, совместимости, срабатываемости), а также их самих как личностей.

Любой контакт обычно начинается с конкретно-чувственного восприятия внешнего облика, особенностей деятельности и поведения других людей. В этот момент, как правило, доминируют эмоционально-поведенческие реакции индивидов. Отношения приятия-неприятя проявляются в мимике,

Понятие «контакт» употребляется в нескольких значениях. «Контакт» может означать прикосновение (от лат. *contactus*, *contingo* — трогать, прикасаться, захватывать, доставать, достигать, иметь отношение с кем-либо). В психологии контактом называют сближение субъектов во времени и пространстве, а также некую меру близости в отношениях. В связи с этим в одних случаях говорят о «хорошем» и «тесном», «непосредственном» или, наоборот, о «слабом», «неустойчивом», неустоявшемся, «опосредованном» контакте; в других случаях — о контакте как о необходимом условии правильного взаимодействия. Наличие контакта, т.е. известной стадии близости, всегда рассматривается как желательная основа эффективного взаимодействия.

*

Таблица I

Западные теории взаимодействия

Наименование теории	Фамилии ведущих представителей	Основная идея теории
Теория обмена	Дж. Хоманс	Люди взаимодействуют друг с другом на основе своего опыта, взвешивая возможные вознаграждения и затраты
Символический интеракционизм	Дж. Мид Г. Блумер	Поведение людей по отношению друг к другу и к предметам окружающего мира определяется значениями, которые они им придают
Управление впечатлениями	Э. Гофман	Ситуации социального взаимодействия подобны драматическим спектаклям, в которых актеры стремятся создавать и поддерживать благоприятные впечатления
Психоаналитическая теория	З. Фрейд	На взаимодействие людей оказывают сильное влияние представления, усвоенные в раннем детстве, и конфликты, пережитые в этот период

жестах, позе, взгляде, интонации, стремлении закончить или продолжить общение. Они свидетельствуют о том, нравятся ли люди друг другу. Если нет, то следуют обоюдные или односторонние реакции отвержения (скольжение взгляда, отдергивание руки при пожатии, отворачивание головы, тела, отгораживающие жесты, «кислая мина», суетливость, убегание и т.п.) или прекращения установившегося контакта. И наоборот, люди обращаются к тем, кто улыбается, смотрит прямо и открыто, разворачивается анфас, отвечает бодрой и веселой интонацией, к тем, кто заслуживает доверия и с кем можно развивать дальнейшее сотрудничество на основе совместных усилий.

Безусловно,приятие или неприятие партнерами по взаимодействию друг друга имеет и более глубокие корни. Можно различать научно обоснованные *уровни однородности-разнородности* (степени сходства-различия) участников взаимодействия (Обозов Н.Н., 1989). *Первый (нижний) уровень* есть соотношение индивидуальных (природных) и личностных параметров (темперамента, интеллекта, характера, мотивации, интересов, ценностных ориентации) людей. Особое значение в межличност-

ном взаимодействии имеют возрастные и половые различия партнеров.

Второй (верхний) уровень однородности-разнородности (степени подобия-контраста участников межличностного взаимодействия) есть соотношение (сходство-различие) мнений в группе, отношений (в том числе симпатий-антипатий) к себе, партнерам или другим людям и к предметному миру (в том числе к совместной деятельности). Второй уровень подразделяется на подуровни: первичный (или исходный) и вторичный (или результативный). Первичный подуровень есть исходное, данное до межличностного взаимодействия соотношение мнений (о мире предметов и себе подобных). Второй подуровень есть соотношение (сходство-различие) мнений и отношений как следствие межличностного взаимодействия, обмена мыслями и чувствами между участниками совместной деятельности.

Большую роль во взаимодействии на его начальном этапе играет и эффект конгруэнции, т.е. подтверждение взаимных ролевых ожиданий, единый резонансный ритм, созвучность переживаний участников контакта.

Конгруэнция предполагает минимум рассогласований в узловых моментах линий поведения участников контакта, следствием чего является снятие напряжения, возникновение доверия и симпатии на подсознательном уровне.

Конгруэнция усиливается вызванными у партнера ощущением соучастия, интересом, поисковой взаимной активностью на основе его потребностей и жизненного опыта. Конгруэнция может появиться с первых минут контакта между ранее неизвестными партнерами, а может не возникнуть вообще. Наличие конгруэнции говорит о повышении вероятности того, что взаимодействие будет продолжено. В этом смысле стремиться достигнуть конгруэнции следует с первых минут контакта.

К основным факторам достижения конгруэнции обычно относятся:

- а) переживание сопринадлежности, которое возникает в случаях:
 - когда цели субъектов взаимодействия связаны между собой;
 - когда существует основа для межличностного сближения;
 - принадлежности субъектов к одной социальной группе;
- б) эмпатия, которая легче реализуется:
 - при установлении эмоционального контакта;

- при сходстве поведенческих и эмоциональных реакций партнеров;
- при наличии одинаковых чувств к какому-то предмету;
- когда привлекается внимание к чувствам партнеров (например, они просто описываются);
- в) идентификация, которая усиливается:
 - при живости, разнообразии поведенческих проявлений взаимодействующих сторон;
 - когда человек видит в другом черты своего характера;
 - когда партнеры как бы меняются местами и ведут обсуждение с позиций друг друга;
 - при ссылаках на прежние случаи;
 - при общности мыслей, интересов, социальных ролей и позиций.

В результате конгруэнции и действенных первичных контактов устанавливается *обратная связь между людьми*, представляющая собой процесс взаимонаправленных ответных действий, который служит поддержанию последующего взаимодействия и в ходе которого осуществляется также намеренное или ненамеренное сообщение другому лицу того, как его поведение и действия (или их последствия) восприняты или пережиты.

Можно выделить три основные функции обратной связи. Она выступает обычно: 1) регулятором поведения и действий человека; 2) регулятором межличностных отношений; 3) источником самопознания.

Обратная связь бывает разных видов, и каждый ее вариант соответствует той или иной специфике взаимодействия людей и установления между ними устойчивых отношений. Обратная связь может быть: а) вербальной (передаваемой в виде речевого сообщения); б) невербальной, т.е. осуществляемой посредством мимики, позы, интонации голоса и т.д.; в) выраженной в форме действия, ориентированного на проявление, показ другому человеку понимания, одобрения и выраженного в совместной активности. Обратная связь может быть непосредственной и отсроченной во времени. Она может быть ярко, эмоционально окрашена и передаваться как некое переживание, а может быть с минимальным переживанием эмоций и ответных поведенческих реакций (Соловьева О.В., 1992). В разных вариантах совместной деятельности уместны свои виды

обратной связи. Неумение использовать обратную связь существенно затрудняет взаимодействие людей, снижая его эффективность. Благодаря обратной связи в ходе взаимодействия люди уподобляются друг другу, приводят свое состояние, эмоции, поступки и действия в соответствие с разворачивающимся процессом взаимоотношений.

Сложившаяся психологическая общность партнеров укрепляет их контакты, приводит к развитию взаимосвязей между ними, способствует преобразованию их личных отношений и действий в совместные. Установки, потребности, интересы, отношения в целом, выступая как мотивы, определяют перспективные направления взаимодействия партнеров, в то время как его тактика регулируется еще и взаимным пониманием личностных особенностей людей, их образами-представлениями друг о друге, о себе, задачах совместной активности.

При этом регуляция взаимодействия и взаимоотношений людей осуществляется не одним, а целой группой образов. Помимо образов-представлений партнеров друг о друге, в систему психологических регуляторов совместной деятельности входят образы-представления о себе (я-концепция), представления партнеров о впечатлении, произведенном ими друг на друга, идеальный образ общественной роли, которую выполняют партнеры, взгляды на возможные результаты совместной деятельности. Эти образы-представления вместе не всегда четко осознаются людьми в процессе взаимодействия. Они чаще выступают как неосознанные впечатления и не находят выхода в понятийную сферу мышления субъектов совместной деятельности. Вместе с тем психологическое содержание, заключенное в установках, мотивах, потребностях, интересах, отношениях, проявляется посредством волевых действий в различных формах направленного на партнера поведения.

Развитие взаимодействия. На *среднем этапе* (уровне) взаимодействия людей, который получил название продуктивной совместной деятельности, постепенно развивающееся активное сотрудничество находит все большее выражение в эффективном решении проблемы соединения взаимных усилий партнеров.

Обычно различают три формы, или модели, организации совместной деятельности: 1) каждый участник делает свою

часть общей работы независимо от другого; 2) общая задача выполняется последовательно каждым участником; 3) имеет место одновременное взаимодействие каждого участника со всеми остальными. Их реальное существование зависит от условий деятельности, ее целей и содержания. Общие устремления людей вместе с тем могут привести к столкновениям в процессе согласования позиций. В результате люди вступают в отношения «согласия-несогласия» друг с другом. В случае согласия происходит вовлечение партнеров в совместную деятельность. При этом осуществляется распределение ролей и функций между участниками взаимодействия. Эти отношения вызывают особую направленность волевых усилий у субъектов взаимодействия. Оно связано либо с уступкой, либо с завоеванием определенных позиций. Поэтому от партнеров требуются проявления взаимной терпимости, собранности, настойчивости, психологической подвижности и других волевых качеств личности, опирающихся на интеллект и высокий уровень сознания и самосознания личности.

Вместе с тем в это время взаимодействие людей активно сопровождается или опосредуется проявлением сложных социально-психологических феноменов, получивших название *совместимости-несовместимости* (или *срабатываемости-не-срабатываемости*). Как межличностные отношения и общение являются специфическими формами взаимодействия, так совместимость и срабатываемость должны считаться его особыми составляющими элементами (Обозов Н.Н., 1980). Межличностные отношения в группе и совместимость (физиологическая и психологическая) ее членов порождают еще одно важнейшее социально-психологическое явление, которое принято называть «психологическим климатом».

Различают несколько видов совместимости. *Психофизиологическая* совместимость основывается на взаимодействии особенностей темперамента, потребностей индивидов. *Психологическая* совместимость предполагает взаимодействие характеров, интеллектов, мотивов поведения. *Социально-психологическая* совместимость предусматривает согласование социальных ролей, интересов, ценностных ориентации участников. Наконец, *социально-идеологическая* совместимость основана на общности идеологических ценностей, на сходстве социальных установок (по интенсивности и направленности) относительно-

но возможных фактов действительности, связанных с реализацией этнических, классовых и конфессиональных интересов. Между этими видами совместимости нет четких границ, тогда как крайние уровни совместимости, например физиологический, социально-психологический и социально-идеологический климат, имеют очевидные различия (Обозов Н.Н., 1980).

В совместной деятельности заметно активизируется контроль со стороны самих участников (самоконтроль, самопроверка, взаимный контроль, взаимная проверка), что оказывает влияние на исполнительскую часть деятельности, в том числе на скорость и точность индивидуальных и совместных действий.

В то же время следует помнить: двигателем взаимодействия и совместной деятельности выступает прежде всего именно мотивация его участников. Существует несколько видов социальных мотивов взаимодействия (т.е. мотивов, по которым человек вступает во взаимодействие с другими людьми):

- 1) максимизации общего выигрыша (кооперация);
- 2) максимизации собственного выигрыша (индивидуализм);
- 3) максимизации относительного выигрыша (конкуренция);
- 4) максимизации выигрыша другого (альтруизм);
- 5) минимизации выигрыша другого (агрессия);
- 6) минимизации различий в выигрышах (равенство) (Битянова М.Р., 2001).

В рамки этой схемы могут быть в общем виде помещены и все возможные побуждения, детерминирующие социальное взаимодействие людей: интерес к определенной деятельности и конкретным людям, средства общения, результаты сотрудничества, характер отношений между партнерами и т.д. Однако наиболее значимыми для понимания взаимодействия являются именно указанные выше.

Осуществляемый участниками совместной деятельности взаимный контроль друг за другом может привести к пересмотру индивидуальных мотивов деятельности, если имеют место значительные различия по их направленности и уровню, в результате чего индивидуальные мотивы людей начинают координироваться.

В ходе этого процесса происходит постоянное согласование мыслей, чувств, отношений партнеров по совместной жизнедеятельности. Оно облекается в различные формы влияния людей друг на друга. Одни из них побуждают партнера

ψ

к действиям (приказ, просьба, предложение), другие санкционируют действия партнеров (согласие или отказ), третьи вызывают на дискуссию (вопрос, рассуждение). Сама же дискуссия может происходить в форме освещения, беседы, диспута, конференции, семинара и целого ряда других видов межличностных контактов.

Однако выбор форм воздействия чаще продиктован функционально-ролевыми взаимосвязями партнеров в совместной работе. Например, контрольная функция руководителя побуждает его к более частому использованию приказов, просьб и санкционирующих ответов, в то время как педагогическая функция того же руководителя требует более частого использования дискуссионных форм взаимодействия. Таким образом реализуется процесс взаимовлияния партнеров по взаимодействию. Посредством него люди «обрабатывают» друг друга, стремясь к изменению и преобразованию психических состояний, установок и в конечном счете поведения и психологических качеств партнеров по совместной деятельности.

Взаимовлияние как изменение мнений и оценок может быть ситуативным, когда этого требуют обстоятельства. В результате повторяющихся изменений мнений и оценок происходит формирование устойчивых оценок и мнений, сближение которых приводит к поведенческому, эмоциональному и когнитивному единству участников взаимодействия. Это в свою очередь приводит к сближению интересов и ценностных ориентации, интеллектуальных и характерологических особенностей партнеров.

Регуляторами взаимовлияний людей друг на друга являются механизмы внушения, конформности и убеждения, когда под действием мнений, отношений одного партнера изменяются мнения, отношения другого партнера. Они формируются на базе более глубокого свойства живых, систем — подражания. В отличие от последнего внушение, конформность и убеждение регулируют межличностные нормы мыслей и чувств.

Внушение — это такое влияние на других людей, которое они воспринимают неосознанно.

Конформность — в отличие от внушения представляет собой явление сознательного изменения мнений, оценок. Ситуативно и сознательно конформность позволяет поддерживать и согласовывать представления (нормы) по поводу происходящих событий в жизни и деятельно-

сти людей. Разумеется, события имеют различную степень значимости для тех, кто вынужден их оценивать. *Убеждение* же — это процесс длительного воздействия на другого человека, в ходе которого он сознательно усваивает нормы и правила поведения партнеров по взаимодействию. Сближение или изменение взаимных точек зрения и мнений затрагивает все сферы и уровни взаимодействующих людей. В условиях решения конкретных текущих задач жизни и деятельности, и особенно общения, их конвергенция-дивергенция представляет собой своеобразный регулятор межличностного взаимодействия. Если сближение оценок и мнений формирует единый «язык», групповые нормы отношений, поведения и деятельности, то их расхождение выступает в качестве движущей силы развития межличностных отношений и групп. Межличностные взаимовлияния зависят от степени *определенности-неопределенности* (очевидности-неочевидности) фактов, событий, явлений, по которым принимаются те или иные решения. Исследователями обнаружена следующая зависимость: при высокой определенности (очевидности) задачи вероятность изменения оценок и мнений меньшая, адекватность же их решения более высокая. При высокой неопределенности (неочевидности) задачи вероятность изменений оценок и мнений большая, адекватность же их решения менее высокая. Данную зависимость можно назвать законом «социально-психологической целесообразности», которая в целом указывает на то, что в условиях обсуждения мнений, оценок возрастает их адекватность реальному положению дел.

Высший уровень взаимодействия. *Заключительным этапом* (высшим уровнем) взаимодействия всегда выступает исключительно эффективная совместная деятельность людей, сопровождающаяся взаимопониманием. Взаимопонимание людей — это такой уровень их взаимодействия, при котором они осознают содержание и структуру настоящего и возможного очередного действия партнера, а также взаимно содействуют Достижению единой цели. Для взаимопонимания недостаточно совместной деятельности, нужно взаимосодействие. Оно исключает свой антипод — взаимопротиводействие, с появлением которого возникают недопонимание, а потом и непонимание человека человеком. В то же самое время взаимное непонимание — одна из существенных предпосылок распада

взаимодействия людей или причина самых разнообразных межличностных затруднений, конфликтов и т.д.

Существенной характеристикой взаимопонимания всегда выступает его *адекватность*. Она зависит от целого ряда факторов: от типа отношений между партнерами (отношений знакомства и приятельства, дружеских, любовных и супружеских отношений), товарищеских (деловых по сути отношений), от знака или валентности отношений (симпатий, антипатий, индифферентных отношений); от степени возможной объективации, проявляемости свойств личности в поведении и деятельности людей (общительность, например, легче всего наблюдается в процессе взаимодействия общения). Важное значение в адекватности, как точности, глубине и широте восприятия и интерпретации, имеют мнение, оценка других более или менее значимых людей, групп, авторитетных лиц.

Для правильного анализа взаимопонимания можно соотнести два фактора — социометрический статус и степень подобия по нему. При этом выясняется следующее: устойчиво взаимодействуют (дружат) друг с другом лица, имеющие разные социально-психологические статусы в коллективе; отвергают друг друга, т.е. испытывают межличностное неприятие, те лица, которые сходны по статусу и он у них недостаточно высок (значимые различия).

Исследования показывают, что в парах взаимоотвергающих друг друга людей чаще всего встречаются сочетания «холерик—холерик», «сангвиник—сангвиник» и «флегматик—сангвиник». Не было ни одного случая взаимных отрицаний в паре типа «флегматик—флегматик». В дружеских парах нет ни одного случая сочетаний «холерик—холерик», «сангвиник-сангвиник», а в парах взаимоотвергающих друг друга людей таких сочетаний большинство.

Более широкий диапазон сочетаний с другими типами темперамента имеют меланхолики, которые устойчиво сохраняют межличностную привлекательность к себе подобным, с флегматиками и сангвиниками. Сочетание же меланхолика с холериком встречается только один раз: холерики в силу своей раздражительности, «безудержности» плохо уживаются (несовместимы) с меланхоликами и другими холериками, а меланхолики лучше совместимы с флегматиками и сангвиниками (Обозов Н.Н., 1989).

Таким образом, взаимодействие — сложный многоэтапный и многогранный процесс, в ходе которого осуществляются общение, восприятие, взаимоотношения, взаимовлияние и взаимопонимание людей.

Лекция 6. Разновидности взаимодействия

Взаимодействие, как уже подчеркивалось, многообразно. Показателем этого является и его типология.

Обычно выделяют несколько *способов взаимодействия*. Наиболее распространено дихотомическое деление: кооперация и конкуренция (согласие и конфликт, приспособление и оппозиция). В этом случае как само содержание взаимодействия (сотрудничество или соперничество), так и степень выраженности этого взаимодействия (успешное или менее успешное сотрудничество) определяют характер межличностных отношений между людьми. В процессе взаимодействия проявляются следующие *ведущие стратегии поведения во взаимодействии*.

1. Сотрудничество, направленное на полное удовлетворение участниками взаимодействия своих потребностей (реализуется мотив либо кооперации либо конкуренции).
2. Противодействие, предполагающее ориентацию на свои цели без учета целей партнеров по общению (индивидуализм).
3. Компромисс, реализующийся в частном достижении целей партнеров ради условного равенства.
4. Уступчивость, предполагающая принесение в жертву собственных интересов ради достижения целей партнера (альтруизм).
5. Избегание, которое представляет собой уход от контакта, потерю собственных целей для исключения выигрыша другого.

В основу деления на типы могут быть положены намерения и действия людей, которые отражают понимание ими ситуации общения. Тогда выделяют *три типа взаимодействия*: дополнительное, пересекающееся и скрытое. *Дополнительным* называется такое взаимодействие, при котором партнеры адекватно воспринимают позицию друг друга. *Пересекающееся* — взаимодействие, в процессе которого партнеры, с одной стороны, демонстрируют неадекватность понимания позиций и действий другого участника взаимодействия, а с другой —

ярко проявляют собственные намерения и действия. *Скрытое взаимодействие* включает в себя одновременно два уровня: явный, выраженный словесно, и скрытый, подразумеваемый. Оно предполагает либо глубокое знание партнера, либо большую чувствительность к невербальным средствам общения — тону голоса, интонации, мимике и жестам, поскольку именно они передают скрытое содержание.

Взаимодействие всегда присутствует в виде двух компонентов: содержания и стиля. *Содержание* определяет, вокруг чего или по поводу чего разворачивается то или иное взаимодействие. *Стиль* указывает на то, как человек взаимодействует с окружающими.

Можно говорить о продуктивном и непродуктивном стилях взаимодействия. *Продуктивный стиль* представляет собой плодотворный способ контакта партнеров, способствующий установлению и продлению отношений взаимного доверия, раскрытию личностных потенциалов и достижению эффективных результатов в совместной деятельности. Известно, что такой стиль взаимодействия не существует между людьми изначально, а устанавливается. При этом достаточно часто участники взаимодействия из-за личностных особенностей не могут приспособиться друг к другу, прийти к согласию, преодолеть барьеры, установить доверительные отношения. В других случаях, исчерпав доступные им ресурсы адаптации, добившись некоторого равновесия и доверия на первых этапах развития взаимодействия, люди не могут сохранять эффективных взаимоотношений. В обоих случаях говорят о *непродуктивном стиле* взаимодействия — неплодотворном способе контакта партнеров, блокирующем реализацию личностных потенциалов и достижение оптимальных результатов совместной деятельности.

Под непродуктивностью стиля взаимодействия обычно понимается конкретное воплощение в ситуации взаимодействия неблагоприятного состояния существующей системы отношений, которое воспринимается и осознается таковым по крайней мере одним из участников взаимодействия. Реальным проявлением непродуктивности стиля взаимодействия становится ситуация, воспринимаемая человеком как «конфликтная», «тупиковая», а также переживаемые при этом тревога, напряженность, негативные взаимоотношения и эмоции. При этом люди реагируют на проблемную ситуацию во взаимодействии

по-разному: одни решают ее самостоятельно, другие нуждаются в опоре и психологической помощи.

Обычно выделяют пять основных *критериев*, позволяющих правильно понять стиль взаимодействия.

1. Характер активности в позиции партнеров (в продуктивном стиле — «рядом с партнером», т.е. активная позиция обоих партнеров как соучастников деятельности, в непродуктивном — «над партнером», т.е. активная позиция ведущего партнера и дополняющая ее пассивная позиция подчинения ведомого).
2. Характер выдвигаемых целей (в продуктивном стиле — партнеры совместно разрабатывают как близкие, так и дальние цели; в непродуктивном — доминирующий партнер выдвигает только близкие цели, не обсуждая их с партнером).
3. Характер ответственности (в продуктивном стиле за результаты деятельности ответственны все участники взаимодействия; в непродуктивном — вся ответственность отнесена к доминирующему партнеру).
4. Характер отношений, возникающих между партнерами (в продуктивном стиле — доброжелательность и доверие; в непродуктивном — агрессия, обида, раздражение).
5. Характер функционирования механизма идентификации и обособления в продуктивном стиле; крайние формы идентификации и отчуждения в непродуктивном.

Вопросы для повторения

1. В чем заключается взаимодействие и каковы формы его проявления?
2. Какова динамика взаимодействия?
3. Что такое обратная связь во взаимодействии?
4. Какие ведущие стратегии поведения во взаимодействии вы знаете?

Задания для самостоятельной работы

1. Попробуйте описать свои чувства и переживания на всех этапах вашего знакомства и взаимодействия с каким-то новым человеком.
2. Попробуйте зафиксировать, чем отличаются ваши собственные варианты взаимодействия от подобных у других людей.

Структурно-логические схемы

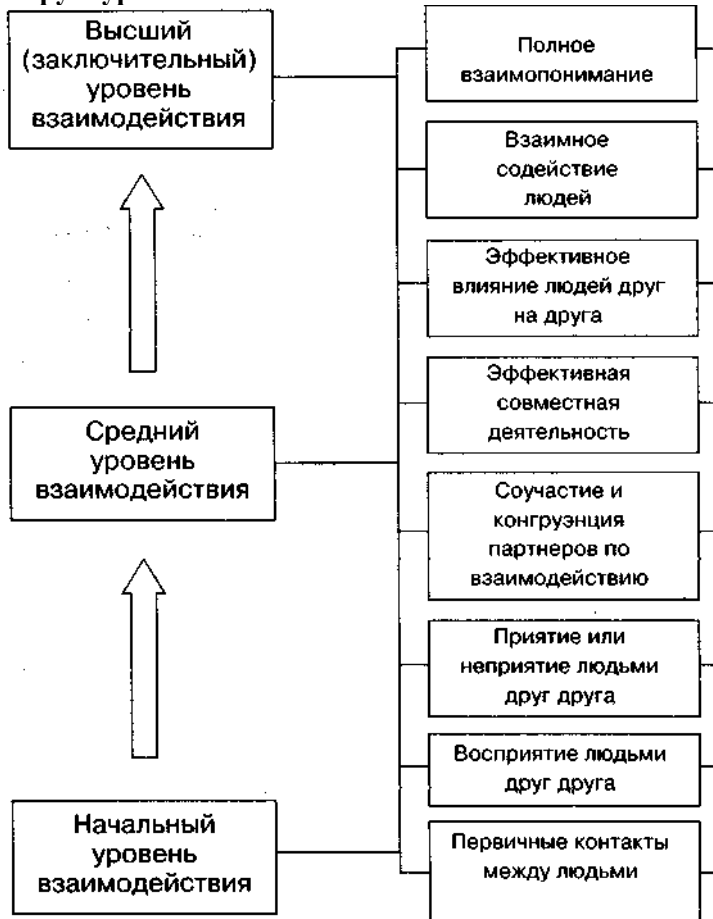


Схема 1. Динамика развития взаимодействия

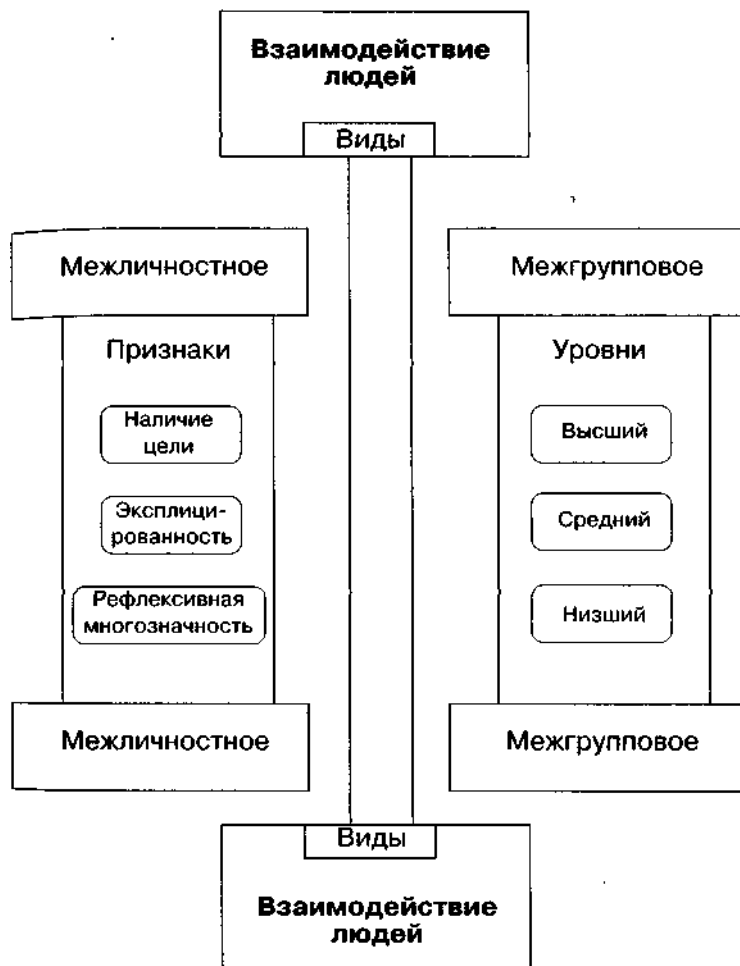


Схема 2. Общая характеристика взаимодействия людей

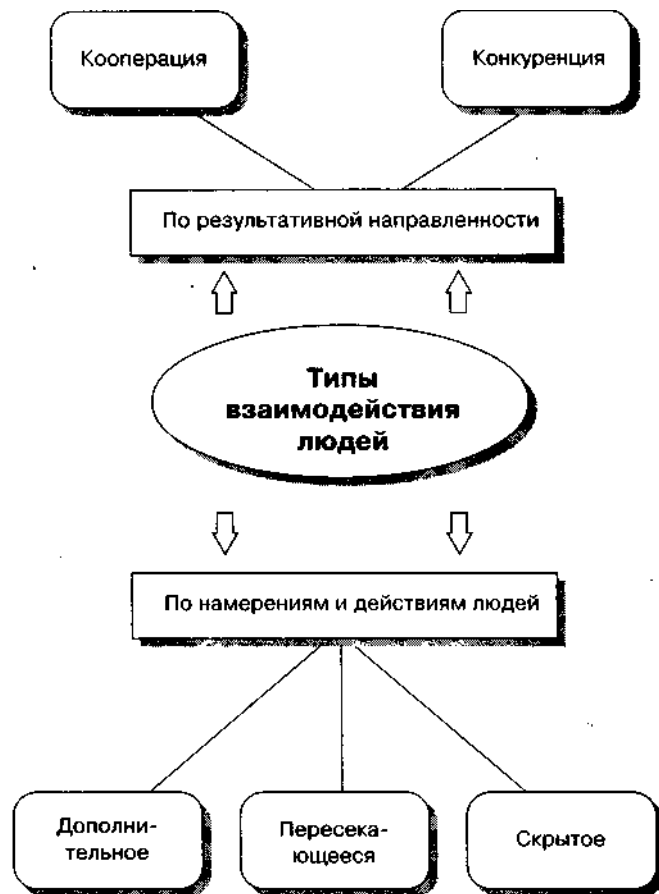


Схема 3. Типы взаимодействия людей

ТвМЭО I iii 1>4»41» 1»||>144|||1||| пппппппппп I iii-mi ши-I>i igiiiiiii iii-иш-I-im

ПСИХОЛОГИЯ**ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ЛЮДЕЙ**

^>»_... .in 111111 iim» 11 »■—«ill— iMiPinwi» ■ wtwmwmi i—iw i ini i w u i—»immi n» i—nnw—i

Лекция 7. Сущность взаимоотношений

Общая характеристика понятия «отношение». В любом акте взаимодействия людей всегда присутствует их отношение друг к другу. Последнее следует рассматривать как социализированную связь внутреннего и внешнего содержания психики человека, результат его взаимодействия с окружающей действительностью и с другими людьми, ее представляющими. Начав формироваться и развиваться, отношения во многом зависят от целого ряда факторов — от самих индивидов, от условий окружающей действительности и социального строя, от последующей трансформации контактов и результатов совместной деятельности — и имеют свою динамику.

Понятие «отношение» может иметь два значения — широкое и узкое. В первом случае оно относится к общественным отношениям, о которых уже говорилось. Через них определяется система потребностей, мотивов, влечений человека в социальной среде. В этом случае отношение выступает индикатором и средством выражения, объективизации всех социальных действий человека. Например, вы являетесь представителем какого-то социального класса. К вам и относятся первоначально в соответствии с тем положением, которое занимает этот класс в обществе.

Понятие же «отношение» в узком смысле выступает базовой категорией психологической науки, подразумевая, что оно находит конкретное воплощение в любых контактах, взаимодействиях человека с человеком, материальными и идеальными вещами и явлениями. В этом случае отношение как бы эмоционально окрашивает любые связи индивида с внешним миром и другими людьми. Даже безразличие к кому-либо, чему-либо является отношением.

Понимание категории «отношения» в узком смысле подразумевает доминирующее значение, например, категорий «экономические отношения», «общественные отношения». Вмес-

1

те с тем при анализе реальной жизни и деятельности отдельного индивида, вступающего в контакт с другими людьми, зачастую приходится абстрагироваться от более широкого понятия, принимая во внимание только более узкое значение.

Классификация психологических отношений. Категория отношения может рассматриваться и как предрасположенность к определенному взаимодействию, и как реально действующая связь в рамках «субъект—объект», «субъект—субъект» (Обозов Н.Н., 1980). В первом случае понятие «отношение» сливается с понятием установки как готовности к определенной активности, возникновение которой зависит от наличия следующих условий: от потребности, актуально проявляющейся у человека, и от объективной ситуации удовлетворения этой потребности. Готовность в этом случае понимается только как возможность раскрытия связи. Отношения же человека представляют собой целостную систему индивидуальных, избирательных, сознательных связей личности с различными сторонами объективной действительности. Эта система вытекает из всей истории развития человека, она выражает его личностный опыт и внутренне определяет его действия и переживания.

Во втором случае отношения в рамках «субъект—объект» и «субъект—субъект» не являются идентичными. Так, общими характеристиками для одной и другой связи выступает, например, активность (или выраженность) отношения, модальность (положительная, отрицательная, нейтральная), широта, устойчивость и т.д. Вместе с тем существенным различием отношений в рамках субъект—объектной и субъект—субъектной связи являются *взаимность* и *однаправленность* отношений. *Субъект-объектные* (однаправленные) *отношения* — это все отношения личности к действительности и к другим людям, исключая отношения между ними и самоотношение. В свою очередь *субъект—субъектные* (взаимонаправленные) *отношения* включают в себя не только отношения человека к другому человеку, но и отношение к самому себе под влиянием социального окружения, т.е. самоотношение.

Только при условии наличия взаимности отношений возможно образование «совокупного фонда» общего и нового межсубъектного образования (мыслей, чувств, действий). Когда трудно сказать, где свое, а где чужое, и то и другое стано-

тся нашим. Субъект—субъектные отношения характеризуется как постоянной взаимностью, так и изменчивостью, что обуславливается активностью не только одной из сторон, как то имеет место при субъект—объектных отношениях, где устойчивость больше зависит от субъекта, чем от объекта.

Таким образом, психологические отношения обнаруживаются как в рамках субъект—объектных, так и субъект—субъектных отношений. Межличностные отношения — всегда субъект-субъектные связи. В этом смысле психологические отношения выступают родовым понятием по отношению к видовому — «межличностным отношениям».

Отношения можно разделить на ситуативные и устойчивые. Последний вид отношений близок к такому психологическому феномену, как привязанность, которая выступает устойчивым отношением, характеризующимся зависимостью от чего-либо и кого-либо. Привязанность может быть к вещам, природе, людям, ко всему, с чем так или иначе связан человек. Привязанность как система отношений стабилизирует положение личности, индивидуальности. Негативной стороной является инертность связей и отношений, а следовательно, и развития личности, ее индивидуальности.

Особенности межличностных отношений. *Межличностные отношения* (синоним — взаимоотношения) людей — это субъективные связи, возникающие в результате их фактического взаимодействия и сопровождаемые уже различными эмоциональными и другими переживаниями (симпатиями и антипатиями) индивидов, в них участвующих. Они формируются не только в процессе прямого взаимодействия и совместной деятельности людей, влияя на их ход и результаты, но и через личностное отношение к труду, другим индивидам, самому себе. Межличностные отношения реализуются через проявление оценочных суждений, эмоциональных переживаний и конкретного поведения. Оценочный компонент межличностных отношений предполагает определение человеком того, что ему нравится или не нравится во взаимодействии с другими людьми. Эмоциональные переживания порождают определенный настрой психики партнеров по взаимоотношениям. А их поведение отражает или определяет дальнейшие перспективы Продолжения или прекращения сотрудничества.

К главным параметрам, задающим содержание межличностных отношений, как правило, относят:

- дистанцию между партнерами или степень их психологической близости (близкую, далекую);
- оценку отношений (позитивную, негативную, противоречивую, безразличную);
- позицию партнеров (доминирование, зависимость, равенство);
- степень знакомства (Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погорыша В.М., 2001).

Многое в проявлении взаимоотношений зависит от ролей, которые человек играет. Выделяют *социально-демографические роли*: муж, жена, дочь, сын, внук и т.д. Мужчина и женщина — это тоже социальные роли, биологически predetermined и предполагающие специфические способы поведения, закрепленные общественными нормами и обычаями. *Межличностные роли* связаны с межличностными отношениями, которые регулируются на эмоциональном уровне (лидер, обиженный, пренебрегаемый, кумир семьи, любимый и т.д.). Многие из них определяются индивидуальными особенностями человека.

Активные роли обуславливаются конкретной социальной ситуацией и исполняются в данный момент времени (например, учитель на уроке). *Латентные роли* не проявляются в актуальной ситуации, хотя субъект потенциально является носителем данной роли (учитель дома). Поскольку каждый человек, как правило, входит в разнообразные социальные группы, в которых он не может находиться одновременно, он имеет большое количество латентных социальных ролей.

Предписанные роли определяются возрастом, полом, национальностью, а *приобретенные* усваивают в процессе социализации.

Масштаб роли зависит от диапазона межличностных отношений. Чем больше диапазон, тем больше масштаб. Так, социальные роли супругов имеют очень большой масштаб, поскольку между мужем и женой устанавливается широчайший диапазон отношений.

Способ получения роли зависит от того, насколько неизбежной является данная роль для человека. Так, роли молодого человека, старика, мужчины, женщины автоматически опре-

дятся возрастом и полом человека и не требуют особых ИЛИЙ для их приобретения.

Каждая роль несет в себе определенные возможности *эмоционального проявления* ее субъекта.

Переживания, например, по поводу утраты близкого человека являются вполне естественными и оправданными. Однако существуют такие роли, которые предписывают эмоциональную сдержанность и контроль, как, например, работа следователя или хирурга.

формализация роли определяется спецификой межличностных отношений ее носителя. Одни роли предполагают установление только формальных отношений между людьми с жесткой регламентацией правил поведения; другие, напротив, — только неформальных; третьи могут сочетать в себе оба этих отношения.

Мотивация роли зависит от потребностей и мотивов человека. Разные роли обусловлены различными мотивами. Родители, заботясь о благе своего ребенка, руководствуются прежде всего чувством любви и заботы; руководитель трудится во имя дела и т.д.

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

Проблема межличностных отношений лежит на стыке интересов и взаимовлияния общей и социальной психологии. Взаимоотношения, не охватывая всех общественных отношений человека, являются наиболее близкими личности и задачам ее формирования. Неофициальность, личностная значимость, эмоциональная насыщенность и связь с интимными сторонами жизни, высокая вовлеченность создают основу для глубокого влияния межличностных взаимоотношений на личность.

Существует сложная *система зависимости* некоторых параметров межличностных отношений от характерологичес-

ких, мотивационных, интеллектуальных и нейродинамических особенностей личности. Так, устойчивые парные дружеские отношения и взаимодействия приводят к изменению некоторых личностных свойств партнеров, сделав их сходными по ряду параметров. Межличностная взаимная неприязнь, наоборот, сохраняет различия между партнерами по этим параметрам. Выявлено также влияние сходства-различия реальных личностных характеристик партнеров (ценностных ориентации, интересов, мотивации, характера, интеллекта, темперамента, нейродинамики) на образование и развитие парных дружеских отношений.

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

Еще одной более общей характеристикой межличностных отношений является их *привлекательность*. К составным элементам взаимной привлекательности-непривлекательности относятся: симпатия-антипатия и притяжение-отталкивание. Если симпатия-антипатия представляет собой переживаемое удовлетворение-неудовлетворение от реального или мысленного контакта с другим, то притяжение-отталкивание есть практическая составляющая этих переживаний.

Притяжение-отталкивание как одно из составляющих межличностной привлекательности в основном связано с потребностью человека быть вместе, рядом. Притяжение-отталкивание часто, но не всегда, определяется с переживанием симпатии-антипатии (эмоциональным компонентом межличностных отношений). Такое противоречие возникает часто при однонаправленных отношениях популярности какой-либо личности: «К ней почему-то тянет без видимого удовлетворения быть вместе и рядом».

Лекция 8. Виды взаимоотношений

Можно говорить о следующих видах межличностных отношений: отношениях знакомства, приятельских, товарищеских, дружеских, любовных, супружеских, родственных, деструктивных. Данная классификация основана на нескольких критериях: глубине отношений, избирательности в выборе партнеров, функции отношений (Обозов Н.Н., 1980).

Главный критерий — *мера, глубина вовлечения личности в отношения*. В структуре личности можно выделить несколько уровней проявления ее характеристик: общевидовые, социокультурные, психологические, индивидуальные. Общевидовые выражают социальный статус человека. Социокультурными можно считать национальность, профессию, образование, политическую и религиозную принадлежность и т.п. Психологическими характеристиками личности считаются ее интеллект, мотивация, характер, темперамент и т.п. К индивидуальным относится все личностно неповторимое, обусловленное своеобразием жизненного пути человека. Разные виды межличностных взаимоотношений предполагают включение в общение тех или иных уровней характеристик личности. Наибольшее включение личности, вплоть до индивидуальных характеристик, происходит в дружеских, супружеских отношениях. Отношения знакомства, приятельства ограничиваются включением во взаимодействие преимущественно видовых и социокультурных особенностей личности.

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

Третий критерий — *различие функций (целей, назначения) отношений*. Под функциями понимается круг задач, вопросов, которые решаются в межличностных отношениях. Функции отношений проявляются в различии их содержания, психологического смысла для партнеров. Дополнительными критериями для различения межличностных отношений можно считать также: *дистанцию между "артнерами", продолжительность и частоту контактов, участие*

ролевых клише в актах общения, нормы отношений, требования к условиям контакта.

Каждое межличностное отношение характеризуется определенной дистанцией между партнерами, предполагает ту или иную меру участия ролевых клише, предъявляет требования к частоте и длительности встреч. Общая закономерность такова: по мере углубления отношений (например, дружба, супружество в сравнении со знакомством) сокращается дистанция, увеличивается частота контактов, устраняются ролевые клише.

Отношения дружбы характеризуются очень высокой избирательностью, если они правильно оцениваются. Возможна переоценка отношений одним из партнеров, и на этой почве возникают недоразумения. Недооценка дружеских отношений может привести к их распаду.

Дружеские отношения принято разделять на инструментальные и эмоционально-исповедные. Единая профессия, род занятий, совпадение интересов, совместная или просто взаимосвязанная работа, учеба скорее приведут к образованию *инструментальной дружбы*. Инструментальная дружба основана на взаимной помощи в тех или иных жизненных обстоятельствах. Эти отношения близки к товарищеским, но отличаются от них тем, что цели дружеских инструментальных отношений могут не выходить за пределы личной выгоды каждого из партнеров.

Эмоционально-исповедные дружеские отношения строятся при условии взаимной симпатии, эмоциональной привязанности и доверчивости. Они характеризуются:

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

Для понимания существа дружбы-товарищества необходимо знать их антипод — вражду. Для некоторых видов меж-

личностных отношений в реальной жизни можно обнаружить такие противоположности: дружба-вражда, товарищество-соперничество, родные-чужие. Однако некоторые виды взаимоотношений не имеют антиподов, и их негативные формы неспецифичны. Так, нельзя найти реальное противопоставление отношениям знакомства, супружества. Разрыв таких отношений выражается в полном исчезновении отношения, переходе в другой вид (знакомство в приятельство) или превращении в негативную форму другого вида отношений (вражда, соперничество).

Полнота анализа межличностных отношений требует исследования их негативных форм.

Негативная форма дружеских взаимоотношений — вражда. Она предполагает негативные эмоциональные установки по отношению к партнеру: ненависть, антипатию, неприятие.

Отношения вражды проявляются в отсутствии доверия, скупости в контактах и передаче информации партнеру: нарушение его планов, препятствие в деятельности, намеренное занижение его самооценки, статуса, намеренная дезориентация сознания и самосознания партнера. В целом отношения вражды проявляются во всевозможных попытках дестабилизации, разрушения, нивелировки личности партнера и его жизнедеятельности.

Следует отметить, что отношения вражды, как и дружбы, возникают при условии взаимного отношения друг к другу равных партнеров. В случае превосходства одного из них или при односторонней неприязни не отмечается типично враждебного поведения, стремления нанести партнеру ощутимый вред.

Основная функция деструктивных отношений — культивирование, поддержание, удовлетворение аномальных потребностей и личностных черт (стяжательство, агрессия, хулиганство и пр.). Этой функцией обусловлено и число входящих в группировку лиц. Обычно оно невелико, не превышает размеров малой группы. Численность группировки зависит от возможностей удовлетворения аномальных потребностей. Взаимная заинтересованность в удовлетворении аномальных потребностей сужает взаимодействие членов группировки рамками взаимодействия, сотрудничества в удовлетворении данной потребности. Как правило, в контакт вовлечена не вся структура личности, а лишь те ее стороны, которые связаны с аномальными потребностями.

Социальная психология

Проявление данного вида отношений — взаимное участие, помощь в удовлетворении аномальных потребностей при поиске объектов потребности, взаимная стимуляция потребности. Членство в группировке, время ее существования, характер взаимоотношений всецело обусловлены возможностями и желанием удовлетворить общую для данных партнеров потребность. Каждое из описанных взаимоотношений людей отличается собственными функциями, глубиной вовлечения личности, критерием выбора партнеров, содержания отношений, их проявлением. Это дает основание считать их самостоятельными видами межличностных отношений.

Вопросы для повторения

1. Как понимается «отношение» в психологической науке?
2. В чем разница между «субъект-объектными» и «субъект-субъектными» отношениями?
3. Что определяет содержание межличностных отношений?
4. Какие виды взаимоотношений вам известны?

Задания для самостоятельной работы

1. Осмыслите соотношение психологических и экономических отношений людей.
2. Изучите роль и специфику проявления всех видов взаимоотношений людей в их повседневной жизни и деятельности.
3. Исследуйте, каким взаимоотношениям вы обычно отдаете предпочтение в повседневной жизни и деятельности.
4. Опишите иерархию взаимоотношений в вашей семье.

Структурно-логические схемы

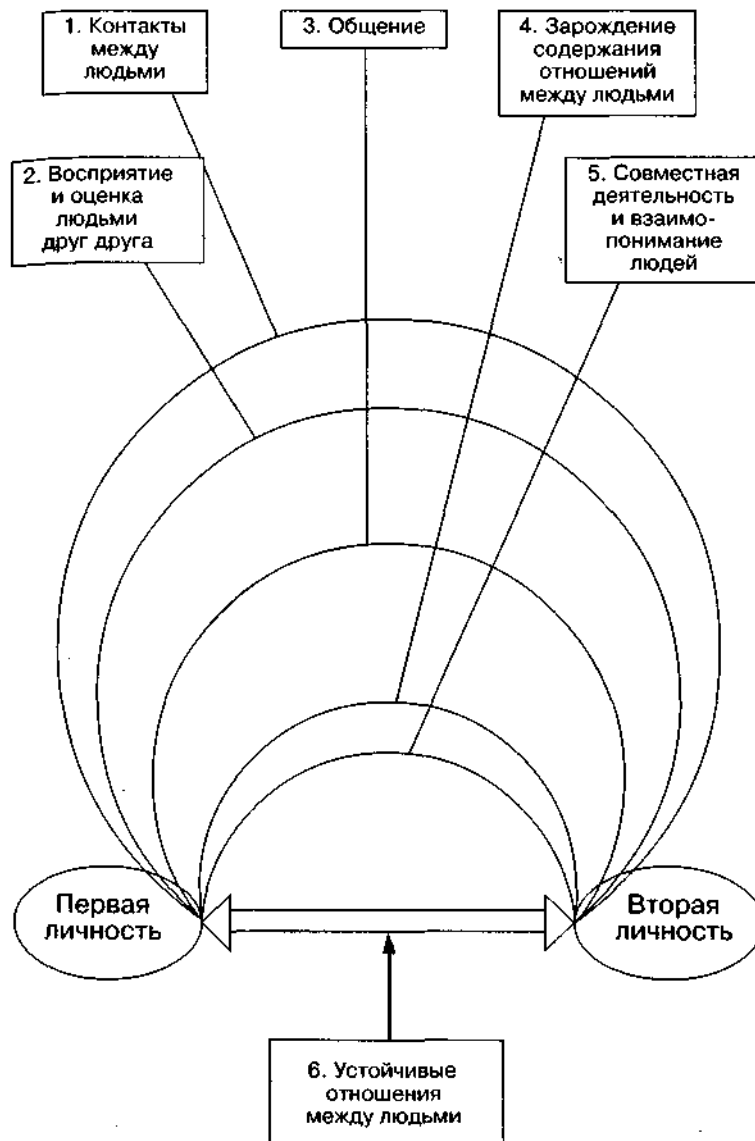


Схема 1. Возникновение отношений между людьми

3*

1



Схема 2. Понятие отношений в психологической науке

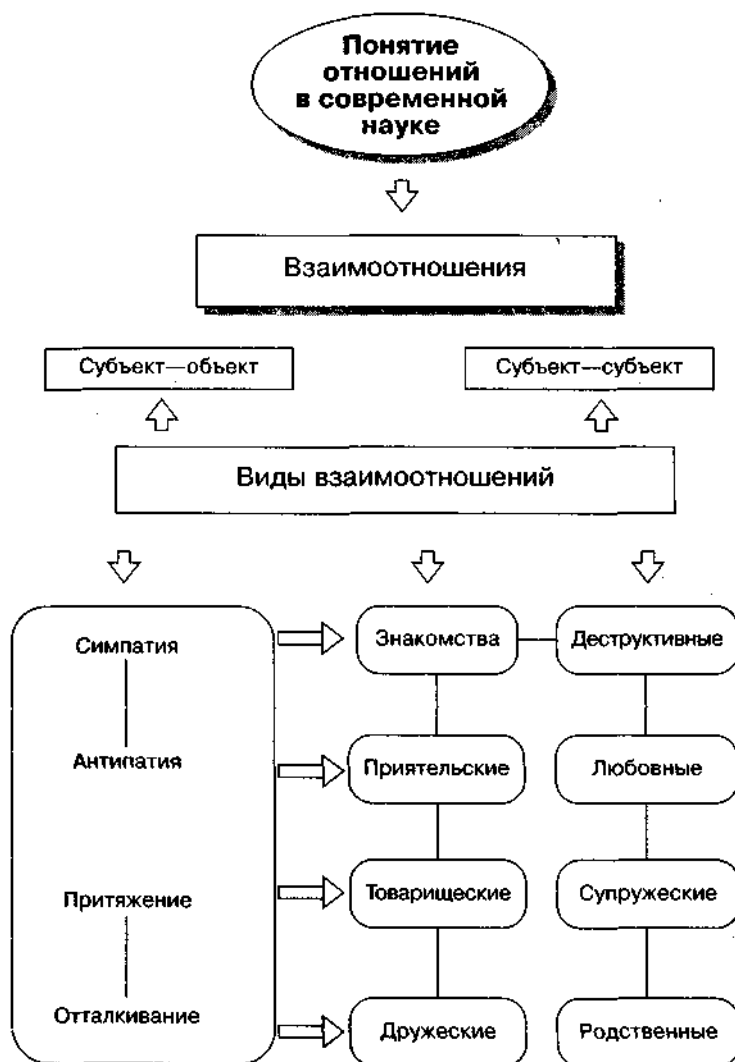


Схема 3. Сущность взаимоотношений

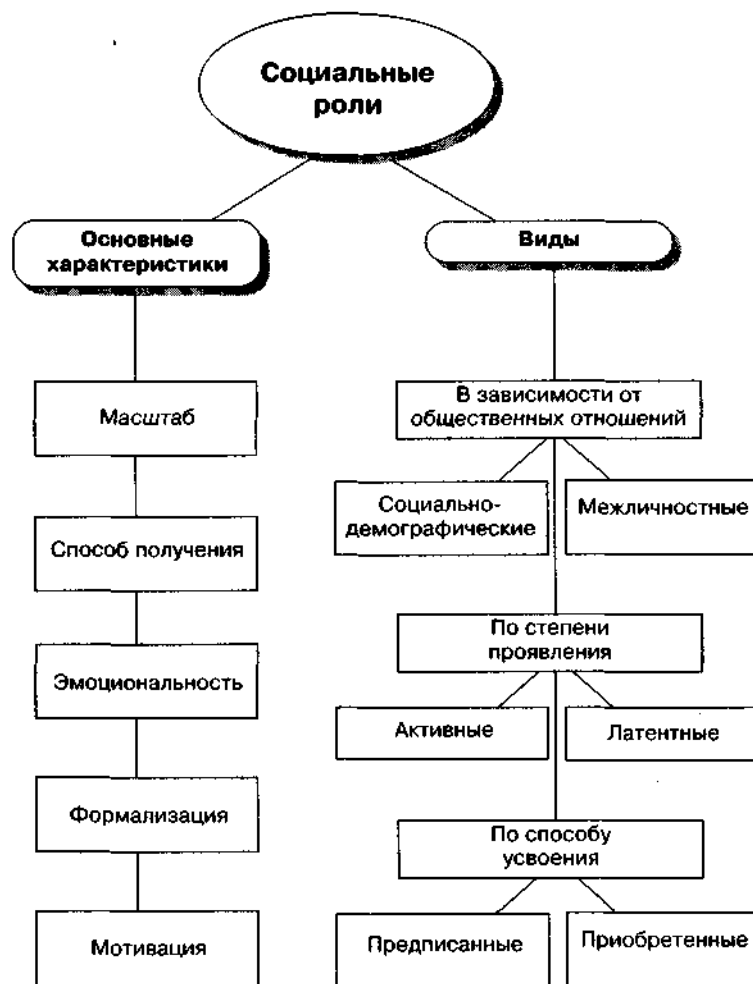


Схема 4. Общая характеристика социальных ролей

*00Щ.....'.....няянииния^иияииииииииииииииииии*пиинии-ии-ии-иин*

Общая характеристика общения. Если отношения определяются через понятие «связи», то общение понимают как процесс взаимодействия человека с человеком, осуществляемый с помощью средств речевого и неречевого воздействия и преследующий цель достижения изменений в познавательной, мотивационной, эмоциональной и поведенческой сферах участвующих в общении лиц. В ходе общения его участники обмениваются не только своими физическими действиями или продуктами, результатами труда, но и мыслями, намерениями, идеями, переживаниями и т.д.

Каждая общность людей располагает своими средствами воздействия, которые используются в разнообразных формах коллективной жизни. В них концентрируется социально-психологическое содержание образа жизни. Все это проявляется^в обычаях, традициях, обрядах, ритуалах, праздниках, танцах, песнях, сказаниях, мифах, в изобразительном, театральном и Музыкальном искусстве, в художественной литературе, кино, Радио и телевидении. Эти своеобразные массовые формы общения обладают мощным потенциалом взаимовлияния людей. В истории человечества они всегда служили средствами воспитания, включения человека через общение в духовную атмосферу жизни.

Человек как существо социальное находится в центре влияния всей совокупности проявлений и форм общения. Однако увлечение при этом лишь инструментальной стороной общения может нивелировать духовную сущность людей и привести к упрощенной трактовке общения как информационно-коммуникативной деятельности. В этом случае проблема человека уходит на задний план и потом редко возвращается на должное место либо решается по непродуктивным сценариям. С другой стороны, и упрощенная трактовка общения как информационно-коммуникативной деятельности, которая порой встречается у отечественных и зарубежных психологов, недопустима.

Поэтому при неизбежном научно-аналитическом расчленении общения на коммуникативную сферу и сферу развития взаимоотношений важно не потерять в них человека как духовную и активную силу, преобразующую в этом процессе себя и других. Вот почему общение по своему содержанию выступает и в форме сложнейшей психологической деятельности партнеров.

Структура общения. Общение обычно проявляется в единстве пяти его сторон: межличностной, когнитивной, коммуникативно-информационной, эмотивной и поведения.

Межличностная сторона общения отражает взаимодействие человека с непосредственным окружением: с другими людьми и теми общностями, с которыми он связан своей жизнью. Прежде всего, это семья и профессиональная группа, которые пользуются сложившимися культурно-историческими и профессиональными шаблонами поведения. Вместе с этими шаблонами поведения человек усваивает национально-этнические, социально-возрастные, эмоционально-эстетические и другие эталоны и стереотипы общения.

Когнитивная сторона общения позволяет ответить на вопросы о том, кто собеседник, что он за человек, чего от него можно ожидать, и многие другие, связанные с личностью партнера. Она охватывает не только познание другого человека, но и самопознание. В результате в процессе общения формируются образы-представления о себе и партнерах, которые регулируют этот процесс.

Коммуникативно-информационная сторона общения представляет собой обмен между людьми различными представле-

ниями, идеями, интересами, настроениями, чувствами, установками и т.п. Если все это рассматривать как информацию, то процесс коммуникации может быть понят как процесс обмена информацией. Но такой подход к человеческому общению является очень упрощенным.

Эмотивная сторона общения связана с функционированием эмоций и чувств, настроения в личных контактах партнеров. Они проявляются в выразительных движениях субъектов общения, их действиях, поступках, поведении. Через них проступают взаимные отношения, которые становятся своеобразным социально-психологическим фоном взаимодействия, предопределяя больший или меньший успех совместной деятельности.

Поведенческая сторона общения служит целям согласования внутренних и внешних противоречий в позициях партнеров. Она обеспечивает управляющее воздействие на личность во всех процессах жизнедеятельности, раскрывает стремление человека к тем или иным ценностям, выражает побудительные силы человека, регулирует взаимоотношения партнеров в совместной деятельности.

Психологическая же структура общения включает в себя четыре компонента.

Мотивационно-целевой компонент представляет собой систему мотивов и целей общения.

Мотивами общения членов могут быть: а) потребности, интересы одного человека, проявляющего инициативу в общении; б) потребности и интересы обоих партнеров общения, побуждающие их включиться в общение; в) потребности, вытекающие из совместно решаемых задач. Соотношение мотивов общения колеблется от полного совпадения до конфликта. В соответствии с этим общение может носить дружественный или конфликтный характер.

Основными целями общения могут быть: получение или передача полезной информации, активизация партнеров, снятие напряженности и управление совместными действиями, оказание помощи и влияние на других людей. Цели участников общения могут совпадать или противоречить, исключать друг друга. От этого зависит и характер общения.

Коммуникационный компонент общения в узком смысле слова представляет собой обмен информацией между общающимися индивидами. В ходе совместной деятельности, как уже отмечено выше, индивиды обмениваются между собой различ-

ными мнениями, интересами, чувствами и т.д. Все это и составляет процесс обмена информацией, которому присущи следующие особенности:

- если в кибернетических устройствах информация только передается, то в условиях человеческого общения она не только передается, но и формируется, уточняется, развивается;
- в отличие от простого «обмена информацией» между двумя устройствами в общении людей он сочетается с отношением друг к другу;
- характер обмена информацией между людьми определяется тем, что посредством используемых при этом системных знаков партнеры могут влиять друг на друга, оказывать воздействие на поведение партнера;
- 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 или декодификации. В обыденной речи это значит, что люди «говорят на одном языке».

Интерактивный компонент общения состоит в обмене не только знаниями, идеями, но и влияниями, взаимными побуждениями, действиями. Взаимодействие может выступать в виде кооперации или конкуренции, согласия или конфликта, приспособления или оппозиции, ассоциации или диссоциации.

Перцептивный компонент общения проявляется в восприятии друг друга партнерами по общению, взаимном изучении и оценке ими друг друга. Это связано с восприятием внешнего облика, поступков, действий человека и их истолкованием. Взаимная социальная перцепция при общении очень субъективна, что проявляется и в не всегда правильном понимании целей партнера по общению, его мотивов, отношений, установок на взаимодействие и др.

Функции общения. Их шесть:

- 1) прагматическая функция общения отражает его потребностно-мотивационные причины и реализуется при взаимодействии людей в процессе совместной деятельности. При этом само общение очень часто выступает самой важной потребностью;
- 2) функция формирования и развития отражает способность общения оказывать воздействие на партнеров, развивая

л совершенствуя их во всех отношениях. Общаясь с другими людьми, человек усваивает общечеловеческий опыт, исторически сложившиеся социальные нормы, ценности, знания и способы деятельности, а также формируется как личность. В общем виде общение можно определить как универсальную реальность, в которой зарождаются, существуют и проявляются в течение всей жизни психические процессы, состояние и поведение человека;

3) функция подтверждения дает людям возможность познать, утвердить и подтвердить себя;

4) функция объединения-разъединения людей, с одной стороны, посредством установления между ними контактов способствует передаче друг другу необходимых сведений и настраивает их на реализацию общих целей, намерений, задач, соединяя их тем самым в единое целое, а с другой стороны, она может способствовать дифференциации и изоляции личностей в результате общения;

5) функция организации и поддержания межличностных отношений служит интересам налаживания и сохранения достаточно устойчивых и продуктивных связей, контактов и взаимоотношений людей в интересах их совместной деятельности;

6) внутриличностная функция общения реализуется в общении человека с самим собой (через внутреннюю или внешнюю речь, построенную по типу диалога). Такое общение может рассматриваться как универсальная форма мышления человека.

Средства общения. Общение возможно лишь при помощи знаковых систем. Различают вербальные средства общения (когда в качестве знаковых систем используются устная и письменная речь) и невербальные, когда применяются неречевые средства общения (схема 3).

В *вербальном общении* обычно применяются два варианта речи: письменная и устная.

Письменная речь — это та, которой обучают в школе и которую привыкли считать признаком образованности человека. Письменная речь громоздка, часто содержит штампы, канцеляризмы, но это цена за точность, однозначность предложений, текста. Письменная речь не допускает различных толкований предложений, поэтому ее и предпочитают в науке, деловых и юридических отношениях. Преимущества письмен-

ψ

ной речи становятся решающими там, где существенны точность и ответственность за каждое слово. Чтобы умело пользоваться письменной речью, нужно обогащать свой словарный запас, требовательно относиться к стилю.

Устная речь, по ряду параметров отличающаяся от письменной, является не безграмотным вариантом последней, а речью самостоятельной, со своими правилами и даже грамматикой. Основное преимущество устной речи по сравнению с письменной заключается в экономности, т.е. для передачи одной и той же мысли в устной речи требуется меньше слов. Экономия достигается благодаря другому порядку слов, пропуску концов и других частей предложений.

Недостатки устного выражения мысли — речевые ошибки, многозначность. Например, одно и то же предложение допускает различные толкования. Преимущества устной речи проявляются там, где нужно воспитывать, влиять, воодушевлять, в условиях дефицита времени защищать свою честь и достоинство.

В том случае, когда общение осуществляется с помощью неречевых средств, очень важное значение имеют жесты рук, особенности походки, голоса, а также выражение лица (мимика), глаза (микромимика), поза, движения всего тела в целом (пантомимика), дистанция и т.п. Причем выражение лица иногда лучше слов говорит об отношении к собеседнику. Всем известны гримасы лица, выражающие преданность, доброжелательность, лесть, презрение, страх, зависть и т.п.

Невербальные средства общения нужны для того, чтобы:

- 1) регулировать течение процесса общения, создавать психологический контакт между партнерами;
- 2) обогащать значения, передаваемые словами, направлять истолкование словесного текста;
- 3) выражать эмоции и отражать истолкование ситуации.

Невербальные средства общения, как правило, не могут самостоятельно точно передавать значения (за исключением некоторых жестов). Они обычно оказываются так или иначе скоординированными между собой и словесными текстами. Совокупность этих средств можно сравнивать с симфоническим оркестром, а слово — с солистом на его фоне. Рассогласование отдельных невербальных средств существенно затрудняет межличностное общение. В отличие от речи невербальные средства

общения осознаются как говорящими, так и слушающими не в полной мере. Никто не может все свои невербальные средства подвергать полному контролю.

Невербальные средства общения делятся на: визуальные, акустические, тактильно-кинестезические и ольфакторные.

1. Визуальные средства общения:

- кинесика — движение рук, ног, головы, туловища; • направление взгляда и визуальный контакт;
- выражение глаз;
- выражение лица;
- поза (в частности, локализация, смена поз относительно словесного текста);
- кожные реакции (покраснение, появление пота);
- дистанция (расстояние до собеседника, угол поворота к нему, персональное пространство);
- вспомогательные средства общения, в том числе особенности телосложения (половые, возрастные) и средства их преобразования (одежда, косметика, очки, украшения, татуировка, усы, борода, сигарета и т.п.).

2. Акустические (звуковые) средства общения:

- паралингвистические, т.е. связанные с речью (интонация, громкость, тембр, тон, ритм, высота звука, речевые паузы и их локализация в тексте);
- экстралингвистические, т.е. не связанные с речью (смех, плач, кашель, вздохи, скрежет зубов, «шмыганье» носом и т.п.).

3. Тактильно-кинестезические средства общения:

- физическое воздействие (ведение слепого за руку, контактный танец и др.);
- такесика (пожатие руки, хлопанье по плечу).

4. Ольфакторные средства общения:

- приятные и неприятные запахи окружающей среды;
- естественный и искусственный запахи человека.

На невербальные средства накладывает сильный отпечаток каждая конкретная культура, поэтому нет общих норм для всего человечества. Невербальный язык другой страны приходится учить так же, как и словесный.

Механизм общения. Универсальным механизмом регуляции общения как деятельности людей является установка, во многом определяющая стратегию жизни, пронизывающая все Уровни функционирования человека и его психику. Установ-

ки всех видов уходят корнями в подсознание и поэтому с трудом поддаются рациональным способам согласования.

Партнеры с разными установками плохо понимают друг друга, плохо сотрудничают, быстрее идут на радикальный разрыв. Благоприятному развитию общения способствует совместимость установок партнеров.

Согласование и координация позиций партнеров происходят посредством обмена взглядами, мыслями, чувствами. Этот процесс подчинен целям корректировки планов совместной деятельности. В ходе общения формируются цели, мотивы и программы поведения включенных в него индивидов. В это же время осуществляется также взаимная стимуляция и взаимный контроль поведения.

Лекция 10. Виды и типы общения

Общение чрезвычайно многогранно и может быть различных видов.

Различают межличностное и массовое общение. *Межличностное общение* связано с непосредственными контактами людей в группах или парах, постоянных по составу участников.

Массовое общение — это множество непосредственных контактов незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами средств массовой информации.

Выделяют также *межперсональное* и *ролевое общение*. В первом случае участниками общения являются конкретные личности, обладающие специфическими индивидуальными качествами, которые раскрываются по ходу общения и Организации совместных действий. В случае ролевой коммуникации ее участники выступают как носители определенных ролей (покупатель—продавец, учитель—ученик, начальник—подчиненный).

В ролевом общении человек лишается определенной спонтанности своего поведения, так как те или иные его шаги, действия диктуются исполняемой ролью. В процессе такого общения человек проявляет себя уже не как индивидуальность, а как некоторая социальная единица, выполняющая определенные функции.

Общение может быть *доверительным* и *конфликтным*. Первое отличается тем, что в его ходе передается особо значимая

информация. Доверительность — существенный признак всех видов общения, без чего нельзя осуществлять переговоры, решать интимные вопросы. Конфликтное общение характеризуется взаимным противостоянием людей, выражениями неудовольствия и недоверия.

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

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

Общение может различаться и по его формам.

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

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

Манипулятивное общение — это форма межличностного взаимодействия, при которой влияние на партнера по общению с целью достижения своих намерений осуществляется скрытно. Вместе с тем манипуляция предполагает объективное восприятие партнера по общению, скрытым же выступает стремление добиться контроля над поведением и мыслями другого человека. При манипулятивном общении партнер вос-

ринимается не как целостная уникальная личность, а как оситель определенных, «нужных» манипулятору свойств и ачеств. Однако человек, выбравший в качестве основного менно этот тип общения с другими, в итоге часто сам стано-ится жертвой собственных манипуляций. Самого себя он эже начинает воспринимать фрагментарно, переходя на сте-готипные формы поведения, руководствуется ложными мойвами и целями, теряя стержень собственной жизни (Доцен-оЕ.Л., 1994).

Манипуляция используется непорядочными людьми в биз-есе и других деловых отношениях, а также в средствах мас-овой информации, когда реализуется концепция «черной» и герой» пропаганды. При этом владение и использование редств манипулятивного воздействия на других людей в де-овой сфере, как правило, заканчивается для человека пере-осом таких навыков и в остальные сферы взаимоотношений. Сильнее всего разрушаются от манипуляции отношения, по-гроенные на принципах порядочности, любви, дружбы и вза-мной привязанности.

Объединенные вместе на основе общих признаков, импе-ативная и манипулятивная формы общения составляют раз-ичные виды *монологического общения*, поскольку человек, рас-матривающий другого как объект своего воздействия, по сути ела общается сам с собой, не видя истинного собеседника, иг-орируя его как личность.

В свою очередь, *диалогическое общение* — это равноправное убъект-субъектное взаимодействие, имеющее целью взаимное юзнание, самопознание партнеров по общению. Оно позво-яет достичь глубокого взаимопонимания, самораскрытия [артнеров, создает условия для взаимного развития.

Трудности общения. В процессе общения человека с чело-еком могут встречаться трудности, которые часто являются [репятствиями на пути к достижению индивидом целей и ко-орые меняются в зависимости от обстоятельств. Например, [еразговорчивость человека может мешать ему в установлении [ервого контакта при знакомстве, но на более поздних этапах юспринимается как проявление его индивидуальности, не ме-цающее, не препятствующее взаимопониманию. Со стороны личности трудности общения могут возникать I *связи с мотивами общения*. Если человек испытывает потреб-

:o

яость в самоутверждении, то отсутствие со стороны другого реакции, признающей его первенство, будет раздражать и создавать препятствия в виде появления состояния определенной напряженности, возникающей между партнерами. Это зависит и от их ролевого положения. Например, известно, что руководители больше ориентируются на нормативы, стандарты, директивные указания, в то время как подчиненные больше ориентированы на взаимопонимание. Несовпадение этих ориентации приводит к неудовлетворенности в общении.

Особую группу трудностей общения составляют *нарушения стратегий, заранее разработанных участниками*. Например, неожиданность в форме контакта, несовпадение ожидаемого поведения с реальными действиями партнера по общению могут привести к полной растерянности.

Недостаточная ориентировка в условиях и содержании общения ведет к растерянности или психическому перенапряжению, в результате чего взаимодействие сторон рискует окончиться конфликтом.

Эту же группу трудностей составляют *проблемы социальной перцепции*. Стереотипы восприятия, предвзятость и предубеждения, негативные установки партнеров по отношению друг к другу, несовпадение ценностных ориентации на уровне базовых социальных установок, смысловых пластов сознания и формальное подведение образа другого под категории (плохой-хороший, надежный—ненадежный и т.п.) существенно искажают представление людей друг о друге и вызывают негативные реакции во время встреч, бесед, переговоров, возбуждают недоверие и снижают эффективность установления отношений.

Очевидна и важность умения не только говорить, но и слушать. В силу привычки постоянно говорить, давать другим указания, как это часто бывает у некоторых людей, навыки внимательного слушания, основанного на межличностном понимании, могут ослабевать. У некоторых людей, напротив затруднено формирование навыков говорения и им нередко бывает трудно «выдавить из себя слово». Эти индивидуальные различия — один из факторов трудностей в общении. В настоящее время разнообразные тренинговые программы общения при развитии техник говорения включают в себя не только отработку техники построения и произнесения речевого высказывания, но и его адекватного сопровождения мимикой, пантомимикой, жестами, взглядом.

Обучение тактикам общения предполагает знание и учет расстояний, определяющихся отношениями между людьми. Нарушение этих расстояний приводит к психологическому дискомфорту общающихся. Данные расстояния подразделяются на зоны пространств: интимного, личного, ролевого, социального. В разных культурах эти зоны несколько отличаются, что определяется такими факторами, как возраст, индивидуально-психологические особенности, принадлежность к определенной культуре и т.д., но в среднем они колеблются от 0—15 см до 15—46 см при интимных отношениях, от 35—60 до 80—120 — при межличностных отношениях, от 120 до 210 см при ролевых взаимодействиях и в самых крайних случаях могут достигать 3,6 м. Социальные пространства — это пространства взаимодействия групп людей, массового общения с аудиториями. Они начинаются с расстояния 3,6 м и представляют собой общедоступную зону индивида. Вхождение в зону другого человека, не соответствующее установившимся с ним отношениям, вызывает выделение большого количества адреналина, покраснения кожи, учащение сердцебиения и другие физиологические реакции, характерные для стресса.

На допросах в спецслужбах часто практикуют метод «территориального» вторжения, чтобы сломить волю преступника. Но такая тактика пространственного нарушения совершенно недопустима в дружеских, приятельских, товарищеских отношениях. Она представляет собой некоторую опасность и при общении начальника с подчиненными.

Психологические барьеры¹, т.е. препятствия, преграды в общении, могут возникать как в связи с эмоциональным состоянием общающихся лиц, так и в связи с несовпадением смыслов высказывания, просьб, приказов и т.п. В состоянии субъекта при возникновении барьеров наблюдаются усиленные отрицательные переживания (например, переживание стыда, вины, страха, тревоги, снижение самооценки и др.).

В целом барьеры общения можно подразделить на барьеры эстетические, моральные, эмоциональные. Например, человек, задержанный в грязной одежде, вследствие эстетического барьера. *Психологический барьер общения* — это психологическое состояние, переживаемое как неадекватная пассивность, препятствующая общению.

Λ

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

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

Лекция 11. Общение как коммуникация

Особенности коммуникации. Общение может выступать в форме коммуникации. Коммуникация между людьми имеет ряд специфических особенностей.

Во-первых, в ней обязательно должны присутствовать два индивида, каждый из которых — активный субъект. При этом их взаимное информирование предполагает налаживание совместной деятельности.

Специфика человеческого обмена информацией заключается в особой роли для каждого участника общения той или иной информации, ее значимости. Такая значимость информации обусловлена тем, что люди не просто «обмениваются» значениями, а стремятся при этом выработать общий смысл. Это возможно лишь при условии, что информация не только принята, но и понята, осмыслена. По этой причине каждый коммуникативный процесс представляет собой единство деятельности, общения и познания.

Во-вторых, должна присутствовать возможность взаимного влияния партнеров друг на друга посредством системы знаков. Другими словами, обмен информацией в этом случае предполагает воздействие на поведение партнера и изменение состояния участников коммуникативного процесса.

В-третьих, влияние в коммуникации может осуществляться лишь при наличии единой или схожей системы кодификации

и декодификации у коммуникатора (человека, направляющего информацию) и реципиента (человека, принимающего ее).

В-четвертых, всегда возможно возникновение коммуникативных барьеров. В этом случае четко выступает связь, существующая между общением и отношением.

Распространение информации в обществе проходит через своеобразный «фильтр доверия-недоверия». Подобный фильтр действует так, что истинная информация может оказаться не принятой, а ложная — принятой. Кроме того, существуют средства, способствующие принятию информации и ослабляющие действие фильтров. Совокупность этих средств называют *фасцинацией*. Примером фасцинации может быть музыкальное, пространственное или цветное сопровождение речи.

Информация как таковая может быть двух типов: побудительной и констатирующей.

Побудительная информация проявляется в форме приказа, совета или просьбы. Она призвана стимулировать какое-то действие. Стимуляцию, в свою очередь, подразделяют на активизацию (побуждение к действию в заданном направлении), интердикцию (запрет нежелательных видов деятельности) и дестабилизацию (рассогласование или нарушение некоторых автономных форм поведения или деятельности). *Констатирующая информация* проявляется в форме сообщения и не предполагает непосредственного изменения поведения.

Структура коммуникации. Модель коммуникативного процесса обычно включает в себя пять элементов: коммуникатор—сообщение (текст)—канал—аудитория—обратная связь.

Можно выделить три позиции коммуникатора во время коммуникативного процесса: *открытую* (когда коммуникатор не скрывает, что является сторонником излагаемой точки зрения, оценивает различные факты в ее подтверждение); *отстраненную* (когда коммуникатор держится подчеркнуто нейтрально, сопоставляет противоречивые точки зрения, не исключая ориентации на одну из них, но не заявленную открыто); *закрытую* (когда коммуникатор умалчивает о своей точке зрения, даже прибегает иногда к специальным мерам, чтобы скрыть ее).

В процессе коммуникации осуществляются: взаимное влияние людей друг на друга, а также обмен различными идеями, интересами, настроениями, чувствами. Чтобы описать процесс

взаимовлияния, недостаточно знать только структуру коммуникативного акта. Необходимо проанализировать также мотивы общающихся, их цели, установки и т.п.

Должное внимание следует уделять также таким коммуникативным навыкам, как нерефлексивное и рефлексивное слушание. *Нерефлексивное слушание* — или внимательное молчание — применяется на этапах постановки проблемы, когда она только формируется говорящим, а также тогда, когда цель общения со стороны говорящего — «излить душу», эмоционально разрядиться. *Рефлексивное слушание* используется в ситуациях, когда говорящий нуждается не столько в эмоциональной поддержке, сколько в помощи при решении определенных проблем. В данном случае обратная связь дается слушающим в речевой форме через следующие приемы: задавание открытых и закрытых вопросов по теме разговора, перефразирование слов собеседника, позволяющее изложить ту же мысль другими словами (парафраз), резюмирование и изложение промежуточных выводов по ходу беседы.

Специфика межличностной коммуникации раскрывается также в ряде процессов и феноменов: психологической обратной связи, наличии коммуникативных барьеров.

Основная цель информационного обмена в общении — выработка общего смысла, единой точки зрения и согласия по поводу различных ситуаций или проблем. Для него характерен механизм обратной связи. Содержание данного механизма состоит в том, что в межличностной коммуникации процесс обмена информацией как бы удваивается и, помимо содержательных аспектов, информация, поступающая от реципиента к коммуникатору, содержит сведения о том, как реципиент воспринимает и оценивает поведение коммуникатора. Выделяют прямую и косвенную обратную связь. Косвенная обратная связь — это завуалированная форма передачи партнеру психологической информации. В ходе нее обычно используются различные риторические вопросы, насмешки, иронические замечания, неожиданные для партнера эмоциональные реакции. Коммуникатор в этом случае должен сам догадываться, что именно хотел сказать ему партнер по общению, какова же на самом деле его реакция и его отношение к коммуникатору.

В процессе передачи информации люди воспринимают не только содержание вербальной и невербальной информации, но и способ, которым она передается, т.е. стиль общения, указывающий на то, как смысл послания должен быть подлинно интерпретирован и понят.

Коммуникативные стили. Обычно выделяют десять основных коммуникативных стилей, которые представляют собой способы взаимодействия с другими людьми в процессе общения:

- 1) доминантный (стратегия, направленная на снижение роли других в коммуникации);
- 2) драматический (преувеличение и эмоциональная окраска содержания сообщения);
- 3) спорный (агрессивный или доказывающий);
- 4) успокаивающий (расслабляющая стратегия, направленная на снижение тревожности собеседника);
- 5) впечатляющий (стратегия, нацеленная на то, чтобы произвести впечатление);
- 6) точный (нацеленный на точность и аккуратность сообщения);
- 7) внимательный (высказывание интереса к тому, что говорят другие);
- 8) воодушевленный (частое использование невербального поведения — контакт глаз, жестикуляция, движение тела и т.д.);
- 9) дружеский (тенденция поощрения других и заинтересованность в их вкладе в общение);
- 10) открытый (тенденция выражать свое мнение, чувства, эмоции, личностные аспекты своего «я»).

В процессе коммуникации перед участниками общения стоит задача не только обменяться информацией, но и добиться ее адекватного понимания партнерами. То есть в межличностной коммуникации как особая проблема выделяется интерпретация сообщения, поступающего от коммуникатора к реципиенту. Во-первых, форма и содержание сообщения существенно зависят от личностных особенностей самого коммуникатора, его представлений о реципиенте и от отношения к нему, а также от всей ситуации, в которой протекает общение. Во-вторых, посланное им сообщение не остается неизменным — оно трансформируется, изменяется под влиянием индивидуально-психологических особенностей личности реципиента, а также отношения последнего к автору, самому тексту и ситуации общения.

Барьеры коммуникации. *Коммуникативный барьер* — это психологическое препятствие на пути адекватной передачи информации между партнерами по общению. В ходе коммуникации могут возникать барьеры. Можно говорить о существовании барьеров понимания, барьеров социально-культурного различия и барьеров отношения.

Возникновение *барьера понимания* может быть связано с рядом причин как психологического, так и иного порядка. Так, он может появиться из-за погрешностей в самом канале передачи информации — это так называемое фонетическое непонимание. Барьер фонетического непонимания порождает такой фактор, как невыразительная быстрая речь, речь-скороговорка и речь с большим количеством звуков-паразитов. Существуют также семантические барьеры непонимания, связанные, прежде всего, с различиями в системах значения (тезаурусах) участников общения. Не меньшую роль в разрушении нормальной межличностной коммуникации может сыграть стилистический барьер, возникающий при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента и др.

Наконец, можно говорить о существовании логического барьера непонимания. Он возникает в тех случаях, когда логика рассуждения, предлагаемая коммуникатором либо слишком сложна для восприятия реципиента, либо кажется ему неверной, либо противоречит присущей ему манере доказательства. Можно говорить о существовании «женской» и «мужской» психологической логики, о «детской логике» и т.д.

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

Барьеры отношения — это уже чисто психологически феномен, возникающий в процессе общения коммуникатор и реципиента. Речь идет о возникновении чувства неприязни недоверия к своему коммуникатору, которое распространяет[^] ся и на передаваемую им информацию.

Любая поступающая к реципиенту информация несет в себе тот или иной элемент воздействия на его поведение, мнение, установки и желания с целью их частичного или полного изменения. В этом смысле коммуникативный барьер — это форма психологической защиты от постороннего психологического воздействия, проводимого в процессе обмена информацией между участниками.

Вопросы для повторения

1. Что такое общение?
2. Какие виды и средства общения вам известны?
3. Что такое коммуникация?
4. Что вы можете рассказать о барьерах общения?

Задания для самостоятельной работы

1. Изучите своеобразие общения как кинесики.
2. Изучите формы и способы коммуникативного воздействия.
3. Осмыслите роль и значение барьеров общения в повседневной жизни и деятельности людей.

Структурно-логические схемы

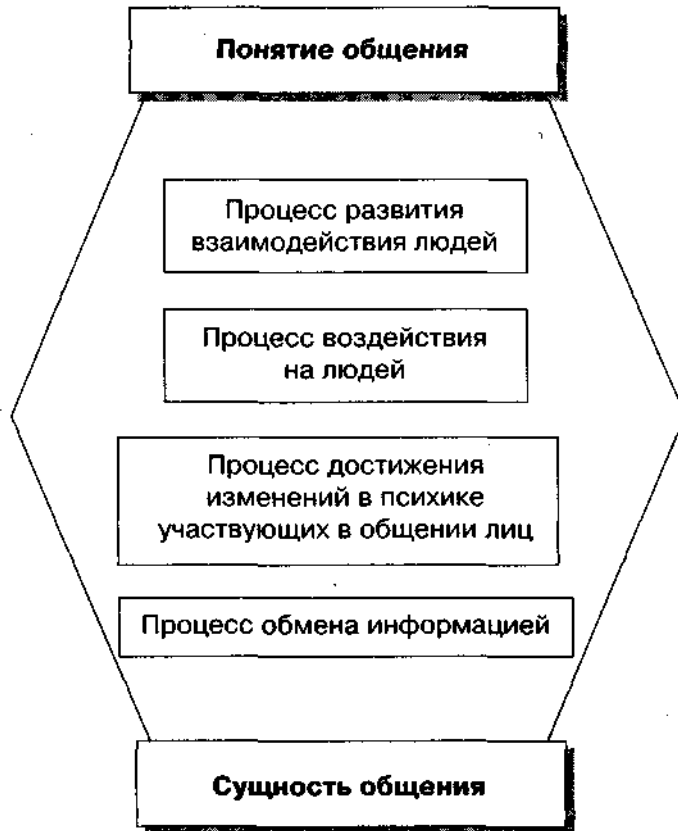


Схема 1. Понятие и сущность общения

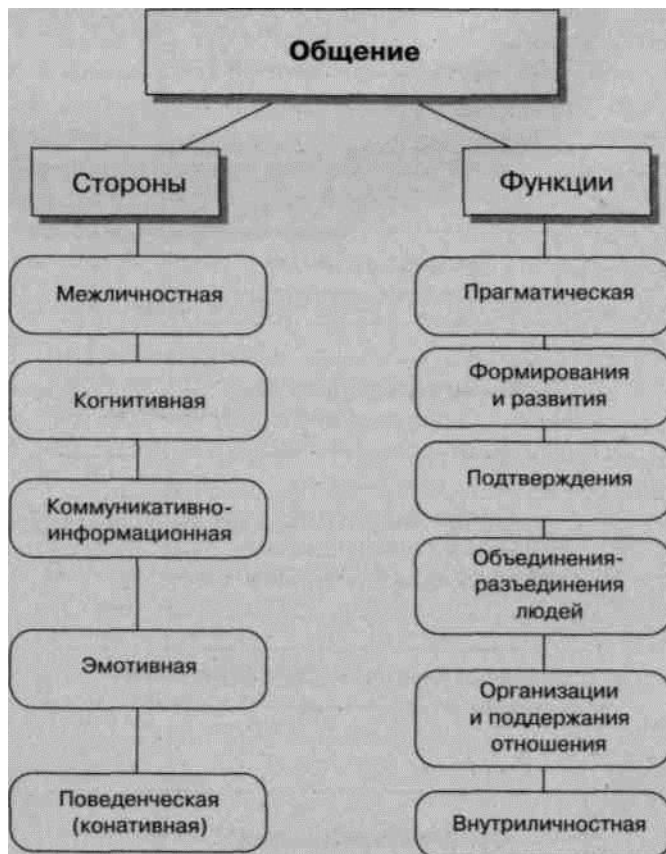
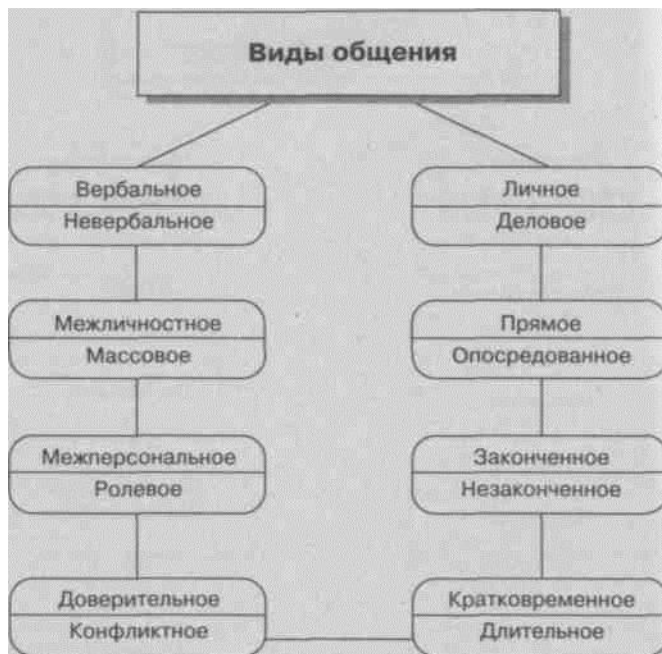


Схема 2. Особенности общения



Схема 3. Средства общения



92

Схема 4. Виды общения





Схема 5. Характеристика коммуникации в межличностном общении

Тема 5і.....и,.....мининиц—і

ПСИХОЛОГИЯ

МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВОСПРИЯТИЯ И ВЗАИМОПОНИМАНИЯ

Лекция 12. Сущность и основные характеристики межличностного восприятия

В процессе взаимодействия огромную роль играют восприятие и взаимопонимание людьми друг друга. От того, насколько они эффективны, зависят результаты и содержание совместной деятельности.

Понятие межличностного восприятия. *Межличностное восприятие* (синоним — социальная перцепция) представляет собой сложный процесс: а) восприятия внешних признаков других людей; б) последующего соотнесения полученных результатов с их действительными личностными характеристиками; в) интерпретации и прогнозирования на этой основе возможных их поступков и поведения.

В социальном восприятии в целом всегда присутствует оценка других людей и формирование отношения к ним в эмоциональном и поведенческом плане, в результате чего и осуществляется построение их собственной стратегии деятельности.

Обычно выделяют четыре основные *функции* межличностного восприятия:

- познание себя, являющееся начальной базой для оценки других людей;
- познание партнеров по взаимодействию, дающее возможность сориентироваться в социальном окружении;
- установление эмоциональных отношений, обеспечивающее выбор наиболее надежных или предпочтительных партнеров;
- организация совместной деятельности на основе взаимопонимания, позволяющая достигать наибольшего успеха.

В ходе социального восприятия формируются образы-представления о себе и партнерах, имеющие свои особенности. Во-первых, их содержательная структура соответствует многообразию свойств человека. В ней обязательно присутствуют

компоненты внешнего облика, которые прочно связываются с характерными психологическими чертами его личности. Например: «умные глаза», «волевой подбородок», «добрая улыбка» и т.п. Это не случайно, так как путь к внутреннему миру партнера познающий его человек прокладывает через поведенческие сигналы о состоянии и особенностях воспринимаемого. Конституциональные признаки внешнего облика и своеобразие его оформления одеждой и косметикой играют роль эталонов и стереотипов социально-психологической интерпретации личности.

Во-вторых, другая особенность этих образов заключается в том, что взаимопознание направлено в первую очередь на понимание тех качеств партнера, которые наиболее значимы в данный момент для участников взаимодействия. Поэтому в образе-представлении о партнере выделяются обязательно доминирующие качества его личности.

Эталоны и стереотипы взаимного познания формируются через общение с непосредственным окружением человека в тех общностях, с которыми он связан жизнью. Прежде всего это семья и этнос, которые пользуются культурно-исторической спецификой деятельности и поведения людей. Вместе с этими шаблонами поведения человек усваивает политико-экономические, социально-возрастные, эмоционально-эстетические, профессиональные и другие эталоны и стереотипы познания человека человеком.

Практическое назначение взаимных представлений партнеров заключено в том, что понимание психологического облика личности является исходной информацией для определения тактики своего поведения по отношению к участникам взаимодействия. Это означает, что эталоны и стереотипы взаимопознания выполняют функцию регуляции общения людей. Положительный и отрицательный образ партнера закрепляет отношение той же направленности, снимая или возводя психологические барьеры между ними. В расхождениях взаимных представлений с самооценками партнеров скрыты причины психологических конфликтов когнитивного плана, которые время от времени перерастают в конфликтные отношения между взаимодействующими людьми.

От непосредственного образа партнера человек в процессе социальной перцепции поднимается к знанию о человеке во-

обще и возвращается к самооценке. Совершая эти круги взаимного познания, он уточняет информацию о себе и о том месте, которое может занимать в обществе.

С особенностями межличностного восприятия связан и ряд *психологических эффектов*. Среди них эффекты новизны, первичности, ореола.

Эффект новизны при восприятии людьми друг друга заключается в том, что по отношению к знакомому человеку наиболее значимой оказывается последняя, т.е. более новая информация о нем. А по отношению к незнакомому человеку более значима первая информация.

Эффект первичности состоит в том, что вероятность припоминания нескольких первых элементов однородного материала более высока, чем средних (при этом чем объемнее предъявляемый материал и чем выше темп его предъявления, тем меньшее количество первых элементов припоминается);

Эффект ореола — это распространение первичной общей оценки человека (людей) на восприятие его (их) поступков и личностных качеств. Так, если первое впечатление о человеке (людях) в целом благоприятно, то в дальнейшем все его (их) поведение, черты и поступки начинают переоценивать в положительную сторону. В них вычеляют и преувеличивают лишь положительные моменты, а отрицательные как бы недооценивают или вообще не замечают. Если же общее первое впечатление о каком-либо человеке (людях) оказалось отрицательным, то даже положительные его (их) качества и поступки в последующем не замечают либо недооценивают на фоне гипертрофированного внимания к недостаткам.

Успешность и точность межличностного восприятия зависит от многих факторов, но доминирующую роль играет правильное осмысление его закономерностей.

Механизмы межличностного восприятия. Обычно выделяют ряд психологических механизмов, обеспечивающих сам процесс восприятия и отношение к другому человеку и позволяющих осуществлять переход от внешне воспринимаемого к оценке и прогнозу. Это: 1) восприятие других людей (стереотипия); 2) познание и понимание людьми друг друга (идентификация, эмпатия, аттракция); 3) познание самого себя (рефлексия) в процессе общения; 4) прогнозирование поведения партнера по взаимодействию (каузальная атрибуция).

На восприятие других людей большое влияние оказывает процесс стереотипизации. Под *социальным стереотипом* понимается устойчивый образ или представление о каких-либо явлениях или людях, свойственное представителям той или иной социальной группы. Стереотип есть «сокращенное», упрощенное и ценностно окрашенное представление о действительности, функционирующее в общественном сознании. Он возникает в сознании члена данной социальной группы как результат многократно повторяемой связи определенных символов с определенной категорией явлений, а также на основе восприятия, не связанного с прямым опытом: «Нам говорят об окружающем мире до того, как мы его увидим и оценим».

Многие стереотипы возникают стихийно и спонтанно из-за неизбежной потребности экономии внимания в процессе усвоения опыта других людей и предшествующих поколений, опыта, закрепленного в виде привычных представлений. Явление стереотипизации — характерная особенность переработки личностью внешнего воздействия. Она тесно связана со стремлением человека «рассортировать» полученную им информацию, «разложить ее по полочкам» в сознании. Естественно, что для подобной сортировки необходимы определенные критерии. На уровне обыденного сознания подобными критериями стали наиболее характерные, броские, «лежащие» на поверхности черты объекта, явления и т.п. Сознание человека неизменно стремится упрощать эти критерии, с тем чтобы расширить рамки категорий, в которые можно было бы вместить как можно больше явлений. Человеку вообще свойственно искать общее в разном, «суммировать» познание, обобщать.

Односторонность в подборе черт для определенного стереотипа обусловливается интересами той или иной социальной группы. Для каждой группы социально-психологический стереотип представляет обобщение ее опыта в отношении социально значимых объектов, процессов, явлений, типов людей и т.д.

Стереотипы способствуют закреплению традиций и привычек. В этом плане они выступают как средство защиты психического мира личности и как средство ее самоутверждения. Иначе говоря, стереотипы — это крепость, стоящая на страже собственных традиций, и под ее прикрытием мы

чувствовать себя безопасно в том положении, которое мы занимаем.

Стереотипы воздействуют на формирование нового опыта: они наполняют свежее видение старыми образами и накладываются на тот мир, который мы воскрешаем в своей памяти.

Стереотипы — преимущественно неточные образы реальности: они могут быть основаны на «ошибке», на привычке принимать предвзятость за истину.

Стереотип однозначен: он делит мир лишь на две категории — «знакомое» и «незнакомое».

«Знакомое» становится синонимом «хорошего», а «незнакомое» — синонимом «плохого».

Стереотипы выделяют объекты таким образом, что слегка знакомое видится как очень знакомое, а мало знакомое воспринимается как островраждебное. Следовательно, стереотип несет в себе оценочный элемент.

Оценочный элемент выступает в виде установки, в виде эмоционального соотношения к явлению.

Причем выражая чувства личности, ее систему ценностей, стереотип всегда соотносит их с групповыми чувствами и ценностями. И, наконец, стереотип наиболее распространен при характеристике представителей различных социальных групп, прежде всего национальных и этнических.

Наиболее известны этнические стереотипы — образы типичных представителей определенных наций, которые наделяются фиксированными чертами внешности и особенностями характера (например, стереотипные представления о чопорности и худобе англичан, легкомысленности французов, эксцентричности итальянцев, холодности немцев).

Для человека, усвоившего стереотипы своей группы, они выполняют функцию упрощения и сокращения процесса восприятия другого человека. Стереотипы представляют собой инструмент «грубой настройки», позволяющий человеку «экономить» психологические ресурсы. Они имеют свою «разрешенную» сферу социального применения. Например, стереотипы активно используются при оценке групповой национальной или профессиональной принадлежности человека.

Эмпатия — это эмоциональное сопереживание другому человеку. Она проявляется в форме отклика одного человека на переживание другого. Через эмоциональный отклик люди познают внутреннее состояние других. Эмпатия основана на умении

правильно представлять себе, что происходит внутри другого человека, что он переживает, как оценивает окружающий мир. Ее почти всегда интерпретируют не только как активное оценивание субъектом переживаний и чувств познающего человека, но и безусловно как положительное отношение к партнеру.

Как феномен межличностного восприятия эмпатия непосредственно регулирует взаимоотношения людей и определяет нравственные качества человека. В процессе эмпатического-го взаимодействия формируется система ценностей, которая в дальнейшем определяет поведение личности по отношению к другим людям.

Выраженность эмпатии и ее форма (сочувствие, сопереживание) зависят как от природных особенностей личности, например таланта, так и от условий воспитания, жизнедеятельности человека, его эмоционального опыта. Эмпатия возникает и формируется во взаимодействии, в общении. В основе этого процесса лежит механизм осознанной или неосознанной идентификации. Последняя в свою очередь — результат действия более фундаментальной особенности человека — способности сравнивать себя, свою личность, поведение, состояние с личностью, поведением, состоянием других людей.

При анализе эмпатии западные психологи особо выделяют два момента.

1. Положительное отношение к другому означает признание личности этого человека в его целостности. Вместе с тем подобное отношение не исключает негативной реакции субъекта на то, что его партнер по общению переживает и чувствует в данный момент.
2. Испытывая эмпатию по отношению к другому, субъект может оставаться эмоционально нейтральным: жить некоторое время как бы в мире переживаний и чувств другого, не формулируя ни позитивных, ни негативных суждений о нем.

Однако проведенные российскими учеными эксперименты по пониманию человека человеком доказали, что испытуемые всегда в той или иной мере проявляют эмоциональное отношение к оцениваемому человеку. И это не удивительно. Результаты исследований в нашей стране подтверждают положение о присущем человеческой психике единстве сознания и переживания: отражение действительности всегда преломляется через аффективное отношение к ней.

^{4*}

Эмоциональная форма эмпатии, как правило, возникает при непосредственном восприятии переживаний другого человека и в ситуации его неблагополучия переживается как жалость, печаль, сострадание.

Эмпатическое переживание может быть с любым знаком эмоционального состояния субъекта (положительным — радость, удовлетворение; отрицательным — печаль, неудовлетворенность). Вполне логично, что при переживании удовлетворенности, радости человек не так остро нуждается в эмоциональном или действенном отклике, как в том случае, когда он испытывает неблагополучие. Когнитивная эмпатия других людей, тем более эмоциональная и поведенческая эмпатия, позволяет справиться ему с тяжелыми переживаниями.

Чем теснее связи между людьми (например, друзьями, супругами), тем большая эмпатия возможна между ними. Более того, форма тоже зависит от типа межличностных отношений. Если когнитивная и эмоциональная эмпатия возможна при любых типах отношений, даже между незнакомыми людьми, то поведенческая, действенная эмпатия характерна для близких людей. Естественно, действенная эмпатия свойственна для человека гуманного вообще, но при близких отношениях она наиболее очевидна.

Эмпатия — социально позитивное качество личности, она поддерживается общественными нормами жизни, но может иметь индивидуальный, избирательный характер, когда откликаются на переживание не любого другого человека, а только значимого. В связи с этим становится совершенно естественным и тот факт, что при наличии межличностной привлекательности можно ожидать и большую величину эмпатии во всех трех ее формах.

Аттракция как механизм межличностного восприятия представляет собой познание другого человека, основанное на формировании устойчивого позитивного чувства к нему. В этом случае понимание партнера по взаимодействию возникает благодаря появлению привязанности к нему, дружеского или более глубокого интимно-личностного отношения.

При прочих равных условиях люди легче принимают позицию того человека, к которому испытывают эмоционально положительное отношение. Происходит это следующим обра-

зом. Всякий сигнал, поступающий к человеку через его органы чувств, может исчезнуть без следа, а может сохраниться в зависимости от его значимости и эмоционального заряда. Эмоционально значимый сигнал, «минуя» сознание, остается в сфере бессознательного. В этом случае человек, оценивая свое отношение к другим людям, говорит, что не знает, почему он относится так, а не иначе.

Следовательно, если в процессе общения посылать партнеру сигналы таким образом, чтобы: во-первых, сигнал был эмоционально значимым; во-вторых, его значение было положительным; в-третьих, чтобы этот сигнал не осознавался, партнер будет утверждать, что общение было приятным, а собеседник человеком, к себе располагающим.

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

Рефлексия — это механизм самопознания в процессе межличностного восприятия, в основе которого лежит способность человека представлять себе то, как он воспринимается его партнером. Это не просто знание или понимание партнера, а знание того, как партнер понимает меня, своеобразный удвоенный процесс зеркальных отношений друг с другом.

Рефлексия — достаточно сложный феномен, в котором задействованы сложные взаимосвязи явлений, что и отражено в их классификации (табл. 2).

Каузальная атрибуция (стремление к выяснению причин поведения субъекта) — механизм интерпретации поступков и чувств другого человека.

Исследования показывают, что у каждого человека есть свои «излюбленные» схемы причинности, т.е. привычные объяснения чужого поведения:

- 1) люди с личностной атрибуцией в любой ситуации склонны находить виновника случившегося, приписывать причину произошедшего конкретному человеку;
- 2) в случае пристрастия к обстоятельственной атрибуции люди склонны прежде всего винить обстоятельства, не утруждая себя поисками конкретного виновника;
- 3) при стимульной атрибуции человек видит причину случившегося в предмете, на который было направлено дей-

Таблица 2

Виды и содержание рефлексии

Вид рефлексии	Базовые процессы	Содержание отношения
Эгоцентризм	Центрация, проекция	Все аспекты другого «я»
Эмотивное рефлексирование	Когнитивная эмпатия	Причины эмоциональных состояний и возможные эмоциональные реакции другого «я»
Нормативно-ролевое рефлексирование	Принятие роли	Рольное поведение «другого» человека, нормы и экспектации к роли, оценка статусной позиции
Предметное рефлексирование	Децентрация	Отражение предмета совместной деятельности в сознании другого человека.

ствие (ваза упала потому, что плохо стояла), или в самом пострадавшем (сам виноват, что попал под машину) (Битянова М.Р., 2001).

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

Лекция 13. Психологические особенности межличностного взаимопонимания

Для эффективной совместной деятельности одного понимания человека человеком недостаточно. Нужно нечто такое, что обеспечивало бы психологическое единство их взаимодействия. Таким фактором как раз и выступает взаимопонимание.

Существует множество подходов к осмыслению и трактовке феномена взаимопонимания у отечественных ученых (Андреевой Г.М., Бодалева А.А., Давыдова Г.А., Обозова Н.Н. и др)- Обобщая все имеющиеся точки зрения, можно прийти к выводу, что *взаимопонимание* — это социально-психологический феномен, сущность которого проявляется:

- 1) в согласовании индивидуального осмысления предмета общения;
- 2) взаимоприемлемой двусторонней оценке и принятии целей, мотивов и установок партнеров по взаимодействию, в ходе которых наблюдается близость или схожесть (полная или частичная) когнитивного, эмоционального и поведенческого реагирования на приемлемые для них способы достижения результатов совместной деятельности.

Взаимопонимание людей вместе с тем выступает таким уровнем их взаимодействия, при котором они осознают содержание и структуру настоящего и возможного очередного действия партнера, а также взаимно содействуют достижению единой цели.

Для взаимопонимания недостаточно совместной деятельности — нужно *взаимосодействие*. Оно исключает свой антипод — *взаимопротиводействие*, с появлением которого возникают недопонимание, а потом и непонимание человека человеком.

Источниками (причинами) *недопонимания* могут быть:

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

Для достижения взаимопонимания и его прогнозирования необходимо создавать специальные условия. Вот важнейшие из них.

Понимание речи взаимодействующей личности. Оно начинается с восприятия и понимания отдельных слов, которые являются лексическими единицами речи. Точнее говоря, даже не со слов, а с фонем, в линейной последовательности которых разворачивается речевое сообщение. Под *фонемой* обычно понимается кратчайшая смысловозначительная (фонологическая) единица языка. Она должна быть воспринята партнером. Восприятие, а значит, и понимание произойдет в том случае, если у человека уже имеется система психологических признаков, по которым воспринимаются и запоминаются фонемы.

В контекст взаимодействия двух индивидов, как правило, входят они сами как самостоятельные личности и ситуация их деятельности (поведения). Декодирование сигналов от этих составляющих контекста как раз и создаст условия для достижения взаимопонимания людей.

Осознание проявляющихся качеств взаимодействующей личности. Люди различаются по убеждениям, потребностям, интересам, идеалам, чувствам, чертам характера, способностям и т.д. Эти и другие качества партнеру часто приходится оценивать, непосредственно наблюдая человека, который вступил во взаимодействие с ним. Сделать это можно лишь путем изучения действий, поступков, в целом его деятельности.

В действиях и деятельности личность проявляет себя, т.е. раскрывает для других свои качества. Оценка качеств позволяет судить о мотивах и целях человека. Последние дают возможность сделать вывод о том, на что идет партнер — на содействие или противодействие. Такое заключение необходимо для установления взаимопонимания между людьми.

Выявление влияния на личность ситуации взаимодействия с партнером. Под *ситуацией* понимаются объективно складывающиеся обстоятельства и обстановка, которые благоприятствуют или препятствуют взаимодействию индивидов. Обстановка складывается из предметов, вещей, средств и орудий, которыми пользуются взаимодействующие личности и в окружении которых они находятся. Количество и качество элементов обстановки, их размещение в пространстве и изме-

нение во времени создают конкретные обстоятельства-взаимодействия.

Обстоятельства нередко побуждают людей изменять свое поведение, иногда даже таким образом, что его психологическое содержание теряется за внешней стороной поступков. В процессе общения с окружающими у нас вырабатывается определенный более или менее автоматически функционирующий психологический подтекст к их поведению.

Выработка соглашения и практическое его выполнение по установленным правилам.

Официальное заявление взаимодействующих лиц о согласии понимать и действовать по определенным правилам ко многому обязывает. Они вынуждены выполнять взятые на себя обязательства, ибо расхождение слов с делами свидетельствует о нарушении взаимопонимания, а этого скрыть нельзя.

Соблюдение правил взаимопонимания на практике, в жизни является критерием достигнутого взаимопонимания. Оно будет тем выше, чем более приемлемы для совместной деятельности разработанные правила. Они не должны сковывать партнеров. Для этого их необходимо периодически исправлять, т.е. согласовывать свои действия. Лучше всего это делать в ситуации равноправного положения индивидов.

Вопросы для повторения

1. Что такое социальная перцепция?
2. Каковы особенности межличностного восприятия?
3. Что такое взаимопонимание людей?
4. От каких факторов и условий зависит взаимопонимание людей?

Задания для самостоятельной работы

1. Выясните различия в методологических подходах к пониманию социальной перцепции в отечественной и западной социальной психологии.
2. Изучите особенности своей социальной перцепции.
3. Опишите условия достижения взаимопонимания между вами и другими людьми.
4. Изучите направления вашего личностного совершенствования в изучении взаимопонимания людей.

Структурно-логические схемы



Собственное поведение наблюдателя

Схема 1. Сущность социального восприятия



Схема 2. Функции и механизмы социальной перцепции

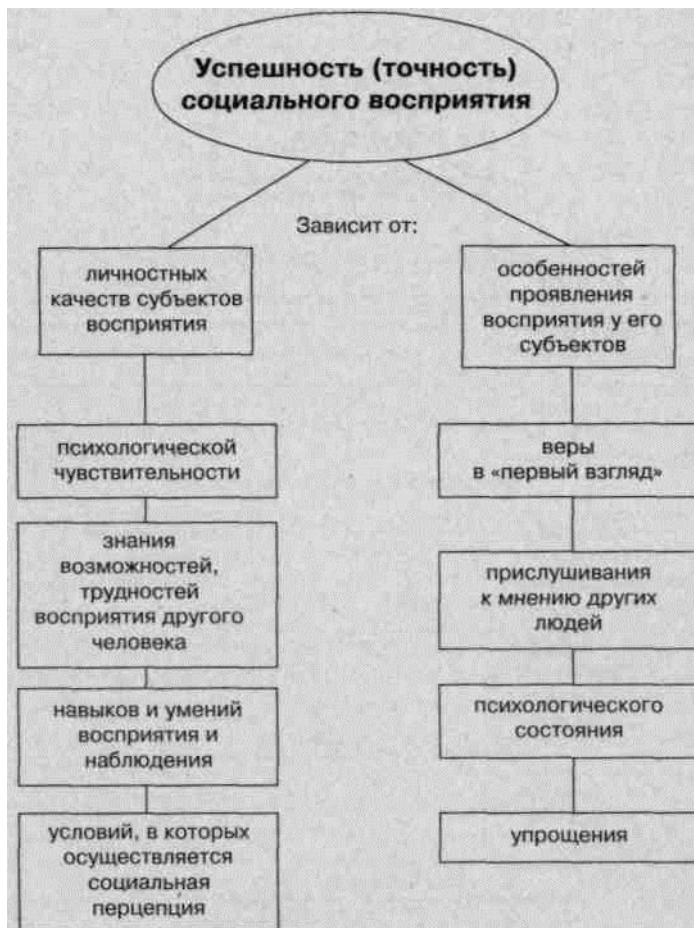


Схема 3. Факторы успешности (точности) социального восприятия

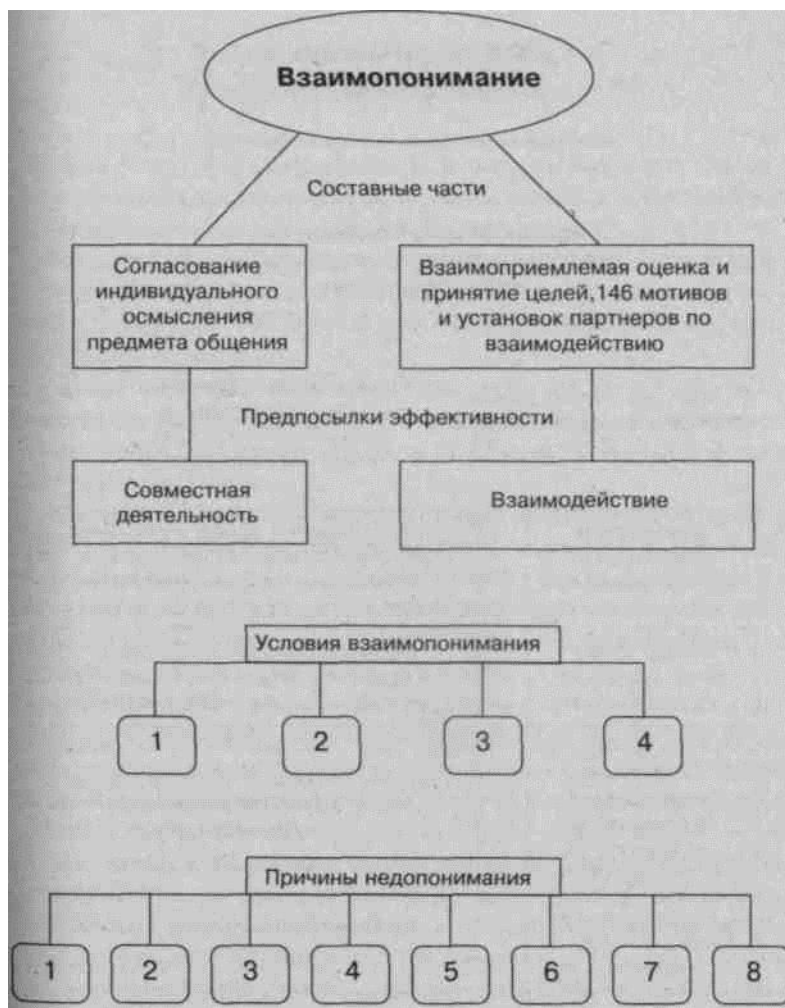


Схема 4. Общая характеристика взаимопонимания

I

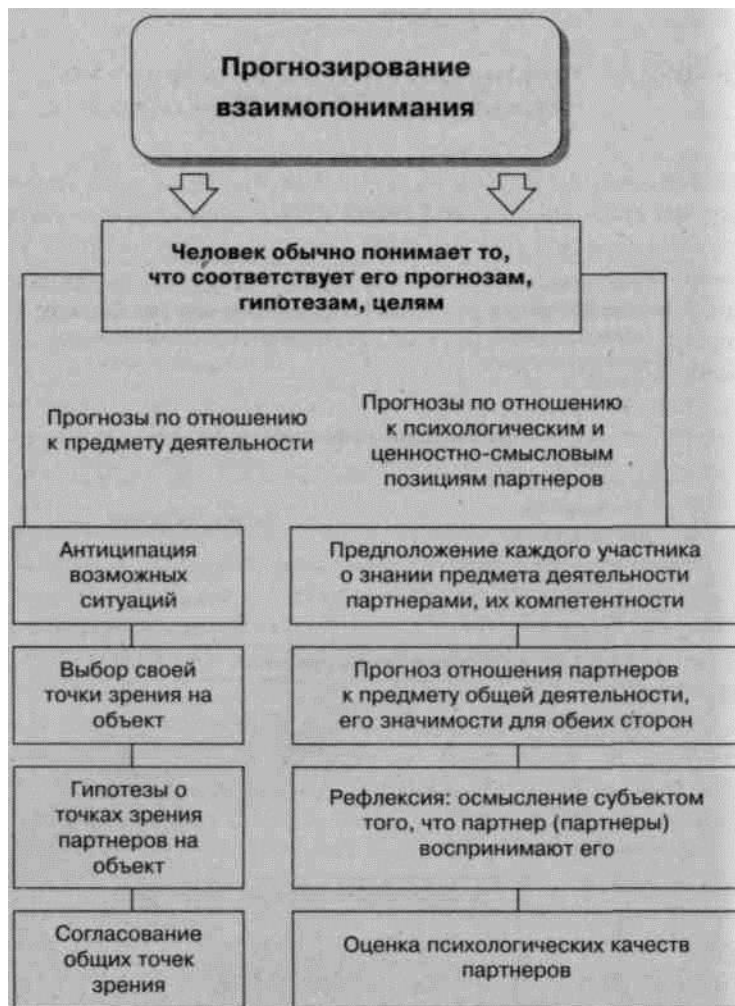


Схема 5. Направления прогнозирования взаимопонимания людей

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ**Лекция 14. Понятие личности и ее социально-психологических особенностей**

Личность — это сознательный и активный человек. Он может выбирать тот или иной образ жизни: смиряться с положением угнетаемого или бороться против несправедливости, отдавать свою жизнь обществу или жить личными интересами. Все зависит от тех социальных и психологических качеств, которые присущи личности и которые необходимо правильно понимать и учитывать.

Понятие личности. Личность человека как члена общества находится в сфере влияния различных отношений, складывающихся прежде всего в процессе производства и потребления материальных благ.

Личность находится также в сфере политических отношений. От того, свободна ли она или угнетена, имеет политические права или нет, может реально избирать или быть избранной, обсуждать вопросы общественной жизни или быть исполнительницей воли господствующего класса, зависит психология личности.

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

На психологию личности вместе с тем влияют и отношения людей в группе, в которую она входит. В процессе взаимодействия и общения люди взаимно воздействуют друг на друга, вследствие чего формируется общность во взглядах, социальных установках и других видах отношений к обществу, труду, людям, собственным качествам. В то же время в группе личность завоевывает определенный авторитет, занимает определенное положение, играет определенные роли.

Личность — не только объект общественных отношений, но и их субъект, т.е. активное звено.

Вступая в отношения с людьми-

ми, личности творят историю, но творят ее не по произволу, а по необходимости, под воздействием объективных общественных закономерностей. Однако историческая необходимость не исключает ни самобытности личности, ни ее ответственности за свое поведение перед обществом.

Таким образом, *личность* — это конкретный человек, являющийся представителем определенного государства, общества и группы (социальной, этнической, религиозной, политической, половозрастной и т.д.), осознающий свое отношение к окружающим его людям и социальной действительности, включенный во все отношения последней и занимающийся своеобразным видом деятельности и наделенный специфическими индивидуальными и социально-психологическими особенностями.

Развитие личности обусловлено разными факторами. К ним обычно относят: своеобразие физиологии высшей нервной деятельности, анатомо-физиологические особенности, окружающую среду и общество, общественно-полезную деятельность. От того, насколько мы их знаем и учитываем специфику их проявления, зависит эффективность правильного понимания всех индивидуальных и социальных действий и поступков человека.

Своеобразие физиологии высшей нервной деятельности личности — это специфика функционирования ее нервной системы, выражающаяся в самых разнообразных характеристиках: своеобразии работы всей нервной системы, соотношении процессов возбуждения и торможения в коре головного мозга, проявлении темперамента, эмоций и чувств, поведения и поступков и т.д.

Анатомо-физиологические особенности личности — это такие ее характеристики, которые зависят от анатомической и физиологической структуры тела человека, оказывающей серьезное влияние как на его психику и поведение, так и на подверженность последних воздействиям обстоятельств и других людей. Например, слабое зрение и слух человека, естественно, сказываются на его действиях и поступках и должны приниматься во внимание в процессе общения и взаимодействия.

В основе анатомо-физиологических особенностей лежат задатки, представляющие собой врожденные анатомо-физиологические характеристики организма, которые облегчают развитие способностей. Такой, например, задаток, как подвижная

нервная система, может способствовать развитию многих способностей в любом виде деятельности, связанной с необходимостью адекватно реагировать на смену ситуаций, быстро перестраиваться на новые действия, менять темп и ритм работы, устанавливать взаимоотношения с другими людьми. А следовательно, это может специфически проявляться и в ходе совместной деятельности с ними и, безусловно, должно приниматься во внимание.

Важнейшими факторами формирования личности выступают *окружающая среда и общество*. Вне общества, вне социальной и профессиональной группы человек не может стать личностью, у него не сформируется человеческий облик: т.е. создает человека природа, а формирует — общество.

Обычно прежде всего выделяют природно-географическую среду, которая оказывает большое влияние на развитие личности. Известно, например, что выросшие на Крайнем Севере люди более выдержанны, более организованны, умеют ценить время и правильно относиться к тому, чему их обучают.

Природные особенности индивида заложены в нем от рождения, в том числе активность и эмоциональность. Активность личности выражается в стремлении к разного рода деятельности, проявлении себя, силе и скорости протекания психических процессов, двигательных реакций, т.е. выступает как социальная характеристика деятельности человека и может изменяться от большой энергии, стремительности в движениях, труде и речи до вялости в поведении, пассивности психической деятельности, речи и жестикуляции. Эмоциональность проявляется в различной степени нервной возбудимости индивида, динамике его эмоций и чувств, характеризующих его отношение к окружающему миру.

Макросреда, т.е. общество в совокупности всех его проявлений, оказывает большое влияние на формирование личности. Например, человек, выросший в тоталитарном обществе, как правило, развит и воспитан иначе, чем представитель демократического государства.

Микросреда, т.е. группа, микрогруппа, семья и т.д., также является важной детерминантой формирования личности. Именно в микросреде закладываются важнейшие нравственные и морально-психологические характеристики человека, которые, с одной стороны, необходимо принимать во внима-

ние, а с другой — совершенствовать или трансформировать в процессе обучения и воспитания. *Общественно-полезная деятельность*, т.е. труд, *общение* с другими людьми, в условиях которого развивается человек, *воспитание* и *самовоспитание* также формируют его важнейшие личностные качества.

Факторы формирования личности и особенности действий и поступков личности в обществе позволяют составить ее *социально-психологическую характеристику*, т.е. описать всю полноту ее содержания и показать специфику взаимовлияния индивидуальных и социальных ее качеств, проявляющуюся в процессе общения, взаимодействия и взаимоотношений с людьми.

При этом не следует забывать о своеобразии зарождения и развития психологических особенностей личности, формирующихся в процессе социализации. Это необходимо потому, что, с одной стороны, существует прямая связь между спецификой формирования определенных качеств человека и их функционированием в социальной среде¹, с другой — присутствует и определенная корреляционная зависимость собственно социально-психологических качеств личности от специфики функционирования его индивидуально-психологических особенностей².

Психологическая структура личности. Полнота содержания личности и ее основные социально-психологические особенности определяются:

1) содержанием мировоззрения человека, его психологической сущностью. Мировоззрение человека — это сложившаяся система убеждений, научных взглядов на природу, общество, человеческие отношения, которые стали его внутренним

Каждый из нас неоднократно встречался с ситуацией, когда, несмотря на имеющиеся богатый опыт общения и предварительные представления о психологических качествах конкретного человека, в процессе непосредственных контактов с ним эти его характеристики проявлялись нестандартно, не так, как мы могли это предполагать. И это результат их своеобразного формирования в детстве, в семье, в предшествующей группе принадлежности этого человека.

² Например, можно говорить об общительности конкретного объекта нашего внимания, но эта общительность может быть своеобразной в силу специфики проявления темперамента или эмоционально-волевых черт личности, которые необходимо учитывать в полной мере и которые в ситуациях межличностного взаимодействия не всегда выходят на передний план.

достоянием и отложились в сознании в виде определенных жизненных целей и интересов, отношений, позиций. Психологическая сущность мировоззрения личности проявляется в специфическом влиянии ее индивидуально- и социально-психологических качеств на поведение, действия и поступки;

2) степенью целостности мировоззрения и убеждений, отсутствием или наличием в них противоречий, отражающих противоположные интересы разных слоев общества. Целостность мировоззрения нарушается, если личность руководствуется или находится под влиянием противоречивых интересов, носителем которых она вдруг оказывается в силу различного рода социальных обстоятельств;

3) степенью осознанности человеком своего места в обществе. Очень часто бывает, что человек слишком долго не может в силу разного рода обстоятельств найти свое место в обществе, что не позволяет его мировоззрению окончательно оформиться и эффективно проявляться;

4) содержанием и характером потребностей и интересов, устойчивостью и легкостью их переключаемости, их узостью и многогранностью. Будучи достаточно изменчивыми, потребности и интересы личности при своей слабой оформленностиTM или узости очень сильно ограничивают мировоззрение человека;

5) спецификой соотношения и проявления различных личностных качеств. Личность настолько многогранна в своих индивидуально-психологических проявлениях, что соотношение ее разнообразных качеств может сказываться и на проявлениях мировоззрения и на поведении.

Социально-психологическая характеристика личности как описание всего комплекса присущих ей характерных особенностей имеет свою иерархизированную внутреннюю структуру, основной фокус которой ориентирован на выделение социально-психологических качеств через осмысление всех черт, имеющих как индивидуальное, так и социальное происхождение.

При этом не надо забывать и об общепсихологической структуре личности, отражающей единство и проявление трех взаимосвязанных сторон.

Индивидуально-психологическая сторона личности отражает специфику функционирования ее психических процессов, свойств, состояний и образований. Психические процессы —

это психические явления, обеспечивающие первичное отражение и осознание личностью воздействий окружающей действительности. Психические свойства — это наиболее устойчивые и постоянно проявляющиеся особенности личности обеспечивающие определенный уровень поведения и деятельности, типичный для нее. Различают следующие свойства личности: направленность, темперамент, характер и способности.

Психические состояния — это уровень работоспособности и качества функционирования психики личности в каждый данный момент времени. Психические образования представляют собой психические явления, формирующиеся в процессе приобретения человеком жизненного и профессионального опыта, в содержание которых входит особое сочетание знаний, навыков и умений.

Мировоззренческая сторона личности связана с общественно значимыми качествами и особенностями, позволяющими занимать достойное место в обществе. Мировоззрение личности определяет ее важнейшие жизненные цели и интересы, отношения, позиции. Моральный облик личности — это система представлений о морали, отражающая наличие твердых устоев и определяющая ее действия и поведение в обществе. Нравственный облик личности — это устойчивая система взглядов на нормы отношений людей в обществе и их достойное взаимодействие.

Социально-психологическая сторона личности выявляет ее основные качества и характеристики, позволяющие играть определенные роли в обществе, занимать определенное положение среди других людей. Входящие в нее отношения к другим людям представляют собой совокупность проявлений индивидуально- и социально-психологических качеств личности, отражающих типичное поведение в общении и взаимодействии с другими людьми. Социальные роли личности — типичные способы поведения личности, обусловливаемые индивидуально- и социально-психологическими особенностями, позволяющими завоевывать определенный авторитет и доверие со стороны других людей. Социальные позиции личности — взгляды, убеждения и представления личности, реализуемые и отстаиваемые ею в отношениях с другими людьми. Социальные установки личности — настроенность на определенное отношение к обществу и к другим людям.

Лекция 15. Социально-психологические типы личности

Влияние анатомо-физиологических характеристик на социально-психологические качества личности. Составляя социально-психологическую характеристику личности, необходимо учитывать ее соматофизиологические особенности. Психологическая наука совместно с другими отраслями знаний пришла к выводу, что своеобразная анатомо-физиологическая специфика строения тела человека предопределяет и развитие некоторых его социально-психологических качеств. Так, можно говорить о существовании трех категорий людей — пикников, атлетов и астеников¹, для которых свойственны определенные особенности общения, взаимодействия и взаимоотношений с другими людьми.

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

Атлеты очень общительны и социально активны, стремятся быть в центре внимания и завоевывать доминирующие позиции среди других людей, часто отличаются кипучей экспрессивностью. У них может проявляться стремление как к положительным, так и отрицательным социальным достижениям, которые нередко воспринимаются в штыки другими людьми-

В основу этой классификации положены взгляды Кречмера и некоторых других ученых, изложенные достаточно давно и отличающиеся определенной степенью наивности и исследовательской несостоятельности, неоднократно подвергавшиеся критике за «биологизаторский подход» в попытках объяснить «тонкие» психологические феномены человека. Во второй половине XX в. они вновь заинтересовали психологов, которые продолжили изучение проблемы с помощью современных социально-психологических технологий, в результате чего стало очевидным, что физиологические Характеристики играют далеко не последнюю роль в формировании психики личности и влияют на ее социальное поведение.

ми, поскольку не всем и не всегда нравится их импульсивная и преобладающая над чужими интересами неконтролируемая активность.

Астенки же обычно малообщительны, сдержанны в сотрудничестве с другими людьми, осторожны в активных взаимоотношениях в группе, очень чувствительны к изменению своего статуса или социального положения, страдают клаустрофобией. Они, как правило, незаметно для окружающих стремятся завоевать общественное признание и никогда никому не позволяют его понижать, болезненно реагируют на любые попытки такого рода.

Составляя социально-психологическую характеристику человека, следует принимать во внимание и своеобразие индивидуальной динамики протекания его психических процессов, его принадлежность к определенному типу высшей нервной деятельности: сангвиникам, флегматикам, холерикам, меланхоликам.

Сангвиники обычно находятся в приподнятом настроении, отличаются быстрым и эффективным мышлением, большой работоспособностью. Их среднее телосложение и средний рост, сильная уравновешенная подвижная нервная система обеспечивают быстрые и обдуманные реакции, постоянно хорошее настроение, прекрасную приспособляемость к людям, изменяющимся социальным ситуациям, изменчивости интересов, чувств, взглядов. Чувства у сангвиников легко возникают и сменяются. Их мимика богата, подвижна, выразительна. При отсутствии серьезных целей, глубоких мыслей, творческой деятельности у сангвиников в то же время могут вырабатываться поверхностность и непостоянство.

Флегматикам, как правило, совершенно чужда тревога. Их обычные состояния — спокойствие, тихая удовлетворенность окружающим. По телосложению они широкоплечи, широкогруды, среднего или малого роста, обладают сильной уравновешенной инертной нервной системой, обеспечивающей устойчивые настроения, постоянство чувств, привязанностей, интересов, взглядов, выносливость, устойчивость к длительным невзгодам, медлительность, упорство в работе, и если в войны ввязываются сангвиники, а воюют холерики, то восстанавливают города и села после войны флегматики. Новые формы поведения у флегматиков вырабатываются медленно, но являются стойкими. Обычно флегматики ровны и спокойны, редко

выходят из себя, не склонны к аффектам. В зависимости от условий в одних случаях у флегматиков могут сформироваться положительные черты: выдержка, глубина мыслей и т.д., в других — вялость и безучастность к окружающему, лень и безволие.

Сангвиники и флегматики являются достаточно уравновешенными в отношениях с другими людьми, редко идут на межличностную конфронтацию, трезво оценивают свое место и роль в групповых и социальных процессах. Они стремятся достигать свои личные цели посредством ровных и равных отношений с членами общности, к которой они принадлежат, а также за счет соблюдения своих формальных обязанностей. Правда, при этом сангвиники, как правило, стараются управлять своими действиями и поступками с помощью интеллекта и способности глубоко и правильно разбираться в сложившейся межличностной обстановке. Флегматики же стремятся достигать социального согласия и бесконфликтности посредством эмоционально спокойного, а порой и безразличного отношения к фактам межличностных противоречий и конфликтов, из-за них возникающих.

Действия *холериков* отличаются резкостью, порывистостью. У них ослаблен инстинкт самосохранения и главенствуют инстинкты доминирования, сохранения достоинства и исследовательский. Самой природой они предназначены быть воинами, первопроходцами, исследователями, лидерами, а в целом — героями и рыцарями. Они по телосложению сухощавы, жилисты, выносливы, обладают сильной неуравновешенной («безудержной») нервной системой, поэтому бывают опрометчиво поспешны в словах и действиях, конфликтно несдержанны, с перепадами настроений и работоспособности. Холерики отличаются повышенной впечатлительностью, возбудимостью, большой эмоциональностью. Часто выглядят самонадеянными, высокомерными. Без труда дающееся сангвиникам чувство душевного равновесия холерикам совершенно незнакомо: они обретают покой только в самой напряженной деятельности. Проявление холерического темперамента в значительной мере зависит от направленности личности. У людей с общественными интересами она проявляется в инициативности, энергии, принципиальности. Там, где нет богатства духовной жизни, холерический темперамент часто проявляется отрицательно: в раздражительности, аффективности.

Холерики являются наиболее конфликтными личностями вечно выясняющими отношения с другими людьми. Они не терпят никакого группового или авторитарного давления со стороны, хотя и проявляют в то же время достаточно большую общительность и социальную активность. *Меланхоликов*, в свою очередь, отличают стесненность в движениях, колебания и осторожность в решениях. По телосложению они чаще астеники — хрупкие, изящные, с плоской грудной клеткой, узкими плечами, удлинёнными и худыми конечностями, обладают слабой нервной системой, которая в напряженных стрессовых ситуациях (экзамен, соревнования, конфликт, опасность) часто приводит в состояние растерянности, замедленности, ухудшения результатов деятельности или ее прекращения, стопа. Их реакция часто не соответствует силе раздражителя, особенно активно у них внешнее торможение. Им трудно долго на чем-то сосредоточиться. Сильные воздействия часто вызывают у меланхоликов продолжительную тормозную реакцию. В нормальных условиях жизни они — люди глубокие и содержательные. При неблагоприятных условиях меланхолики могут превращаться в замкнутых, боязливых, тревожных людей. Меланхолики малообщительны. Им также свойственны боязнь расширения контактов, болезненное восприятие неудач в социальном общении и взаимодействии. В зависимости от типа высшей нервной деятельности люди изначально предрасположены к доминированию определенных эмоций: одни склонны к интересу, радости, удивлению (сангвиники), другие — к гневу, отвращению, враждебности (холерики), третьи — к грусти (меланхолики). Знание возможной реакции человека позволяет опираться на его положительные черты и преодолевать отрицательные. Так, на порывистость холерика нужно реагировать тактичностью и сдержанностью, инертности флегматика лучше противопоставить активность, эмоциональность, печаль меланхолика можно нейтрализовать оптимизмом. Социально-психологические характеристики личности дополняются ее экстравертностью или интровертностью.

Экстраверсия (extra — вне) указывает на такие психологические особенности (индивида), когда он сосредоточивает свои интересы на внешнем мире, внешних объектах, иногда за счет своих собственных интересов, принижения личной зна-

чимости. Экстравертам свойственны импульсивность поведения, активность в жестах, общительность, проявление инициативы (иногда излишней), социальная адаптированность, открытость внутреннего мира.

Интроверсия (intro — внутрь) характеризуется фиксацией внимания личности на своих собственных интересах, своем внутреннем мире. Интроверты свои интересы считают наиболее важными, придают им высшую ценность. Для них характерны необщительность, замкнутость, социальная пассивность, склонность к самоанализу, достаточно сложная социальная адаптация. Экстравертированность и интровертированность дополняют характеристики людей с различными типами высшей нервной деятельности. Сангвиник-экстраверт: стабильная личность, социален, направлен к внешнему миру, общителен, порой болтлив, беззаботен, весел, любит лидерство, имеет много друзей, жизнерадостен. Холерик-экстраверт: нестабильная личность, обидчив, возбужден, несдержан, агрессивен, импульсивен, оптимистичен, активен, но работоспособность и настроения нестабильны, цикличны. В ситуации стресса — склонность к истерико-психопатическим реакциям. Флегматик-интроверт: стабильная личность, мирный, медлителен, спокоен, пассивен, невозмутим, осторожен, задумчив, сдержан, надежен, спокоен в отношениях, способен выдержать длительные невзгоды без срывов здоровья и настроения. Меланхолик-интроверт: нестабильная личность, тревожен, пессимистичен, внешне сдержан, но в душе очень эмоционален, чувствителен, расстраивается и переживает, склонен к тревоге, депрессиям, грусти, в напряженных ситуациях возможен срыв или ухудшение деятельности («стресс кролика»). У любого человека с раннего детства врожденные динамические характеристики нервной системы неразрывно связаны с доминирующими инстинктами. *Инстинкты* — это фиксированная в генетическом коде программа приспособления, самосохранения и продолжения рода, отношения к себе и другим. Инстинкты как генетическая программа приспособления есть и у животных, но инстинкты человека — качественно иная, чем у животных, программа адаптации. Инстинкт самосохранения и инстинкт продолжения рода — базовые, они обеспечивают физическое выживание человека и человеческого вида.

Специфические человеческие инстинкты — исследовательский и инстинкт свободы — обеспечивают первичную специализацию человека, а инстинкт доминирования и сохранения достоинства обеспечивают самоутверждение, самосохранение человека в обществе. Инстинкт альтруизма социализирует приспособительную сущность всех остальных инстинктов. Обычно у человека один или несколько инстинктов доминируют над остальными.

Из доминирования того или иного инстинкта вытекает первичное различие людей. Западные психологи выделяют семь типов людей по преобладанию того или иного инстинкта.

Эгофильный тип — доминирует самосохранение, с раннего детства наблюдается склонность к повышенной осторожности, к обостренной связи с матерью (ребенок не отпускает от себя мать ни на миг), склонность к мнительности, нетерпимость к боли, тревожность в отношении всего неизвестного, эгоцентричность. Их кредо — «безопасность и здоровье превыше всего».

Эволюционная целесообразность наличия такого типа заключается в том, что, сохраняя себя, они являются и хранителями генофонда рода. Но эгофильный тип может быть одной из причин формирования такого варианта «тяжелого характера», которому присущи чрезмерный эгоизм, подозрительность, мнительность, истеричность, трусость.

Генофильный тип — доминирует инстинкт продолжения рода. Уже в детстве интересы людей этого типа сосредоточены на семье, и такой ребенок спокоен только тогда, когда вся семья в сборе, все здоровы и у всех хорошее настроение. И во взрослой жизни их кредо — «интересы семьи превыше всего; мой дом — моя крепость». Ради детей и семьи готовы жертвовать собой.

Альтруистический тип — доминирует инстинкт альтруизма, с детства проявляется доброта, заботливость по отношению к близким, способность отдать другим последнее, даже то, что необходимо ему самому. Самоотверженные люди, посвятившие жизнь общественным интересам, защите слабых, помощи больным, инвалидам, это люди-альтруисты. Их кредо — «доброта спасет мир, доброта превыше всего». Эволюционно такой тип необходим, поскольку его представители являются хранителями доброты, жизни, человечества.

Исследовательский тип — доминирует инстинкт исследования, с детства повышенная любознательность, стремление во

«сем добраться до сути, бесконечные «почему». Не довольствуются поверхностными ответами, много читают, делают эксперименты. В конце концов, из таких детей, чем бы они ни ув-декались, вырастают творческие люди. Великие путешественники, изобретатели, ученые — люди этого типа. Их кредо — «творчество и прогресс превыше всего». Эволюционная целесообразность такого типа очевидна.

Доминантный тип — инстинкт доминирования с детства проявляется как умение организовать игру, поставить цель и проявить волю для ее достижения, умение разбираться в людях и вести их за собой, деловитость, позднее — как приоритет статусных потребностей (карьеризм), усиление потребности контроля над другими, склонность учитывать потребности всего коллектива при пренебрежении интересами одного, конкретного человека. Их кредо — «дело и порядок превыше всего; будет хорошо всем — будет хорошо каждому». Лидеры, руководители, политики, организаторы, но и «тяжелые характеры» самодуров, тиранов вырастают на основе этого типа.

Либертофильный тип — доминирует инстинкт свободы, уже в колыбели дитя этого типа протестует, когда его пеленают, склонность к протесту против любого ограничения его свободы растет вместе с ним. Стремление к самостоятельности, упрямство, терпимость к боли, лишениям, предрасположенность к риску, нетерпимость рутины, бюрократизма. Подавлены инстинкты самосохранения, продолжения рода, что проявляется в склонности к уходу из семьи. Их кредо — «свобода превыше всего». Они естественно ограничивают тенденции доминантного типа.

Представители такого типа — хранители свободы, интересов, индивидуальности каждого, а с этим — и хранители жизни.

Дигнилофильный тип — доминирует инстинкт сохранения достоинства. Уже с детства такой ребенок способен уловить иронию, насмешку и абсолютно нетерпим к любой форме унижения: это тот случай, когда с ребенком можно договориться, только убедив его, и только с лаской. Такой человек готов во имя сохранения чести и достоинства пожертвовать своей жизнью, своей свободой, своей карьерой, своими профессиональными интересами, своей семьей. Их кредо — «в нашем роду не было трусов и подлецов! Честь превыше всего!» Эволюционная целесообразность наличия такого типа заключается в том, что

они — хранители чести и достоинства личности, а с этим — жизни, достойной человека. При преобладании одного инстинкта односторонней и тенденции развития личности. У И. Сталина безраздельно господствовал инстинкт доминирования, подавивший все остальные, кроме инстинкта самосохранения. У академика А. Сахарова доминировали инстинкты альтруизма, свободы, сохранения достоинства и исследовательский, что и предопределило творческий потенциал, многогранность личности. Естественно, потом были воспитание, среда и жизнь, раздумья и личный выбор, но многое в судьбе человека начинается с того, какой доминирующий инстинкт был дан ему природой.

Влияние индивидуальных особенностей на социально-психологические качества личности.

У 20—50% людей некоторые психологические черты столь заострены, так чрезмерно развиты в ущерб другим качествам, что происходит своеобразный их «перекос», «акцентуация», в результате чего ухудшается их взаимодействие с другими людьми, появляются однотипные затруднения и конфликты.

Выраженность акцентуаций может быть различной: от легкой, заметной лишь ближайшему окружению до крайних вариантов, когда приходится задумываться, нет ли болезни — психопатии. Психопатия — болезненное уродство характера (при сохранении интеллекта человека), в результате которого резко нарушаются взаимоотношения с окружающими людьми; психопаты могут быть даже социально опасны. Но в отличие от психопатии акцентуации характера проявляются не постоянно, с годами могут совершенно сгладиться, приблизиться к норме. Акцентуации характера чаще встречаются у подростков и юношей (50—80%), чем у взрослых, поскольку именно эти периоды жизни наиболее критические для формирования характера, для проявления своей неповторимости, индивидуальности. Затем с годами акцентуации могут сглаживаться или, напротив, усиливаться, перерастая в неврозы или психопатии.

Зная существенные типы индивидуальной акцентуации социального поведения личности, ученые давно научились точно классифицировать социально-психологические черты личности по эмоциональным, коммуникативным и другим характеристикам. Для нас представляет большой интерес и система выделения западными психологами по этим признакам 12 ти-

ров личности, хорошо известных многим по практическому опыту.

1. *Демонстративный тип*, для носителей которого характерно конфронтационное поведение, проявление таких социально-психологических качеств, как подозрительность, излишняя межличностная агрессивность и т.д., являющихся причиной их вечного противостояния по отношению к другим людям и вызывающих ярко выраженную нелюбовь со стороны последних. Представители этого типа людей стремятся быть в центре внимания и добиваются своих целей любой ценой: скандалами, имитацией болезней, хвастовством, необычными увлечениями, ложью. Они легко забывают о своих неблагоприятных поступках. Для них свойственна высокая приспособляемость к людям.

2. *Педантичный тип*, отличающийся повышенной социальной ригидностью, постоянной направленностью личных пристрастий и ориентации, слабой способностью корректировать свое общественное поведение, добросовестностью, аккуратностью, серьезностью, надежностью в делах и в проявлении чувств. Для окружающих представители данного типа привлекательны: добросовестностью, аккуратностью, серьезностью, надежностью в делах и отношениях. Но таким людям присущи и отталкивающие черты: формализм, склонность к крючкотворству, занудливость, стремление переложить принятие важного решения на других, навязчивость.

3. *«Застревающий» тип* людей, для которых свойственны чрезмерная стойкость сильных эмоциональных переживаний и склонность к формированию сверхценных идей, завышенной самооценке своей личности по сравнению с другими. Они не могут забыть обиды и «сводят счеты» со своими обидчиками. У них наблюдаются служебная и бытовая несговорчивость, склонность к затяжным склокам. В конфликте они чаще всего бывают активной стороной и четко определяют для себя круг врагов и друзей. Собеседникам нравится их стремление добиться высоких показателей в любом деле, проявление высоких требований к себе, жажда справедливости, принципиальность, устойчивые взгляды. Но в то же время у людей такого типа есть черты, которые отталкивают от них окружающих: обидчивость, подозрительность, мстительность, честолюбие, самонадеянность, ревность, раздутое до фанатизма чувство справедливости.

4. *Возбудимый тип*, характерными чертами носителей которого являются повышенная социальная импульсивность, ослабленный контроль за своими эмоциями, побуждениями и действиями, которые приводят в итоге к конфликтам и трудностям в общении с другими людьми. У представителей этого типа проявляются повышенная раздражительность, несдержанность, угрюмость, занудливость, но возможны и лстивость с услужливостью (как маскировка). Они активно и часто конфликтуют, не избегают ссор с начальством, неуживчивы в коллективе, в семье деспотичны и жестоки. Окружающим не нравится их раздражительность, вспыльчивость, неадекватные вспышки гнева и жестокости, ослабленный контроль за своим поведением.

5. *Интровертированный тип*, представители которого характеризуются малой общительностью и замкнутостью. Они обычно держатся в стороне от всех и вступают в общение с другими людьми в случае необходимости. Чаще всего они погружены в себя, собственные мысли. Им свойственна повышенная ранимость, но они ничего о себе не рассказывают и не делятся своими переживаниями. Даже к своим близким людям они относятся холодно и сдержанно. Эти люди любят одиночество и предпочитают находиться скорее в уединении, чем в шумной компании. В конфликты вступают редко, только при попытке других людей вторгнуться в их внутренний мир. У них сильно выражена эмоциональная холодность и слабая привязанность к близким.

Окружающим людям они нравятся за сдержанность, степенность, обдуманность поступков, наличие твердых убеждений и принципиальность. Но упорное отстаивание своих нереальных интересов, взглядов и наличие своей точки зрения, резко отличающейся от мнения большинства, отталкивают от них людей. Одиночество, навязчивость, бесцеремонность и грубость окружающих усиливают замкнутость представителей этого типа.

6. *Дистимичный тип*, у представителей которого наблюдается постоянно пониженное настроение, грусть, замкнутость, немногословие, пессимистичность. Эти люди тяготеют к шумным обществам, с сослуживцами близко не сходятся. В конфликты вступают редко, чаще являются в них пассивной стороной. Они очень ценят тех людей, которые дружат с ними и склонны им подчиняться. Окружающим нравится в этих лю-

лях серьезность, высокая нравственность, добросовестность и справедливость. Но такие черты, как пассивность, пессимизм, грусть, замедленность мышления, «отрыв от коллектива», отталкивают окружающих от знакомства и дружбы с ними. Конфликты наблюдаются у них в ситуациях, которые требуют бурной деятельности. На этих людей смена привычного образа жизни оказывает отрицательное действие.

7. *Тревожно боязливый тип*, среди носителей которого постоянно встречаются индивиды, обычно слишком переоценивающие вероятность появления опасности со стороны социального окружения, имеющие склонность к излишним социальным переживаниям, робости и пугливости. Люди этого типа отличаются пониженным фоном настроения, робостью, неуверенностью в себе. Они постоянно опасаются за себя, своих близких, долго переживают неудачу и сомневаются в правильности своих действий. В конфликты вступают редко и играют в них пассивную роль. Окружающим нравятся их дружелюбие, самокритичность и исполнительность. Но боязливость, мнительность вследствие незащитности этих людей часто превращают их в объект для шуток.

8. *Циклотимический тип*, представителям которого свойственны циклически сменяющиеся периоды подъема и спада настроения, утомляющие их, делающие их поведение малопредсказуемым, противоречивым, приводящим к авантюрам. В период подъема настроения циклотимики настойчивы, энергичны. В период спада обостренно воспринимают неприятности, вплоть до самоубийства. Эти частые смены душевных состояний утомляют таких людей, делают их поведение неустойчивым, не поддающимся прогнозированию.

9. *Гиперактивный тип*, характерный для людей со своеобразно акцентированным переживанием тревоги и счастья, частой сменой настроений (их быстрым переходом из одного в Другое, из положительных в отрицательные), преувеличенным восприятием различного рода событий (например, проявление восторга в связи с радостными событиями и отчаяния в случае неприятностей). Представители этого типа очень энергичны, самостоятельны, стремятся к лидерству, риску, авантюрам. Они не реагируют на замечания, у них отсутствует самокритичность. Окружающим людям в них не нравятся: легкомыслие, склонность к аморальным поступкам, несерьезное отно-

шение к возложенным на них обязанностям, излишняя раздражительность.

10. *Эмотивный тип*, свойственный чувствительным и впечатлительным людям, чьи настроения отличаются особой глубиной проявления, «тонкостью» протекания эмоций и чувств, а социальные интересы акцентируются прежде всего на повышенном внимании к духовным сторонам общественной жизни. Представители этого типа чрезмерно ранимы и глубоко переживают малейшие неприятности. Они излишне чувствительны к замечаниям, неудачам, предпочитают узкий круг друзей и близких им людей и единомышленников. Обиды они не выплескивают наружу, а скрывают их в себе. Окружающим нравится их альтруизм, сострадание, жалость, выражение радости по поводу чужих удач. Эти люди очень исполнительны и обладают высоким чувством долга.

11. *Экзальтированный тип*, представителям которого свойственны очень изменчивое настроение, словоохотливость, повышенная отвлекаемость на внешние события. Их эмоции ярко выражены и находят свое отражение во влюбчивости. Такие черты, как альтруизм, чувство сострадания, художественный вкус, артистическое дарование, яркость чувств и привязанность к друзьям, нравятся собеседникам. Но чрезмерная впечатлительность, патетичность, паникерство, подверженность отчаянию являются не лучшими их качествами.

12. *Конформный тип*. Люди этого типа обладают высокой общительностью, словоохотливостью до чрезмерной болтливости. Обычно они не имеют своего мнения и очень несамостоятельны, стремятся быть как все и не выделяться «из толпы». Эти люди неорганизованны и предпочитают подчиняться, в общении с друзьями и в семье уступают лидерство другим. Окружающим в этих людях нравится их готовность выслушать «исповедь» другого, исполнительность. Но в то же время это люди «без царя в голове», подвержены чужому влиянию. Они не обдумывают свои поступки и имеют большую страсть к развлечениям. Конфликты возможны в ситуации вынужденного одиночества, бесконтрольности.

Отношения и социально-психологические качества личности. Если сравнивать людей между собой по присущим им социально-психологическим характеристикам, то они отличаются друг от друга степенью осознания своих отношений к разным

сторонам действительности, а также глубиной и правильностью понимания причин, которые эти отношения вызывают (Бодалев А.А., 1995). (Эти факторы зависят от определенных черт характера, под которым в психологии понимается свойство личности человека, проявляющееся в ее отношениях к окружающему миру, труду (субъект-объектные отношения), другим людям (субъект-субъектные, межличностные отношения), к самому себе (самоотношение).

Отношениям личности присущи свои особенности:

- 1) отношения человека связаны с его потребностями, поскольку они возникают как своеобразная связь между субъектом (человеком), испытывающим потребность, и объектом (будь то человек или предмет окружающего мира), способным удовлетворить эту потребность. В психологии обычно рассматривают следующие психологические потребности, опосредующие отношения человека к себе и другому: потребность в установлении близких отношений; в контроле себя и других; потребность во включении в различные социальные группы; потребность в самоуважении, в позитивной оценке; потребность в понимании, в сочувствии, в опеке; потребность быть нужным, значимым;
- 2) в общении отношение взаимосвязано с отражением и взаимодействием человека с человеком. Возникновению отношения предшествует этап восприятия (отражения) субъектом объекта и оценки (на основе отражения) его потенциальных возможностей в плане удовлетворения тех или иных потребностей. В результате отражения личностью окружающей действительности формируется отношение, которое проявляется затем в формах взаимодействия, закрепленных в речи и экспрессивном поведении личности;
- 3) отношение есть одновременно процесс и результат общения и взаимодействия, его структура состоит из когнитивных, эмоциональных и поведенческих компонентов. На основе их сочетания определяются вид и тип отношений. Отношение как процесс проходит в своем развитии определенные этапы: формирование отношения, развитие отношения, стабилизация или распад отношения. Отношение как результат имеет определенные параметры: интенсивность, модальность, осознанность и т.д.

При этом совершенно очевидно, что многие черты характера, например «общительность— замкнутость», «альтруизм—

эгоизм», «бесконфликтность—конфликтность» по своему происхождению и содержанию являются социально-психологическими характеристиками отношений личности. Естественно, что все они в различной степени представлены и неодинаково взаимопроникают друг в друга у разных людей. Вместе с тем их различное сочетание обуславливает существование определенных социально-психологических типов людей. Сравнение последних между собой показывает, что одни люди широко открыты окружающим людям и социуму, другие слишком замкнуты в узком кругу своего мирозерцания, в личных устойчивых отношениях к ближайшей к ним общности людей. «Одни из них творчески продуктивны в своих связях с действительностью, другие — пассивны и бездеятельны. Стержневым отношением, сопрягающим вокруг себя все другие социально-психологические отношения в одних типах личности, выступает коллективистическая или альтруистическая направленность, в других — таким структурообразующим отношением оказывается индивидуализм», — считает А.А. Бодалев (Бодалев А.А., 1995. С. 206).

Любое качество характера, даже самое замечательное, когда получает чрезмерное развитие, начинает приобретать некий негативный оттенок, усложнять жизнь самому человеку и его окружению, обуславливать «трудный», «тяжелый» характер. Так, даже такие чудесные качества, как жизнерадостность, активность, при своем переизбытке обуславливают «трудный характер». Это постоянно веселые, беспечные, жизнерадостные люди, у которых всегда хорошее настроение, независимо от обстоятельств жизни («патологический счастливчик»), повышенная активность, энергичность, но направленная часто на неадекватные цели (алкоголизм, наркотики, беспорядочные сексуальные связи, хулиганство). Деловые отношения с такими людьми поддерживать очень трудно, так как они не выполняют обещания, их интересы неустойчивы, они не терпят замечаний, критики, не ощущают границ между дозволенным и недозволенным. Поскольку многие из вышеперечисленных социально-психологических качеств, с одной стороны, являются общечеловеческими, а с другой — в большей или меньшей степени присущи определенным типам людей, важно определить критерий, по которому их можно оценивать у конкретных личностей. Таким критерием может выступать стремление че-

довека по-разному их использовать. Вот почему Э. Шостром выделяет в соответствии с этим критерием два типа личности — манипулятор и актуализатор (Шостром Э., 1992).

Для *манипуляторов* характерны тщательно маскируемая фальшь при контактах с людьми; стремление фальсифицировать личные переживания при фактическом равнодушии к окружающим; намеренная расчетливость в подборе средств воздействия на последних; тщательно скрывааемый цинизм по отношению к основным ценностям межличностного взаимодействия. Необходимо внимательно следить за таким человеком. Ему надо во что бы то ни стало владеть ситуацией: он навязывает свою волю во всем, пытается манипулировать любой фразой, любой ситуацией. Человек не рождается манипулятором. Он развивает способность манипулировать другими людьми, чтобы избегать неприятностей и добиваться желаемого, причем развивает бессознательно. Соккрытие своих истинных эмоций — таков удел манипулятора. Основную свою задачу манипулятор видит в том, чтобы производить некоторое «должное впечатление». Наряду с потребностью управлять манипулятор испытывает потребность в руководстве свыше. Манипуляция не является необходимым отношением к жизни и не приносит никакой действительной пользы. Слишком часто манипулятор использует свое знание психологии других людей в качестве рациональных объяснений для своего неблагоприятного поведения, оправдывая свои текущие несчастья ссылками на прошлый опыт и прошлые неудачи.

Манипулятор — это личность, вставшая на путь самоуничтожения, которая использует или контролирует себя и других людей в качестве «вещей».

Таким образом, совершенно очевидно, что манипулятор относится сам к себе и к другим людям, как к неодушевленным предметам. Он никогда не бывает самим собой, он даже не может расслабиться, поскольку его система игр и маневров требует, чтобы он постоянно играл надлежащую роль. Стиль жизни манипулятора включает в себя четыре основные характеристики: ложь, неосознанность, контроль и цинизм.

Для *актуализатора* характерны такие социально-психологические качества, как честность и Искренность во взаимоотношениях с другими людьми, устойчиво проявляемый инте-

5*

рес к последним, самостоятельность и открытость в выражении своих мнений, вера в собственные силы и в разум тех, с кем вступает в общение.

Философия жизни актуализатора отмечена четырьмя характеристиками: честностью, осознанностью, свободой и доверием (табл. 3).

Все люди в той или иной мере являются манипуляторами, но вместо того, чтобы отвергать свое манипулятивное поведение, им следует попробовать превратить его в актуализационное. Для этого ничего не нужно отбрасывать.

Манипулятор — это многогранная личность с антагонистическими противоположностями.

Актуализатор — это многогранная личность с взаимодополняющими противоположностями.

Таблица 3

Основные характеристики манипуляторов и актуализаторов

Манипуляторы	Актуализаторы
ЛОЖЬ (фальшь, мошенничество). Манипулятор использует приемы, методы, маневры. Он ломает комедию и разыгрывает роли, долженствующие произвести впечатление, выражаемые им чувства выбираются в зависимости от обстоятельств	ЧЕСТНОСТЬ (прозрачность, искренность, застенчивость). Актуализатор способен к честному проявлению своих чувств, какими бы они ни были. Ему присущи чистосердечность, выразительность, он по-настоящему бывает самим собой
НЕОСОЗНАННОСТЬ (апатия, скука). Манипулятор не осознает действительного значения жизни. Он видит и слышит лишь то, что хочет видеть и слышать	ОСОЗНАННОСТЬ (охотник, жизненнаполненность, интерес). Актуализатор хорошо видит и слышит себя и других людей. Он восприимчив к искусству, музыке и другим проявлениям жизни
КОНТРОЛЬ (закрытость, нарочитость). Для манипулятора жизнь подобна шахматной доске. Он кажется спокойным, однако держит под постоянным контролем не только себя, но и других, скрывая от них свои мотивы	СВОБОДА (спонтанность, открытость). Актуализатор спонтанен. Он способен к свободному выражению своего мнения. Он хозяин своей жизни — субъект, а не объект
ЦИНИЗМ (безверие). Манипулятор не доверяет себе и другим, он испытывает глубокое недоверие к человеческой природе как таковой. Он полагает, что в отношениях между людьми существуют только две возможности: управлять или быть управляемым	ДОВЕРИЕ (вера, убежденность). Актуализатор обладает глубокой верой в себя и других, в возможность установить связь с жизнью и справиться с трудностями здесь и сейчас

Анализируя различные социально-психологические качества личности, следует помнить, что многие из них есть результат проявления сложного соотношения между «я» — личность и «они» — другие люди. Сущность этого соотношения позволяет не только четко осознать и осмыслить проявление истинных особенностей конкретного человека в его отношениях с другими людьми, но и предвидеть многие варианты его возможного поведения в различных условиях реальной действительности. Это важно для предотвращения конфликтных ситуаций, преодоления несогласованности действий людей в составе различных общностей.

Совершенно очевидно и другое: личность может проявлять не только положительные, но и отрицательные стороны своей социальной психики. В то же время она должна совершенствоваться под воздействием других людей, а не замыкаться в узком пространстве своего ограниченного внутреннего мира, очень часто при этом тяжело переживая свою индивидуальную обособленность, тая злобу на все окружающее.

Закономерности проявления социально-психологических особенностей личности. Можно говорить и об определенных закономерностях функционирования социально-психологических черт личности, которые позволяют их правильно интерпретировать и осмыслить.

Каждое общество (общность) в силу своеобразия экономического и политического развития создает специфические социально-психологические ценности. Западное общество (западные государства) основное внимание уделяло формированию у своих представителей свободы индивидуализма как главенствующей нормы взаимоотношений. Вот почему населению западных государств часто свойственна крайняя степень проявления эгоцентризма. У них личные чувства превалируют над общественными, индивидуальные интересы преобладают над социальными. Хотя и здесь могут быть нюансы. Например, в США, а также некоторых испаноязычных государствах считается, что личное не должно вступать в противоречие с государственным (национальным). Ты не можешь быть эгоистом, когда речь идет об интересах государства, группы социальной (национальной) принадлежности.

Восточная культура (общество), наоборот, ориентировала людей на предельное развитие социальной конформности, наставляя их на путь беспрекословного (и очень часто бесприн-

ципного) повиновения группе и обществу. Здесь любой человек должен вести себя так, чтобы у окружающих никогда не возникало подозрения в наличии у него корыстных, личных устремлений, противоречащих групповым и общественным.

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

Сложное соотношение «я» и «они» может по-особому проявляться под давлением самой личности. Например, известно, что в определенных социальных и исторических условиях требования жизни заставляли людей противопоставлять себя сплоченной, но сковывающей личную активность общности. Иного средства, кроме отрицания этой общности, не было. Только с помощью непрерывного противостояния в ходе естественного развития перестраивались устаревшие формы общностей и их внутренние связи, заменяясь иными, отвечающими новым объективным условиям и требованиям реальной жизни.

Кроме того, сам по себе индивид всегда стремится к обособлению. Причем его психика постоянно использует специфические механизмы: претензии на престиж собственного «я», завоевание авторитета и ниспровержение авторитетов; негативное отношение к той или иной общности, в которой человек вновь оказывался в силу ряда причин; авторитарное стремле-

ции личности к тем своим внутренним настроениям и состояниям, к которым она привыкла. В этом случае вступают в силу закономерности, заставляющие проявляться многие грани социально-психологических качеств человека.

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

Все это способствует появлению в группах индивидов с навязанными формами социально-психологического поведения, являющимися следствием их положения среди других людей или результатом проявляемого ими своеобразного конформизма.

Личность развивается и совершенствуется под влиянием других людей, приспосабливается к выполнению в обществе конкретных обязанностей, несет за свое поведение, действия и поступки определенную ответственность. Этот процесс получил название социализации.

Лекция 16. Социализация личности

Понятие социализации. С первых дней своего существования человек окружен другими людьми. С самого начала жизни он включен в социальное взаимодействие. В процессе взаимоотношений с людьми человек приобретает определенный социальный опыт, который, будучи субъективно усвоенным, становится неотъемлемой частью его личности.

Социализация личности — это двусторонний процесс усвоения индивидом социального опыта того общества, к которо-

му он принадлежит, с одной стороны, и активного воспроизводства и наращивания систем социальных связей и отношений, в которых он развивается, — с другой.

Человек не только воспринимает социальный опыт и овладевает им, но и активно преобразует его в собственные ценности, установки, позиции, ориентации, в собственное видение общественных отношений. При этом личность субъективно включается в разнообразные социальные связи, в исполнение различных ролевых функций, тем самым преобразуя окружающий ее социальный мир и себя саму.

Социальный опыт складывается из множества составляющих, среди которых выделяются две основные:

- а) нормы, правила, ценности, отношения и т.п. социальной среды;
- б) культура труда производственной и других видов деятельности.

В таком случае становление и развитие личности как процесс овладения индивидом социальным опытом и его приумножения в своем развитии может быть представлен двумя условными этапами.

Первый состоит в формировании и закреплении основных социальных и психологических ценностей человека: трудовых, нравственных, эстетических, политических, правовых, экологических, семейно-бытовых и др. Это этап *общей социализации личности*.

Кроме того, осуществляется и процесс овладения человеком той или иной профессией, специальностью. Это этап *профессиональной социализации личности*. Оба этапа взаимосвязаны и дополняют друг друга.

Социализация не есть антипод индивидуализации. Процесс социализации не ведет к нивелированию личности, индивидуальности человека. Скорее, наоборот, в процессе социализации человек обретает свою индивидуальность, но чаще всего сложным и противоречивым образом.

Усвоение социального опыта всегда субъективно. Одни и те же социальные ситуации по-разному воспринимаются и по-разному переживаются различными личностями. А потому они оставляют неодинаковый след в психике, в душе, в личности разных людей. Следовательно, социальный опыт, который выносится разными людьми из объективно одинаковых социальных ситуаций, может быть существенно различным. Таким

образом, лежащее в основе процесса социализации усвоение социального опыта становится и источником индивидуализации личности, которая не только субъективно усваивает этот опыт, но и активно его перерабатывает.

Личность выступает в качестве активного субъекта социализации. Более того, пожалуй, даже и процесс социальной адаптации личности следует рассматривать как активно-развивающий, а не только как активно-приспособительный. Процесс социализации не завершается по достижении человеком взрослого возраста. Социализация личности, образно говоря, о типе относится к процессам «с неопределенным концом», отя и с определенной целью. И продолжается этот процесс епрерывно на протяжении всего онтогенеза человека. Из это-; следует, что социализация не только никогда не завершатся, но и никогда не бывает полной.

Социализация личности осуществляется в процессе адаптации к окружающей среде и к социальным отношениям.

Различают два вида адаптации: биофизиологическую и психологическую. *Биофизиологическая адаптация личности* — приспособление организма к устойчивым и меняющимся условиям среды (температуре, атмосферному давлению, влажности, освещению и др. внешним физическим условиям и воздействиям), а также к изменениям и в самом себе. Характерным для биологической адаптации человека является то, что он может использовать разнообразные вспомогательные средства, являющиеся продуктами его деятельности (например, теплая одежда, жилье и т.д.). У человека обнаруживаются способности и к произвольной психической регуляции некоторых биологических процессов и состояний, что расширяет его адаптационные возможности.

Психологическая адаптация представляет собой процесс приближения внутреннего мира личности к социальным и социально-психологическим требованиям среды, условиям и содержанию общественной жизни людей в интересах исполнения соответствующих социальных ролевых функций. Это гармонизация внутренних и внешних условий жизни и деятельности личности и среды, активное освоение человеком природной и социальной среды во всем многообразии их проявлений.

Поскольку обычно выделяют две наиболее широкие сферы жизнедеятельности человека, то и в его психологической

адаптации присутствует социальная и экологическая составляющие.

Социальная адаптация — это процесс вхождения личности в социально-ролевые связи и отношения, овладения ею социальными нормами, правилами, ценностями, социальным опытом, социальными отношениями и действиями.

Социальная адаптация личности осуществляется в двух сферах:

- социально-психологической сфере жизнедеятельности личности — системе общественно-психологических связей и отношений личности, возникающих при исполнении ею различных социально-психологических ролей, поэтому различают социально-психологическую адаптацию личности;
- сфере профессиональных, учебно-познавательных и других деятельностных связей и отношений личности, поэтому нужно говорить еще и о профессионально-деятельностной адаптации личности.

В связи с этим принято выделять первичную и вторичную социализацию. Считается, что *первичная социализация* связана с формированием обобщенного образа действительности.

Характер же вторичной социализации определяется разделением труда и соответствующего социального распределения знания. Иначе говоря, *вторичная социализация* представляет собой приобретение специфически-ролевого знания, когда роли прямо или косвенно связаны с разделением труда. Существует и несколько иное представление, в рамках которого социализация рассматривается как процесс, протекающий в двух направлениях — становление человека как личности и становление человека как субъекта деятельности. Конечным эффектом этой социализации в виде личности и в виде субъекта деятельности является образование индивидуальности.

Социально-психологическая адаптация личности — это процесс приобретения ею определенного статуса, овладения теми или иными социально-психологическими ролевыми функциями. Статус (в социальной психологии) — положение личности в системе межличностных отношений, определяющее его права, обязанности и привилегии.

В процессе социально-психологической адаптации личность стремится достигнуть гармонии между внутренними и внешними условиями жизни и деятельности. По мере осуще-

т~

ствления такой адаптации повышается адаптированность личности. При полной адаптированности достигается адекватность психической деятельности человека заданным условиям среды и ее деятельности в тех или иных обстоятельствах. Адаптированность личности может быть:

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

Социально-психологическая адаптация бывает двух типов:

- 1) прогрессивной, которой свойственно достижение всех функций и целей полной адаптации и в ходе реализации которой достигается единство, с одной стороны, интересов, целей личности, и групп общества в целом — с другой;
- 2) регрессивной, которая появляется как формальная адаптация, не отвечающая интересам общества, развитию данной социальной группы и самой личности.

Некоторые психологи обозначают регрессивную адаптацию как конформную, основанную на формальном принятии личностью социальных норм и требований. В такой ситуации личность лишает себя возможности самореализоваться, проявить свои творческие способности, испытать чувство собственного достоинства.

Только прогрессивная адаптация может способствовать подлинной социализации личности, тогда как длительная приверженность к конформистской стратегии ведет к формированию склонности личности к систематическим ошибкам поведения (нарушениям норм, ожиданий, шаблонов поведения) и к созданию все новых проблемных ситуаций, для адаптации к которым у нее нет ни адаптивных способностей, ни готовых механизмов и их комплексов.

Социализация и психологическая адаптация — процессы близкие, взаимозависимые, взаимообусловленные, но не тождественные. Социализация личности — это процесс формирования и становления личности через овладение ею социальным опытом. Психологическая же адаптация выступает одним из ведущих и определяющих механизмов социализации личности. Однако не всякий процесс адаптации ведет к социализации личности, например ее конформное поведение. Вместе с тем полная внутренняя психологическая адаптация личности может оказаться тождественной процессу ее социализации.

Другим механизмом социализации личности выступает воспитание — управляемый и целенаправленный процесс социализации, в ходе которого в сознании личности закрепляются общественно одобренные нормы и правила поведения, моральные и нравственные ценности, отношения, существующие в обществе.

Факторы социализации личности. В самом общем виде факторы социализации личности могут быть представлены в виде двух больших групп: в первую входят социальные факторы, отражающие социально-культурный аспект социализации и затрагивающие проблемы ее групповой, исторической, культурной и этнической специфики, во вторую — индивидуально-личностные факторы, в значительной мере определяемые своеобразием жизненного пути личности.

К социальным факторам обычно относят макро-, мезо- и микрофакторы, отражающие социально-политические, экономические, исторические, национальные и т.д. особенности развития личности, в том числе и качество жизни, экологическую обстановку, возникновение экстремальных и других социальных обстоятельств.

Макрофакторы — это социальные и природные детерминанты социализации и развития личности, обусловленные ее проживанием в составе больших социальных общностей.

- Страна, государство (в обыденном понимании синонимы) — понятия, принятые для выделения людей, проживающих в определенных территориально-административных границах и объединенных между собой в силу исторических, социально-экономических, политических и психологических причин. Специфика развития страны, государства определяет

важнейшие особенности социализации населения, особенно молодежи.

- Культура — система духовных форм обеспечения жизнедеятельности и социализации людей. Она охватывает все стороны жизни человека — биологическую (еда, сон, отдых, половой акт, естественные отправления, нужды в чем-либо), производственную (создание средств материального жизнеобеспечения — орудий труда, пищи, одежды, жилищ), духовную (язык и речевая деятельность, мировоззрение, эстетическая деятельность и др.), социальную (коммуникация, социальные отношения).

Мезофакторы — это детерминанты социализации личности, обусловленные ее проживанием в составе общностей средней величины.

- Этнос (нация) — исторически сложившаяся на определенной территории устойчивая совокупность людей, обладающая единым языком, общими относительно стабильными особенностями культуры и психики, а также общим самосознанием (сознанием своего единства и отличия от всех других подобных образований), зафиксированным в самоназвании.

Принадлежность к той или иной нации, ее традициям во многом определяет специфику социализации личности.

- Региональные условия — условия, характерные для социализации людей, проживающих в той или иной части страны, государства, имеющей свои отличительные особенности (единую социально-экономическую систему, общее историческое прошлое, культурное и социальное своеобразие).

- Тип поселения — село, поселок, город, область, в силу определенных причин придающие своеобразие социализации проживающих в них людей.

- Средства массовой коммуникации — технические средства (печать, радио, кинематограф, телевидение), с помощью которых осуществляется распространение информации (знаний, духовных ценностей, моральных и правовых норм и т.п.) на количественно большие аудитории.

Микрофакторы — это детерминанты социализации личности, относящиеся к воспитанию и обучению людей в малых группах (семье, трудовом коллективе, религиозной организации или учебном заведении).

Особое значение в социализации личности имеет историческое развитие государства, общности, групп людей, к кото-

рым она принадлежит. Каждый период и этап развития человеческого общества предъявляет и определенные требования к личности. Некоторые ученые утверждают, что не оригинальность, не отличие от других, но, напротив, максимально деятельное включение в группу, корпорацию, в богоустановленный порядок — такова была общественная доблесть, требовавшаяся от индивида, в средние века. Полностью обрести и осознать себя человек той эпохи мог лишь в рамках коллектива.

Аналогичные особенности социализации в средние века на Руси отмечали и другие исследователи. И только с развитием капитализма началось разрушение интегрированноеTM человека в социальную группу, сословие, преобладание индивидуально-личностного уровня притязаний. Замечено также, что в стабильные периоды общественного развития более социально адаптированными к окружающей действительности оказались люди с преобладанием ориентации на групповые ценности, в то время как в переломные кризисные моменты истории активизировались разные типы личности: с одной стороны, те, у которых одновременно преобладают и общечеловеческие, и индивидуально-личностные притязания; а с другой — люди, спасающиеся от общественных бурь с помощью привычных стереотипов ориентации на групповые нормы, присущие стабильному этапу развития социума. В условиях общественного кризиса доминирование последнего из указанных типов личностей ведет к поискам «внешних» врагов, предпочтению «своей» (национальной, профессиональной, возрастной, территориальной и т.п.) группы.

Индивидуально-личностные факторы социализации личности не менее значимы. С точки зрения психологии, социализация не может рассматриваться как простое, механическое отражение личностью непосредственно испытанного или полученного в результате наблюдения социального опыта. Усвоение этого опыта субъективно. Одни и те же социальные ситуации по-разному воспринимаются, по-разному переживаются различными личностями. А потому разные личности могут выносить из объективно одинаковых социальных ситуаций различный социальный опыт. Многое зависит и от того, в каких условиях развиваются и проходят социализацию конкретные личности. В стабильные периоды развития общества согласно исследованию американского ученого, дети до семи лет большей частью находят-

у
ся на доконвенциональном уровне морального развития. Их поведение определяется в основном стремлением избежать наказания или получить поощрение, т.е., по всем данным, у них доминирует незрелый индивидуально-личностный уровень притязаний. К 13 годам и до окончания школы у большей части детей преобладает групповой уровень идентичности, когда реальность поступка оценивается в зависимости от точки зрения референтной группы ребенка. По-видимому, этот уровень идентичности в стабильные периоды развития общества остается доминирующим, поскольку только 10% детей старше 16 лет достигают постконвенционального уровня морального развития, который соответствует одновременной выраженности индивидуально-личностных и общечеловеческих характеристик направленности личности (Сухов А.Н., 1995).

Иначе протекает процесс социализации на разных этапах онтогенеза в условиях общественного кризиса. Социальный кризис характеризуется, как правило, нарушением нормальной жизни и деятельности общества, расшатыванием его прежней системы ценностей, состоянием аномии, т.е. отчуждением людей друг от друга. В принципиально иной ситуации оказываются три возрастные группы: 1) дети до подросткового возраста включительно; 2) юноши и молодые люди; 3) люди среднего и пожилого возраста. Кроме того, отдельные, наиболее развитые люди не принимают навязываемых взглядов, а формируют собственную, отличную от принятой систему ценностей. Сказанное не означает, что подавляющее большинство людей среднего и старшего возраста абсолютно невосприимчиво к кардинальным общественным изменениям. Однако их социализация проходит: 1) либо через переживание глубокого личностного кризиса; 2) либо достаточно легко, если в стабильные периоды развития общества такой человек был среди социальных аутсайдеров (или не в полной мере реализовывал свой потенциал), а в кризисных условиях его способности оказались востребованными.

Формы и механизмы социализации личности. Личность не может сразу, с момента рождения, усвоить весь социальный опыт.

Социализация детей отличается от социализации взрослых и тем более — пожилых людей. При этом она носит индивидуальный характер и связана с определенными циклами в области физического, анатомо-физиологического, сенсорного,

эмоционального, познавательного и социального развития личности.

Сложилась традиция, согласно которой в структуре социализации принято выделять: 1) содержание (с этой точки зрения говорят о социализации и асоциализации как приспособлении к негативному опыту); 2) широту, т.е. количество сфер, в которых смогла приспособиться личность. Как правило, прежде всего рассматривают содержание социализации¹, которое не является прямым результатом того, что человек видит и слышит. Можно видеть одно, слышать другое, говорить третье, думать о четвертом. Содержание социализации определяется, с одной стороны, всей совокупностью социальных влияний (политических программ и доктрин, средств массовой информации, культуры), с другой — отношением индивида к этому. Причем данные отношения зависят не только от особенностей самой личности, но и от социальной ситуации, в которой она оказалась: материальных условий или, скажем, соображений, связанных с карьерой. Человек может только внешне демонстрировать законопослушание, лояльность к политическим и правовым институтам, зная, что в области политики существуют двойные стандарты, а за отклонение от правил игры, предписываемых норм, придется «платить». Иными словами, о содержании социализации нельзя судить только по вербальному поведению. Широта же социализации также зависит от множества факторов и в ходе нее отражает границы совершенствования личности.

Содержание социализации определяется, с одной стороны, всей совокупностью социальных влияний, реализующихся через определенные механизмы (традиционный, институцио-

¹ Наиболее ярко, по мнению многих исследователей, содержание социализации проявляется в особенностях национальной психологии: интеллектуально-познавательном, эмоционально-волевом и коммуникативно-поведенческом своеобразии людей как представителей конкретной этнической общности. Цивилизация выигрывает от национально-психологических различий. С другой стороны, современная тенденция мирового развития — интеграция человечества в различные отношения. Большую роль в этом играет процесс социализации личности, расширение ее содержания через приобщение к мировым общественным институтам, к национальным и культурным ценностям различных народов, в осмыслении их своеобразия и необходимости совместных усилий для общего развития.

нальный, стилизованный, межличностный, рефлексивный), а с другой — отношением индивида ко всему этому.

Традиционный механизм социализации представляет собой усвоение человеком норм, эталонов поведения, взглядов, которые характерны для его семьи и ближайшего окружения (соседского, приятельского, профессионального). Это усвоение происходит, как правило, на неосознанном уровне с помощью запечатления, некритического восприятия господствующих стереотипов.

Институциональный механизм социализации действует в процессе взаимодействия человека с институтами общества, с различными организациями, как специально созданными для социализации, так и реализующими социализирующие функции параллельно со своими основными функциями (производственные, общественные, клубные и др. структуры, а также средства массовой коммуникации).

Стилизованный механизм социализации действует в рамках субкультуры. Под *субкультурой* в общем виде понимается тот комплекс ценностей, норм, морально-психологических черт и поведенческих проявлений, которые типичны для людей определенного возраста или конкретного профессионально-культурного слоя, который в целом создает конкретный стиль жизни той или иной возрастной, профессиональной или социальной группы.

Межличностный механизм социализации функционирует в процессе взаимодействия человека с субъективно значимыми для него лицами и представляет собой психологический механизм межличностного переноса благодаря эмпатии и идентификации. Значимыми лицами могут быть родители, любимый учитель, уважаемый взрослый, сослуживец, друг-сверстник своего или противоположного пола.

Рефлексивный механизм социализации связан с внутренним диалогом, в котором человек рассматривает, оценивает, принимает или отвергает те или иные ценности, свойственные различным институтам общества, семье, сверстникам, значимым лицам и т.д.

Социализация каждого человека осуществляется с помощью всех названных механизмов, но для обеспечения нужных результатов социализации созданы эффективные приемы воздействия на массовое сознание, как прогрессивные — воспитание, убеждение, психотерапия и психокоррекция, так и ре-

грессивные — манипулирование или, иначе говоря, «модификация» поведения людей. К последним относятся массовое внушение, гипноз, дезинформация, обман, умолчание, распространение слухов и мифов, «промывание мозгов», «оболванивание», осуществляемые в целях обеспечения лояльности, формирования типичной личности, удобной правящему меньшинству. Кроме того, в условиях тоталитаризма социализация обеспечивается также с помощью глобальной слежки за людьми, психологического воздействия, внушения или страха наказания за отклонение от принятых стандартов, остракизма за инакомыслие, психического насилия, включая и использование психотронного оружия.

При этом следует иметь в виду, что социализация — не пассивный процесс, а активный, где важную роль играют установки, обуславливающие избирательность личности как объекта социализации.

Вопросы для повторения

1. В чем сущность понятия «социальный тип личности»?
2. Какова суть социально-психологических особенностей личности?
3. Каковы составляющие элементы социально-психологической характеристики личности?
4. В чем сущность понятия «социализация личности»?
5. Каковы факторы «социализации личности»?

Задания для самостоятельной работы

1. Освойте направления исследования и выявления соотношения составных частей в иерархии социально-психологических особенностей личности.
2. Составьте социально-психологическую характеристику личности одного из своих знакомых.
3. Изучите факторы и условия, оказавшие важнейшее влияние на формирование вашей собственной личности.
4. Выявите акцентуированные особенности личности у нескольких своих знакомых.
5. Изучите наиболее значительные этапы вашей личной социализации.

Структурно-логические схемы



Схема 1. Факторы формирования личности

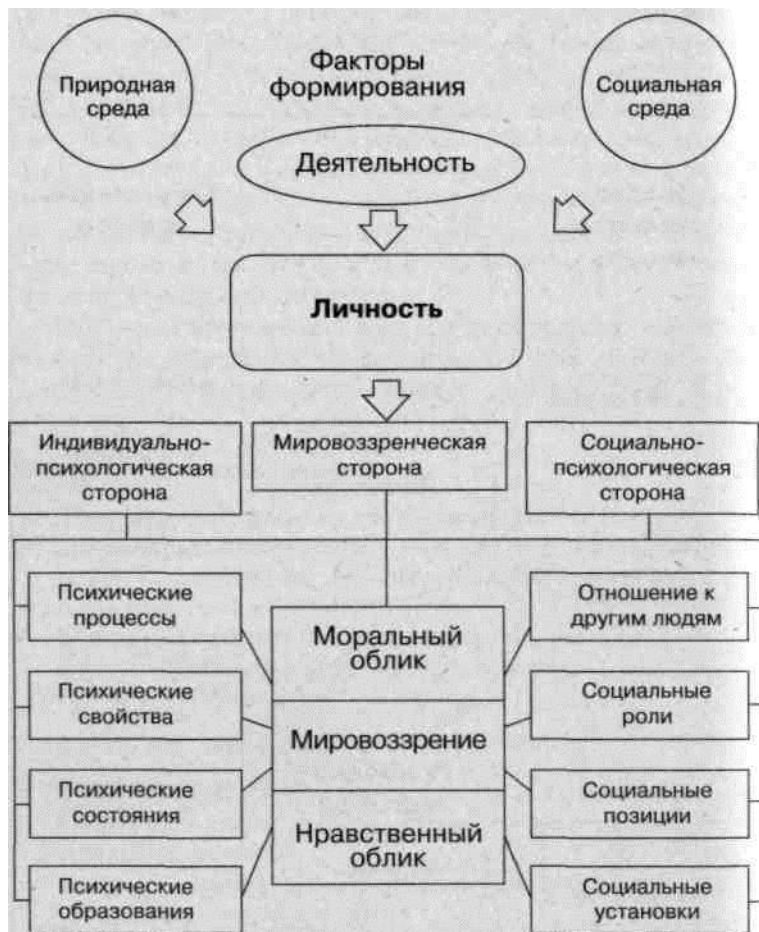


Схема 2. Психологическая структура личности



Схема 3. Факторы социализации личности
149

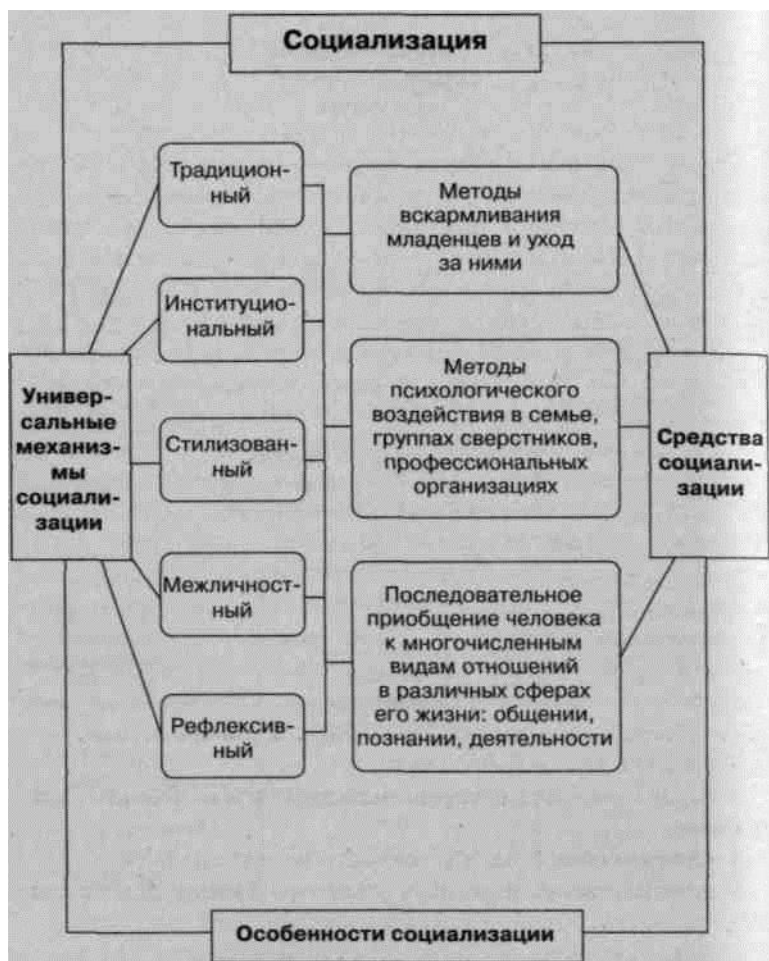


Схема 4. Механизмы и средства социализации личности

ggBBtMMHHHIIIIIH;HHHHHHHHHHIIIIHH

Определение понятия «малая группа» и ее видов. Человек жи

Малая группа как самостоятельный субъект деятельности и специального анализа может быть охарактеризована с точки зрения: а) содержания ее психологии; б) своеобразия ее социально-психологической структуры; в) динамики социально-психологических процессов, происходящих в ней.

- наличие двух и более людей;
- осуществление непрерывных контактов и общение между ними;
- наличие общей цели и совместной деятельности;
- возникновение взаимных эмоциональных и других связей; проявление чувства принадлежности к данной группе;
- осознание членами группы себя как «мы», а других как «они»;
- формирование приемлемых для всех членов группы общих норм и ценностей;
- функционирование качественной организационной структуры и системы руководства (власти);
- наличие достаточного времени взаимного существования людей.

Таким образом, *малая группа* — это немногочисленная по составу, хорошо организованная, самостоятельная единица социальной структуры общества, члены которой объединены общей целью, совместной деятельностью и находятся в непосредственном личном контакте (общении) и эмоциональном взаимодействии продолжительное время.

Малые группы делятся на условные и реальные, формальные и неформальные, слаборазвитые и высокоразвитые, диффузные, референтные и нереферентные.

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

Формальные группы — это группы, которые имеют официально заданную извне структуру.

Неформальные группы — это группы, которые образуются на основе личностных предпочтений.

Формальная группа функционирует в соответствии с заранее установленными, обычно общественно фиксируемыми целями, положениями, инструкциями, уставами. Неформальная группа складывается на основе личных симпатий и антипатий ее членов.

Слаборазвитые группы — это группы, находящиеся на начальном этапе своего существования.

Высокоразвитые группы — это группы давно созданные, отличающиеся наличием единства целей и общих интересов, высокоразвитой системы отношений, организации, сплоченности и т.д.

Диффузные группы — это группы случайные, в которых люди объединены лишь общими эмоциями и переживаниями.

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

Малая группа, как и всякая другая общность людей, сплочена единством духовной жизни и психики, имеющим свои особенности, которые несводимы к простой сумме проявлений индивидуально-психологических черт людей, ее составляю-

ших, и которые проявляются в функционировании сложной совокупности внутригрупповых социально-психологических явлений и процессов.

Психология малой группы в тот или иной промежуток времени характеризуется определенным состоянием, настроением, своеобразной атмосферой, которые, по сути дела, и определяют эффективность и направленность устремлений членов группы, а также ее влияние на личность и в целом на действия и поведение людей.

Поскольку каждая группа является ячейкой общественного организма, ее психологии присущи черты и более крупных по масштабу общностей (национальных, конфессиональных, классовых, профессиональных, возрастных и др.). Вместе с тем психология малой группы специфична, что обусловлено особенностями жизнедеятельности ее членов и своеобразием их взаимодействия и общения.

Структура психологии малой группы. Цементирующей основой психологии малой группы, ее структурными системообразующими компонентами выступают такие социально-психологические явления, как: внутригрупповые межличностные отношения, групповые устремления, групповое мнение, групповые настроения и групповые традиции, являющиеся непосредственным отражением реальной жизни и деятельности ее членов.

Взаимоотношения в малой группе — это субъективные связи, возникающие в результате взаимодействия ее членов и сопровождаемые различными эмоциональными переживаниями индивидов, в них участвующих.

Взаимоотношения в малой группе бывают разных видов. *Общественно-политические взаимоотношения* — возникают и функционируют в процессе подготовки и проведения общественных и других мероприятий в группе.

Служебные взаимоотношения — складываются в процессе совместной профессиональной деятельности членов малой группы при решении различного рода задач, достижения важных для ее членов целей.

Внеслужебные взаимоотношения — складываются между членами малой группы вне их служебной (профессиональной) деятельности: в часы досуга, в процессе совместного отдыха и т.д.

Взаимоотношения в малой группе должны отвечать требованиям определенных принципов.

Принцип уважения и субординации предполагает создание таких взаимоотношений в малой группе, которые соответствуют: нормам общественной морали и нравственности, традициям, установленным в интересах общения и взаимодействия людей; предусматривают учет индивидуально- и социально-психологических особенностей всех ее членов, внимательное отношение к их интересам, склонностям и запросам. Этот же принцип требует субординации в отношениях между всеми членами группы, сохранения личного достоинства, профессионального и социального статуса каждого человека.

Принцип сплоченности членов группы предполагает формирование у всех ее членов взаимопомощи, поддержки, взаимодействия и взаимопонимания. Члены малой группы обязаны высоко ценить принадлежность к ней, помогать и поддерживать друг друга, удерживать своих товарищей от недостойных поступков.

Принцип гуманизма предполагает чуткость, отзывчивость, справедливость и человечность во взаимоотношениях в малой группе, которые должны характеризоваться доверием, искренностью, доступностью.

Система межличностных отношений в силу своей внутренней психологической обусловленности (симпатия или антипатия; безразличие или неприязнь; дружба или вражда и другие психологические зависимости между людьми в малой группе) складывается порою стихийно. Она в большинстве случаев организационно не оформлена, особенно в начальный период существования. Между тем значение ее очень велико, поэтому следует изучать ее и осмысливать, поскольку на основе межличностных отношений формируются все остальные компоненты психологии малой группы: взаимные требования и нормы совместной жизни и деятельности; постоянные межличностные оценки, сопереживания и сочувствия; психологическое соперничество и соревнование, подражание и самоутверждение. Все они обуславливают стимулы совместной деятельности и поведения людей, механизмы формирования и саморазвития малой группы.

В ходе межличностных отношений осуществляются самоутверждение личности в группе, оценка своих достоинств в сравнении с достоинствами остальных членов группы с целью раскрыть свои возможности, проявить себя, определить свою роль в группе.

Самоутверждение — активный, многоплановый механизм взаимодействия и взаимоотношений, состоящий в стремлении человека к высокой оценке и самооценке своей личности и вызванное этим стремлением поведение, а поэтому и весьма действенный стимулятор его развития. Речь идет не только и не столько о стремлении занять официальное служебное или профессиональное положение, сколько о нравственно-психологической позиции в системе межличностных отношений, о положении в ней, которые обеспечивали бы человеку уважение, признание, доверие, благосклонность, поддержку, помощь, защиту и тем самым способствовали бы удовлетворению потребности в общении и взаимодействии с другими людьми, проявлению индивидуальности личности, ее наиболее сильных сторон.

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

На основе и в ходе межличностных отношений формируются *групповые устремления* — цели, задачи, потребности, мотивы (интересы, ценности, идеалы, склонности, убеждения), лежащие в основе поведения и совместных усилий членов малой группы. Формирование и развитие групповых устремлений происходит под воздействием условий общественной жизни и деятельности людей.

В устремлениях членов малой группы комплексно и обобщенно выражаются прежде всего общие для всех и индивидуальные для каждого задачи и цели, а также реализуются конкретные потребности и интересы, отвечающие чаяниям и запросам каждого в отдельности и всех вместе в целом. Устремления

ориентируют и ведут людей в определенном, постоянно поддерживаемом направлении. Они позволяют периодически опосредованно контролировать промежуточные результаты жизни и деятельности членов группы, в интегрированном виде непрерывно регулировать совместные усилия и непосредственную активность каждого в различных обстоятельствах и условиях объективной реальности.

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

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

Таким образом, интегрирующая и организующая функция групповых устремлений в системе совместной деятельности проявляется на трех уровнях: ценностно-нормативном, организационно-функциональном, и индивидуально-мотивационном.

Одним из структурных элементов психологии малой группы является (являются) *групповое мнение* (групповые мнения) — совокупность оценочных суждений, в которых выражается общее или преобладающее отношение ее членов к определенным фактам, событиям или явлениям, имеющим место как внутри, так и за ее пределами.

Групповое мнение выступает показателем развитости группы, ее сплоченности, эффективности совместных усилий ее членов, а в некоторых случаях и идеологической направленности ее психологии.

Групповое мнение выполняет определенные функции:

- информационную, показывающую, на каком этапе своего развития находится малая группа, какова ее сплоченность, каков характер взаимоотношений между ее членами и т.д.;
- функцию воздействия, посредством которой оказывается влияние на всех членов группы в интересах совместной деятельности, выработки общих мнений и суждений и т.д.;

• оценочную, с помощью которой члены группы выражают свое отношение к тем или иным событиям и явлениям, происходящим внутри малой группы и вне ее.

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

а) сочетанием убеждения и психологического принуждения, в которых в концентрированном виде выражаются разум, чувство и воля всех членов группы (групповое мнение вызывает у человека потребность сознательной самооценки, глубоко затрагивая область чувств и порождая активное его стремление к самосовершенствованию);

б) оперативностью реакции на события, систематичностью, гласностью и неотвратимостью оценок поступков личности со стороны членов группы;

в) способностью ряда групповых суждений превращаться в оценочные стандарты и воздействовать не только на сознание, но и на подсознательную сферу человеческой психики.

Наряду с официальным мнением в группе может существовать и неофициальное, которое, как правило, публично не высказывается. Это мнение может и не совпадать с официальным и даже противодействовать ему. Чаще всего его носителями являются представители неформальных микрогрупп, имеющих как положительную, так и отрицательную направленность. В любом случае неофициальное мнение не способствует укреплению группы и стабилизации в ней здоровой психологической атмосферы. Следует знать истоки и направленность суждений, на основе которых оно сформировалось, правильно их учитывать и при необходимости принимать или не принимать их во внимание (Донцов А.И., 1984).

Единое мнение по каждому вопросу жизни и деятельности не всегда формируется сразу. Степень его объективности зависит от таких факторов, как частное или временное несовпадение интересов отдельных личностей и группы; конфликтные отношения между отдельными ее членами и самой группой; инертность или, наоборот, активность конкретных людей, стремящихся отстаивать свои суждения.

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

Важнейшей составной частью психологии малой группы являются *групповые настроения* — сложные эмоциональные состояния, общий эмоциональный настрой членов группы, совокупность переживаний, овладевших в определенный период ими и в значительной степени определяющих направленность, ориентацию и характер всех проявлений психологии группы и отдельных ее членов.

К ним обычно относятся:

- совместные переживания конкретных событий, фактов;
- сходные эмоциональные состояния, овладевшие на какое-то время группой или ее частью;
- устойчивый настрой эмоций и чувств, опосредующий действия и поведение всех членов группы.

Групповые настроения усиливают чувства отдельных людей, влияют на их жизнь и деятельность, т.е. проявляется общая закономерность общественной психологии, состоящая в том, что слияние отдельных настроений в одно общее создает новое целое, которое значительно отличается от суммы его составляющих. И это совместное настроение (общие переживания и чувства) часто выступает очень сильной движущей силой. Вместе с тем следует помнить, что одни настроения (энтузиазм, вера в общий успех, увлеченность, приподнятость, состояние общего подъема) способствуют совместным усилиям и успеху группы, другие же (состояние упадка, неверие в свои

силы, уныние, скука, обида или недовольство), напротив, резко снижают ее возможности. В частности* подсчитано, что в зависимости от настроения, например, коллектива цеха производительность его труда колеблется в границах одной пятой от средней величины (при хорошем настроении она на 0,8—4,2% выше, а при плохом — на 2,5—18% ниже средней). Периодическая активизация (спонтанная или целенаправленная) у членов малой группы соответствующих настроений, эмоциональных состояний по поводу конкретных политических, нравственных, эстетических, профессиональных и иных фактов и событий может привести к закреплению подобных состояний, к проявлению их устойчивости и, таким образом, к возникновению, формированию соответствующих социальных чувств. Однако в отличие от последних групповые настроения характеризуются большей динамичностью. Они возникают более стихийно и способны значительно быстрее чувств распространяться в группе, передаваться вне ее и изменять свою полярность.

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

В традициях различных групп людей много общего. Общечеловеческие, классовые, национальные традиции присущи каждой конкретной общности (группе, коллективу). Наряду с общими, внутри каждой малой группы зарождается немало специфических традиций, имеющих большое значение для их сплочения. Действенность и живучесть традиций определяется степенью их эмоциональной притягательности, желанием принять их группой в целом и каждым ее членом в отдельности. А это зависит от того, насколько данная традиция способствует удовлетворению тех или иных субъективных потребностей людей, в какой степени они связывают свои интересы с той или иной традицией, насколько представления о ней ассоциируются с привычными и значимыми для них общественными и групповыми представлениями, ценностями.

Любая группа имеет ту или иную структуру — определенную совокупность относительно устойчивых взаимосвязей

между ее членами. Особенности этих взаимосвязей обуславливают всю жизнедеятельность группы, включая продуктивность и удовлетворенность ее членов.

Психологическая структура малой группы. Всестороннее изучение психологии малой группы предполагает осмысление прежде всего ее социально-психологической структуры¹, которая, как правило, включает в себя следующие подструктуры: композиционную, межличностных предпочтений, коммуникативную, функциональных отношений.

Композиционная подструктура малой группы — это совокупность устойчивых социально-психологических характеристик членов группы, чрезвычайно значимых с точки зрения состава группы как целого. Необходимо принимать во внимание количество членов группы, от которого зависит функционирование в ней многих социально-психологических процессов, — таких, например, как сплочение и руководство, распределение ролей и функций ее членов и т.д. Очень важно иметь четкие представления о национальности, социально-демографических особенностях членов малой группы и их социальном положении, которые влияют на характер межличностных отношений между ними, своеобразие образования неформальных микрогрупп, статус и позиции многих людей в них. Высокая степень однородности группы по таким признакам, как национальность, пол, возраст, образование, уровень квалификации и наличие на этой основе общности интересов, потребностей, ценностных ориентации и т.д., является хорошей основой для возникновения тесных связей между работниками. Разнородная по указанным признакам группа обычно распадается на несколько неформальных групп, каждая из которых сравнительно однородна по своему составу.

Подобного рода характеристик членов той или иной общности достаточно много. При изучении композиционной структуры малой группы выбор этих характеристик зависит от конкретных целей и задач, которые ставит перед собой исследователь. Как правило, общий анализ состава группы начинается с выяснения данных о социальной и национальной принадлежности, половозрастных и профессиональных особенностях, об-

¹ Социально-психологическая структура малой группы есть производное от ее официальной (деловой) и неофициальной (неформальной, эмоциональной) структур.

разовательном уровне, семейном положении, состоянии здоровья, личностных и социальных интересах и запросах ее членов. Далее необходимо четко представлять прочность идейных и морально-нравственных убеждений членов малой группы, поскольку они влияют на их психологию, накладывают отпечаток на реакции, поведение, действия и поступки, сказываются на отношениях к общественным и внутригрупповым ценностям и интересам. Кроме того, следует знать и принимать во внимание особенности индивидуальной психологии и личных возможностей каждого члена малой группы, которые непосредственно не только влияют на его поведение, но отражаются на совместной деятельности, могут служить причиной межличностных конфликтов. Заслуживает также внимания и наличие различных контактных и неформальных микрогрупп, а также отношение их лидеров к внутригрупповым нормам и традициям, которое в ряде случаев может привести к будущим возможным трансформациям самой малой группы и ее состава. Следуя такой программе изучения композиционных компонентов малой группы, исследователь должен собрать достаточный материал для выводов и о важнейших характеристиках психологии малой группы. По крайней мере, на основе этого изучения можно спрогнозировать их перспективное или любое другое развитие.

Подструктура межличностных предпочтений в малой группе — это проявление совокупности реальных межличностных связей ее членов, существующих между людьми симпатий и ан-И типатий. Они первоначально очень быстро фиксируются с помощью метода социометрии.

Указанный метод позволяет определить четкую систему меж-

- : личностных и эмоциональных отношений в малой группе, по-
- ; сколько дает возможность определить количество предпочтений,
- ; отданных тому или иному человеку, отразить их качественные характеристики, проявляющиеся в межличностной взаимности¹.

¹ Она фиксируется и отображается социометрией в форме взаимных выборов, которым можно придавать качественные характеристики. Так, в группе I у человека может быть только один положительный выбор, но если он вза-Е имный, человек будет чувствовать себя намного увереннее, чем в том случае, если его предпочитают несколько других людей, на общение с которыми он I сам не ориентирован. Также и для лидера важно не просто иметь большое | число выборов, а именно выборов взаимных. Эти показатели позволяют судить об устойчивости положения личности в малой группе.

Социометрия также дает возможность выявить группы взаимного предпочтения, на основе чего можно строить предположения о том, на какие из них ориентированы конкретные личности, как в этих микрогруппах сосуществуют люди с различными ролями, каковы взаимоотношения между ними и т.д.

Последующее, более тщательное изучение характера взаимосвязей членов малой группы с помощью методов наблюдения и эксперимента позволяет составить уже полную картину межличностных отношений в ней.

Коммуникативная подструктура¹ малой группы — это совокупность позиций членов малой группы в системах информационных потоков, существующих как между ними самими, так и во внешней среде, и отражающих, кроме того, концентрацию у них того или иного объема различных сведений и знаний. Владение последними — важный показатель положения члена группы, так как доступ к получению и хранению информации обеспечивает ему в ней особую роль, дополнительные привилегии.

При анализе информационных групповых связей часто используют термин «коммуникативная сеть», подразумевая, что она может быть двух типов: централизованной или децентрализованной.

Централизованные коммуникативные сети характеризуются тем, что в них один из членов группы находится в центре информационных потоков и играет ключевую роль в организации обмена информацией и межличностного взаимодействия. Через него осуществляется общение остальных участников деятельности, которые непосредственно контактировать между собой не могут.

Децентрализованные сети отличаются прежде всего тем, что в них присутствует «коммуникативное равенство» всех членов малой группы, при котором каждый из них обладает одинаковыми со всеми остальными возможностями принимать, передавать и перерабатывать информацию, вступая в прямое общение с участниками совместной деятельности.

Обращение к анализу существующих в малой группе коммуникативных сетей особенно важно в тех случаях, когда необходимо выяснить эффективность совместной деятельности

¹ Она во многом определяется не только функциональным положением члена группы, но и его коммуникативным потенциалом, под которым понимается готовность и способность, направленные на самореализацию в процессе общения с другими людьми.

или наличие негативного эмоционального фона во взаимоотношениях между ее членами.

Подструктура функциональных отношений в малой группе — это совокупность проявления различных взаимозависимостей, являющихся следствием способности членов группы играть определенную роль. Группа представляет собой чрезвычайно сложный организм, в котором люди занимают в силу специфики функционирования их индивидуально- и социально-психологических качеств разное положение. Упомянутый уже метод социометрии позволяет быстро выявить социометрический статус каждого члена малой группы¹, отражающий его реальную роль внутри нее, а также дающий определенное представление об общем статусе его личности.

Как правило, в группе выделяют:

- 1) социометрических «звезд», которыми являются наиболее предпочитаемые члены группы, стоящие на вершине иерархии;
- 2) высокостатусных, среднестатусных и низкостатусных индивидов, определяемых по числу положительных выборов и не имеющих большого числа отрицательных выборов;
- 3) изолированных членов группы, у которых отсутствуют любые выборы (как положительные, так и отрицательные);
- 4) членов группы, которыми пренебрегают, имеющих большое количество отрицательных выборов и малое число — положительных;
- 5) отверженных членов группы («изгоев»), обладающих по результатам социометрии только отрицательными выборами.

Социометрический статус члена группы — величина достаточно устойчивая. Он не только имеет тенденцию сохраняться в данной конкретной группе, но очень часто «переходит» с человеком в другую группу. Объясняется это тем, что статус — категория групповая и вне группы не существует, человек привыкает выполнять роли, предписываемые ему *его* постоянным статусным положением. В поведении закрепляются определенные привычные формы реагирования на слова и поступки других. Мимика, позы, жесты и прочие невербальные реакции тоже «подстраиваются» под определенную роль.

¹ Статус вычисляется по результатам суммы положительных и отрицательных выборов, получаемых членом группы в ходе проводимого опроса, и имеет определенный «вес», отражающий место человека в социально-психологической иерархии группы.

Переходя в другую группу, человек продолжает играть привычные роли, или, по крайней мере, его типичную социальную роль демонстрируют бессознательные элементы поведения. Члены группы улавливают предлагаемый им образ и начинают подыгрывать новичку. Вместе с тем с точки зрения развития личности человеку целесообразно периодически «менять» свой статус, что позволяет приобретать большую социальную гибкость, тем самым вырабатывая более приспособленные к реальности межличностных отношений и более разнообразные формы социального поведения, что обеспечивает меньшую степень его конфликтности в малой группе. В силу сложившихся ролевых отношений в малой группе можно говорить о существовании в ней нескольких элементов подструктуры функциональных отношений.

Во-первых, четко выделяются руководитель (руководители) и лидер (лидеры), которые составляют управленческое ядро. Между ними есть определенная разница. Руководитель всегда выступает официальным лицом, реализующим функции управления в малой группе, что обусловлено, с одной стороны, формально-правовым аспектом его власти в группе, а с другой — рядом собственно психологических факторов, определяющих меру его авторитетности, среди которых выделяют: организаторский и мотивационный потенциал, ценностную привлекательность личности руководителя для членов группы (готовность их разделить его принципы и идеалы) и стиль управления.

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

На практике лидер часто выявляется через систему социометрических выборов, определяющих его как наиболее эмоционально предпочитаемого члена группы. Однако известно, что

г

социометрическая «звезда» не всегда бывает лидером, хотя последний в некоторых группах может быть одновременно и «звездой», и коммуникативным центром группы. В основе лидерской позиции и высокого социометрического статуса лежат разные механизмы. Лидер и «звезда» создаются или выдвигаются группой для решения различных задач. «Звезда» скорее может быть охарактеризована как центр эмоционального притяжения группы, как человек, с которым приятно общаться и проводить свободное время.

Во-вторых, в подструктуре позиционных отношений малой группы выделяют актив¹, в который обычно входят наиболее предпочитаемые и высокостатусные ее члены. Они являются проводниками политики, ценностей и задач группы, выступают опорой руководителей и лидеров, отличаются большой продуктивностью межличностного общения и большой сплоченностью.

В-третьих, в малой группе присутствует и основная масса людей, к которой обычно относят среднестатусных и низкостатусных ее членов. Они, как правило, ничем не выделяются в общей системе взаимоотношений людей, сдержанно и непродуктивно участвуют в совместной деятельности и общении и вместе с тем практически полностью одобряют существующие в группе ценности и нормы, послушно следуя за лидерами и руководителями.

В-четвертых, в подструктуре позиционных отношений можно выделить пассивных членов малой группы, к которым обычно относят изолированных, тех, кем пренебрегают, и отверженных индивидов, которые находятся на совершенно особом положении и которых все воспринимают безразлично или же, наоборот, проявляют особую антипатию. Эти люди практически всегда являются «балластом» группы или же объектом насмешек и отрицательного давления.

Наличие и четкое очертание социально-психологической структуры малой группы обеспечивают реализацию ею своих функций:

1) социализации — только в группе человек может обеспечить свое выживание и воспитание подрастающих поколений, именно в ней он овладевает всесторонними необходимыми социальными навыками и умениями;

¹ Выделение актива, основной массы и пассивных членов группы — это традиция социальной психологии.

- 2) инструментальной, состоящей в осуществлении той или иной совместной деятельности людей. Многие виды деятельности невозможны в одиночку. Кроме того, она, как правило, обеспечивает человека материальными средствами к жизни, предоставляет ему возможности самореализации;
- 3) экспрессивной, состоящей в удовлетворении потребностей людей в одобрении, уважении и доверии. Эту функцию выполняют часто первичные и неформальные группы. Будучи их членом, индивид получает удовольствие от общения с психологически близкими ему людьми;
- 4) поддерживающей, проявляющейся в том, что люди стремятся к объединению в трудных для них ситуациях. Они ищут психологическую поддержку в группе, чтобы ослабить неприятные чувства.

Все составляющие компоненты социально-психологической структуры малой группы могут в определенной степени видоизменяться, что во многом зависит от особенностей протекания и развития социально-психологических процессов в ней.

Лекция 18. Характеристика

социально-психологических процессов в малой группе

Малая группа постоянно пребывает в непрерывной динамике. Характер изменений в ней определяют такие социально-психологические процессы, как: ее образование и развитие; руководство и принятие решений; сплочение; групповое давление; конфликты.

Образование и развитие малой группы. Образование и развитие малой группы обычно включает в себя несколько стадий. На первой стадии осуществляется процесс знакомства ее членов. Они изучают друг друга, в том числе и индивидуально- и социально-психологические качества каждого, в результате чего формируются начальные представления людей друг о друге. Общение протекает на основе взаимных пристрастий, в ходе него и осуществляется первичная адаптация людей друг к другу. В это же время проходит ознакомление с целями и задачами совместной деятельности, перспективами совместного сотрудничества.

Вторая стадия обычно является периодом первичного взаимного сближения членов группы, образования основы системы межличностных отношений, формирования групповых норм, возникновения группового самосознания. В процессе более интенсивных и продуманных контактов люди начинают вырабатывать общие правила поведения, ценностные ориентации. В это же время группе присуща лишь формальная (внешняя) целостность, а это значит, что могут обостряться межличностные отношения, а также появиться эмоционально-психологический дискомфорт, возникать на различной почве конфликты. Однако в процессе развития группы появляются зачатки неформальной структуры, определяются взаимные пристрастия и антипатии. На третьей стадии отношения между членами малой группы постепенно нормализуются, начинает формироваться ее актив. Общение между людьми становится более открытым и конструктивным, начинает проявляться групповая солидарность и сплоченность, формируется подструктура добросовестных исполнителей, которые твердо осознают свои обязанности и необходимость совместной деятельности. Постепенно оформляется групповое мнение, появляются действительно общие настроения и совместные переживания людей.

На четвертой стадии группа полностью консолидируется, становится общностью с ярко выраженным чувством «мы», определяются поддерживаемые всеми единые групповые цели и интересы. В группе в это время складываются условия для проявления самых различных взаимоотношений и разрешения любых проблем и конфликтов. При этом может присутствовать расхождение во взглядах, но только до тех пор, пока не выработана общая точка зрения на проблему, не достигнут социально-психологический и эмоциональный консенсус. Групповое мнение должно быть адекватно индивидуальным суждениям. Социально-психологический климат и атмосфера взаимоотношений в группе в этот период полностью способствует совместной деятельности, наблюдается полное единство воли, установок и интересов всех ее членов.

В итоге на высшем этапе своего развития малая группа превращается в коллектив, которому присущи строгая организация и регламентация жизни и деятельности, наличие пользующегося уважением руководителя, отсутствие конфликтов,

высокий моральный и нравственный климат, добропорядочные отношения и сплоченность между его членами. В коллективе человек развивается всесторонне и творчески.

Важным показателем эффективности процесса образования и развития группы выступает ее *социально-психологический климат* — качественная сторона межличностных отношений в группе, проявляющаяся в виде совокупности психологических условий, способствующих или препятствующих продуктивной совместной деятельности и всестороннему развитию людей в группе.

Социально-психологический климат группы представляет собой такое состояние ее психики, которое обусловлено особенностями жизнедеятельности данной группы. Это своеобразный сплав эмоционального и интеллектуального — установок, отношений, настроений, чувств, мнений членов группы. Социально-психологический климат — это всегда отраженное, субъективное образование в отличие от отражаемого — объективной жизнедеятельности данной группы и условий, в которых она протекает. Конечно, отражаемое и отраженное в сфере общественной жизни диалектически взаимосвязаны, но в то же время они не тождественны.

Важнейшие признаки благоприятного социально-психологического климата:

- 1) доверие и высокая требовательность членов группы друг к другу;
- 2) доброжелательная и деловая критика;
- 3) свободное выражение собственного мнения при обсуждении вопросов, касающихся всей группы;
- 4) отсутствие давления руководителей на подчиненных и признание за ними права принимать значимые для группы решения;
- 5) достаточная информированность членов группы о ее задачах и о состоянии дел;
- 6) удовлетворенность принадлежностью к группе;
- 7) высокая степень эмоциональной включенности и взаимопомощи в ситуациях, вызывающих фрустрацию (колебание) у кого-либо из членов группы;
- 8) принятие на себя ответственности за состояние дел в группе каждым из ее членов;
- 9) высокая сплоченность всех членов группы (Парыгин БД, 1999).

Руководство и принятие решений в малой группе. Руководство — процесс управления группой, осуществляемый руководителем как посредником между социальной властью (государством) и членами общности на основе правовых полномочий и норм, данных ему. Оно обеспечивает выполнение группой таких задач, как: целеполагание (выработка ближайших и отдаленных целей своей деятельности); поддержание взаимопонимания членов группы по важнейшим для них проблемам; информирование (передача членам группы необходимого объема сведений и сбор информации, поступающей от них); принятие решений (обеспечивает процесс формирования¹ единого мнения группы по важнейшим вопросам реализации стоящих задач); контроль за деятельностью группы в важнейших сферах.

Различают три стиля руководства: демократический, авторитарный и либеральный.

Демократический стиль характеризуется привлечением большинства членов группы к обсуждению основных вопросов и проблем, принятию определенных решений; взаимным распределением прав и обязанностей для развития самостоятельности и инициативы людей; расширением взаимного контроля и другой деятельности.

Авторитарный стиль связан с чрезмерным повышением роли руководителя. Последний обычно сам решает все вопросы, при этом он может учитывать, а может и не учитывать мнения других. Налицо постоянная повышенная требовательность ко всем членам группы, которая ограничивает их инициативу и самостоятельность. Авторитарность часто сопровождается грубостью, запугиванием. Такое руководство исключает разъяснение и убеждение и сводится лишь к требованиям.

Либеральный стиль характерен для руководителей, которые не вмешиваются в деятельность и взаимоотношения членов малой группы, предоставляя последним самим решать свои проблемы. Руководители в этом случае не требуют ответственности за невыполнение задач членами малой группы, пускают развитие событий в ней на самотек.

Исследования, проведенные к настоящему времени в нашей стране, показывают, что у различных людей стиль руководства, как правило, представляет собой сочетание указанных трех основных типов.

Кроме того, на основе указанных стилей принято выделять две основные модели руководства — директивную и кооперативную. В основе *директивной модели* лежат единоначалие (а часто и давление, диктат) руководителя, структурная простота и возможность оперативного управления всеми людьми. Эта модель порождает и закрепляет фронтальные и радиальные связи между руководителем и подчиненными; ограничивает деловую инициативу членов группы и способствует их пассивности, лицемерию по отношению к деятельности и руководителю; усиливает опасность постоянного увеличения числа промежуточных ступеней в управлении группой, препятствующих сотрудничеству всех ее членов в достижении целей общей деятельности; способствует созданию многочисленных микрогрупп; увеличивает необходимость контроля за большим числом исполнителей.

Кооперативная модель включает в себя возможности: активного коммуникативного и межличностного взаимодействия между членами группы и их руководителем, решения сложных задач небольшим числом подчиненных; взаимопонимания между руководителем и подчиненными; низкой конфликтности между людьми. Кроме того, она предполагает разветвленную групповую структуру, не ограничивает информационные возможности и личностную инициативу ее членов, порождает высокую удовлетворенность совместной деятельностью, уменьшает число иерархических ступеней в управлении; увеличивает ответственность и самоконтроль со стороны членов малой группы (Битянова М.Р., 2001).

В своей жизнедеятельности, развитии и в процессе руководства группа постоянно сталкивается с ситуациями, требующими группового обсуждения с целью прояснения позиций ее членов, оценки различных ситуаций, поиска возможных путей выхода из них, выработки единой точки зрения. Совокупность всех перечисленных действий и составляет процесс принятия группового решения. Можно выделить ряд последовательных этапов данного процесса. Прежде всего, это этап информационно-поисковый, включающий выявление и уяснение истинной сущности возникшей проблемы. Ее могут четко охарактеризовать или руководитель группы, или сами ее члены. В это время осуществляется сбор дополнительной информации, ее соответствующая подготовка и осмысление. На промежуточном этапе формули-

руется возникшая задача, ставятся цели, выявляются альтернативные действия для ее достижения. На третьем этапе — оценочно-прогностическом—осуществляется обмен мнениями, включающий всестороннее обсуждение способов решения поставленной задачи, выработка общей точки зрения, путей достижения намеченной цели. Он может проходить в разных формах — дискуссии, «мозгового штурма», интервью и т.д.

На этом этапе, как отмечает американский психолог, могут проявляться особенности тех, кто участвует в принятии решения:

- 1) некоторые люди склонны говорить больше, чем другие;
- 2) индивиды с высоким статусом оказывают большее влияние на решение, чем индивиды с низким статусом;
- 3) группы часто тратят значительную долю времени на устранение межличностных разногласий;
- 4) группы могут упустить из виду свою цель и отделаться несообразными выводами;
- 5) члены группы часто испытывают исключительно сильное давление, побуждающее их к конформности.

На заключительном этапе происходит окончательный выбор и принятие такого решения, которое получило бы наивысшую оценку и признательность всех членов малой группы.

Выше приведена лишь самая общая схема деятельности по принятию решения. Каждый из указанных этапов можно еще детализировать.

Процесс принятия группового решения может иметь определенные плюсы и минусы.

Американские психологи обнаружили, что групповое обсуждение порождает в два раза больше идей по сравнению с ситуациями, когда те же самые люди работают единолично. При этом решения, принятые группой, отличаются большей точностью, чем индивидуальные решения. Это объясняется тем, что группа в целом обладает большим количеством знаний, нежели один индивид. Причем эта информация более разносторонняя, что обеспечивает большее разнообразие подходов к решению проблемы.

Однако группы обычно не способствуют проявлению творческих сил при принятии решений.

Чаще всего группа подавляет творческие порывы отдельных ее членов. Принимая решения, группы могут следовать привычным образцам в течение долгого периода. С другой стороны, группы лучше отдельных индивидов могут оценить новаторскую идею. Таким образом,

группу порой используют для того, чтобы вынести суждение о новизне и оригинальности той или иной идеи.

При групповом принятии решений возрастает их приемлемость для всех членов группы. Известно, что многие решения не удается воплотить в жизнь, потому что люди не согласны с ними. Однако если люди сами участвуют в принятии решений, они охотнее поддерживают их и побуждают других согласиться с ними. Участие в этом процессе налагает на индивида соответствующие моральные обязательства и повышает уровень его мотивации, если ему предстоит выполнять эти решения. Важное достоинство групповых решений, принимаемых в какой-либо реальной организации, состоит в том, что они могут восприниматься более легитимными по сравнению с решениями, принятыми единолично.

Процесс принятия группового решения является важным элементом руководства и управления малой группы. Он зависит от многих факторов — характера взаимоотношений внутри нее, авторитетности и стиля руководства, социально-психологического климата и др.

Сплочение малой группы. Сплочение малой группы — это процесс формирования такого типа связей и отношений между ее членами, которые позволяют достигать ценностно-ориентационного единства, наилучших результатов в совместной деятельности, избегать конфликтов и конфронтации. Термин «ценностно-ориентационное единство» введен в отечественную социальную психологию А.В. Петровским и означает, что отношения между членами группы носят опосредованный совместной деятельностью характер, выражением чего является совпадение для членов группы ориентации на социальные ценности совместной деятельности. Сплоченность как черта психологии группы, выражающая степень единомыслия и единодействия ее членов, является обобщенным показателем их духовной общности и единства. Для членов малой группы сама по себе сплоченность — привлекательная цель и ценность, групповое состояние, к которому надо стремиться.

Процесс сплочения членов малой группы осуществляется на всех этапах ее развития и проходит три ступени. Сначала члены группы воспринимают друг друга в соответствии с общечеловеческими нормами поведения и, как правило, по внешним,

поверхностным и несущественным признакам. В ходе общения (в основном эмоционального) складываются симпатии или антипатии, доверие или недоверие и т.п. Таким образом, осуществляются так называемая первичная психологическая дифференциация группы и интеграция неформальных микрогрупп в ней. Затем по мере осознания и внутреннего принятия людьми целей и задач совместной деятельности, понимания ими своей роли и ответственности за их достижение складывается новый характер отношений между членами малой группы. Новые системы ценностей и возникающие на их основе взаимоотношения как бы накладываются на уже существующие, а их согласование и адаптация проходят уже безболезненно. И, наконец, в процессе дальнейшей совместной деятельности продолжается упрочение системы ценностно-ориентационного взаимодействия, а деловое и эмоциональное единство членов малой группы становится фактором развития психологии малой группы.

Групповое давление. В ходе развития в малой группе естественно и закономерно формируются и закрепляются нормы, которые представляют собой общие для всех требования, разработанные ее членами и принятые ими в интересах регулирования взаимоотношений. Нормы группы связаны с ценностями, так как любые требования могут приниматься лишь на основе каких-либо социальных предпочтений, складывающихся на базе выработки определенного отношения к социальной действительности.

Нормы и ценности группы должны принимать и соблюдать все. На тех, кто им не подчиняется или игнорирует их, оказывается психологическое или иное воздействие, которое проявляется как групповое давление. Можно выделить следующие функции такого давления:

- 1) стремление обеспечить достижение групповых целей;
- 2) сохранение группы как целого;
- 3) разъяснение членам группы тех принципов жизни и деятельности, на которые они должны ориентироваться;
- 4) определение членами группы своего отношения к социальному окружению.

Давление — важный механизм поддержания внутренней однородности и целостности малой группы. Значение его в том, что оно служит поддержанию общего постоянства и сплоченности в изменяющихся условиях совместной деятель-

ности. Осуществляется групповое давление в форме санкций, применяемых к тем членам группы, которые не соблюдают общепринятых норм или ведут себя вызывающе, конфликтно по отношению ко всем другим. Санкции обычно бывают двух видов — поощрительные и запретительные.

Возможны четыре варианта поведения человека в группе: сознательное, свободное принятие норм и ценностей группы; вынужденное подчинение группе под угрозой санкций; демонстрация антагонизма по отношению к группе и свободное, осознанное отвержение групповых норм. Наиболее распространенным является второй вариант поведения человека по отношению к группе. Феномен вынужденного принятия человеком норм и ценностей группы под угрозой потери членства или устойчивого положения в ней получил название конформизма и его можно считать одним из важнейших факторов поддержания целостности группы, укрепления единства в ее рядах.

Конфликт в малой группе¹. Конфликт в группе — это сложившаяся дисгармония межличностных отношений между ее членами или нарушение равновесия между существующими в ней структурами.

Конфликты возникают не в силу проявления объективных обстоятельств, а в результате их неправильного субъективного восприятия и оценки людьми. Обычно к конфликтам приводят следующие причины:

- наличие противоречий между интересами, ценностями, целями, мотивами, ролями членов группы;
- присутствие противоборства между различными людьми (руководителя с неформальными лидерами, неформальными микрогруппами и разностатусными членами группы, разными микрогруппами);
- разрыв отношений внутри определенных микрогрупп;
- появление и устойчивое доминирование негативных эмоций и чувств как фоновых характеристик взаимодействия и общения между членами малой группы.

Конфликт играет как *конструктивную роль* в малой группе (дает возможность более глубоко оценить индивидуально-психологические особенности членов группы, оказывает пози-

Более подробно конфликт рассматривается в теме 13.

тивное влияние на эффективность совместной деятельности, устраняет противоречия между людьми, позволяет ослабить состояние психологической напряженности), так и *деструктивную* (оказывает негативное воздействие на психическое состояние членов группы, ухудшает взаимоотношения между ними, негативно отражается на эффективности совместной деятельности). Обычно конфликты имеют следующую динамику: при появлении предконфликтной ситуации фиксируется возникновение противоречий между членами группы; приходящее через определенное время осознание предконфликтной ситуации активизирует участников конфликта на принятие необходимых мер; конфликтное взаимодействие вызывает острое противоборство сторон; разрешение конфликта приводит к снятию или избавлению от противоречий конфликтующих людей; на послеконфликтной стадии происходит разрядка напряженности (Анцупов А.Я., Шипилов А.И., 1999).

Вопросы для повторения

1. Что такое малая группа?
2. Каковы системообразующие компоненты психологии малой группы и как характеризуются их особенности?
3. Чем отличаются друг от друга компоненты социально-психологической структуры малой группы?
4. Какие основные социально-психологические процессы происходят в малой группе?

Задания для самостоятельной работы

1. Изучите подходы к пониманию малых групп и их особенностей, существующие в западной психологической науке.
2. Изучите, какие традиции проявляются в вашей малой группе.
3. Изучите особенности структуры межличностных предпочтений в вашей группе.
4. Исследуйте специфику коммуникативного поведения всех представителей малой группы, в которой вы являетесь постоянным членом.

Структурно-логические схемы

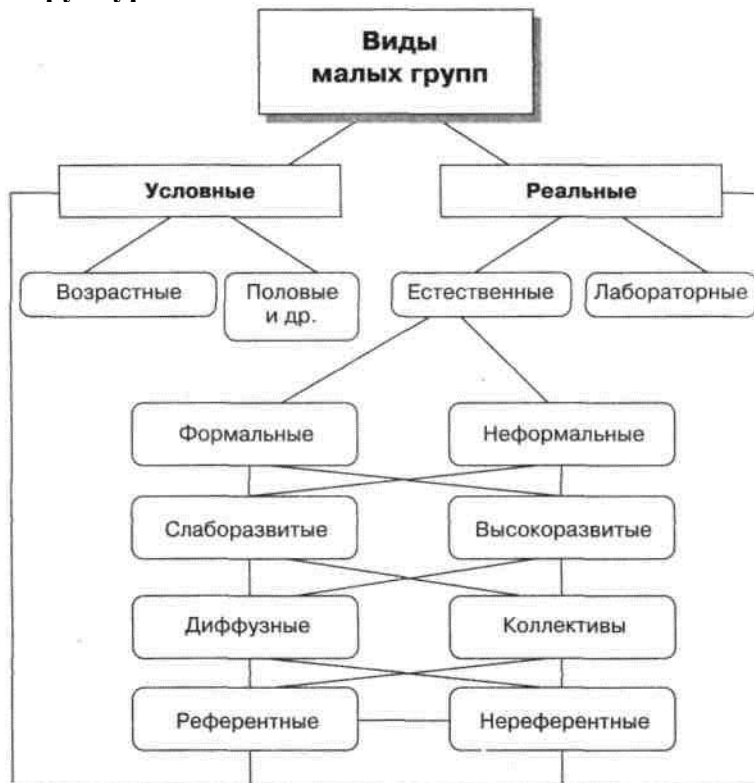


Схема 1. Классификация малых групп
176

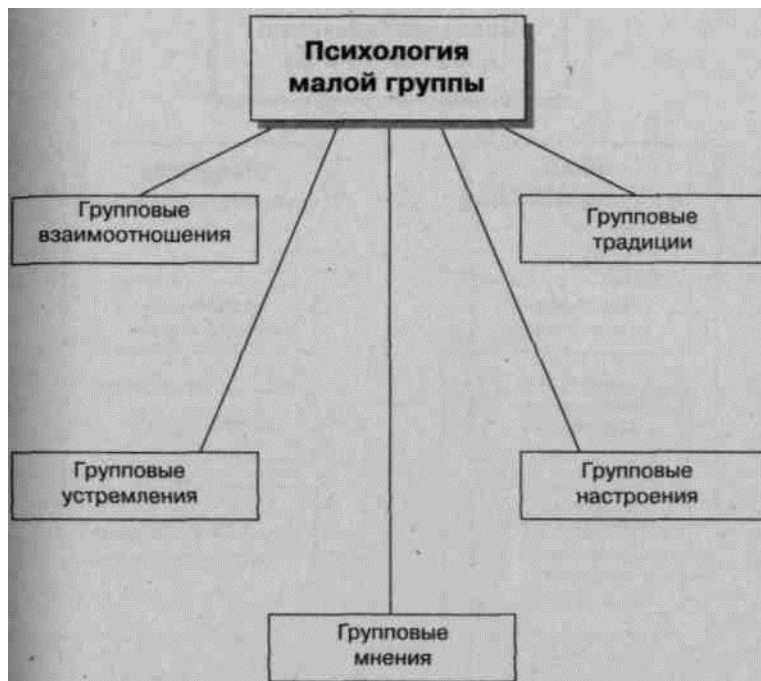


Схема 2. Структура психологии малой группы
177



Схема 3. Психологическая характеристика взаимоотношений в малой группе



Схема 4. Психологические особенности группового мнения
179



Схема 5. Психологические особенности групповых настроений

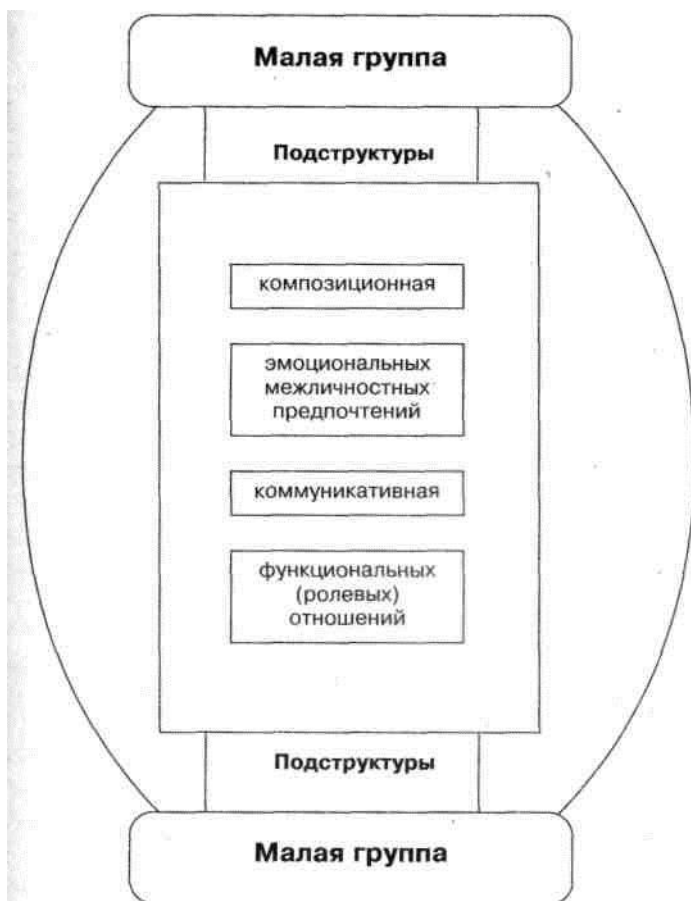


Схема 6. Психологическая структура малой группы
181



Схема 7. Психологические процессы в малой группе

ции. Чем больше разных родов входило в племя, тем более оно становилось жизнеспособным и предотвращалось его вымирание.

С переходом от первобытной формации к экономической, основанной на товарно-денежных отношениях, этнос в виде племени постепенно превращается в этнос в виде нации. Племя характеризуется однородностью стратификации, т.е. отсутствием социального неравенства. Нация качественно отличается от племени, во-первых, тем, что она объединяет людей разного социального происхождения. Во-вторых, возникновением государства, четких границ расселения его подданных и сдерживанием кочевого образа жизни, наличием публичной власти и других атрибутов государства, распространением культуры, традиций и обычаев основной этнической общности и внедрением государственного языка. В-третьих, формированием и развитием определенного этнического самосознания, национальной гордости, проявлением национализма и шовинизма.

Нация — это высший этап развития этнической общности, которая соответствует определенной экономической формации, формирующейся на основе общности национального самосознания, территории, языка, особенностей материальной и духовной культуры, в том числе психического склада, проявляющегося в национально-психологических особенностях, традициях и обычаях.

Психология этнической общности (нации), или национальная психология, имеет свою материальную базу, своих конкретных носителей и отражает то общее, что есть у представителей целой нации (этнической общности) в мировосприятии, устойчивых формах поведения, чертах психологического облика, в реакциях, речи и языке, отношении к другим людям.

Национальная психология представителей конкретных этнических общностей — результат длительного и специфического развития, в котором задействованы многие факторы.

Социально-политическое и экономическое развитие является важнейшим из них. Под его влиянием формируется своеобразие всех основных характеристик национальной психики, поскольку последняя во многом зависит от производственных и общественных отношений, особенности проявления которых в каждом государстве накладывают особый отпечаток на развитие сознания представителей каждой этнической общности.

Историческое развитие этнической общности, по мнению многих ученых, — это те жесткие рамки многочисленных, но закономерных, временных, качественных трансформаций жизни и особенностей психики ее представителей, внешние и внутренние атрибуты которых предопределяют своеобразие зарождения, функционирования и проявления национальной психики.

Возраст этнической общности обычно свидетельствует о длительности формирования национальной психики людей, возможностях ее перспективного развития или деградации. Чем он больше, тем устойчивее и консервативнее проявления ее различных черт.

Межнациональные отношения этнической общности, их характер и исторические традиции влияют на характер формирования и проявления национального сознания и самосознания ее представителей, на специфику и динамику проявления чувств по отношению к другим нациям.

Культурное развитие этнической общности (ее культура в целом) оказывает влияние на основные качественные характеристики национальной психики людей, специфику эстетического, морального и нравственного восприятия ими окружающего мира, отношения к представителям других социальных групп.

Язык и письменность этнической общности определяют своеобразие мышления ее представителей, отражают в своем содержании разнообразие и богатство их мировоззрения, взглядов на особенности своей жизни и деятельности.

Национальная психика — составная часть общественного сознания (общественной жизни), его важнейшего компонента — общественной психологии. Это явление реальное, проявляющееся в поступках и поведении людей и их групп и опосредующее все формы их общественного сознания — идеологию, правосознание, мораль, религию, науку, искусство и философию.

Лекция 20. Структура и свойства психологии нации

Национальная психология имеет свою структуру, которая представляет собой совокупность национально-психологических явлений, составляющих ее содержание. Она включает в

себя структурообразующие (системообразующие) и функциональные (динамические) компоненты¹.

Структурообразующая сторона национальной психики.

К *системообразующим* компонентам обычно относят национальное самосознание и сознание, национальный характер, национальные интересы и ориентации, национальные чувства и настроения, национальные традиции и привычки.

Национальное самосознание — осознание людьми своей принадлежности к определенной этнической общности и ее положения в системе общественных (государственных, межэтнических) отношений. Оно проявляется в идеях, взглядах, мнениях, чувствах, эмоциях, настроениях и выражает содержание, уровень и особенности представлений членов нации о своей определенной идентичности и отличии от представителей других общностей, о национальных ценностях и интересах, об истории нации, ее нынешнем состоянии и перспективах развития, а также о месте своей социально-этнической общности во внутригосударственных, межгосударственных и межнациональных отношениях.

Не следует забывать и о *национальном сознании* различных этнических общностей, представляющем собой сложную совокупность социальных, политических, экономических, нравственных, эстетических, философских, религиозных и др. взглядов и убеждений, характеризующих определенный уровень духовного развития нации.

Национальный характер — это исторически сложившаяся совокупность устойчивых психологических черт представителей той или иной этнической общности, определяющих привычную манеру их поведения и типичный образ действий и проявляющихся в их отношении к социально-бытовой среде, к окружающему миру, к труду, к своей и другим нациям.

Национальные интересы и ориентации — это общественно-психологические явления, отражающие мотивационные приоритеты представителей той или иной этнической общности, служащие сохранению ее единства и целостности. Национальные

¹ Системообразующие компоненты национальной психологии показывают то общее, что присуще психике представителей конкретной этнической общности и является результатом длительного исторического и культурного развития: динамические компоненты отражают изменяющиеся формы проявления этого общего.

интересы и ориентации являются важнейшей движущей силой поведения и деятельности людей. *Национальные чувства и настроения* — это эмоционально окрашенное отношение людей к своей этнической общности, к ее интересам, другим народам и ценностям. Национальные чувства могут иметь как позитивный, так и негативный оттенок.

Национальные традиции и привычки — сложившиеся на основе длительного опыта жизнедеятельности нации и прочно укоренившиеся в повседневной жизни, передающиеся новым членам этнической общности правила, нормы и стереотипы поведения, действий, общения людей, соблюдение которых стало общественной потребностью.

Однако в содержании системообразующих компонентов национальной психологии, во-первых, присутствуют разнопорядковые элементы. Например, в национальном характере людей можно констатировать наличие как эмоциональных, так и мотивационных черт, которые не могут быть адекватно интерпретированы на основе одинаковых психологических закономерностей и встречаются также в других составляющих психологии нации. Во-вторых, главным этнодифференцирующим признаком является не статика, а динамика национально-психологических феноменов. Поэтому наряду с системообразующими необходимо исследовать еще и динамические компоненты.

Функциональная сторона национальной психики. Динамические компоненты психологии нации (национально-психологические особенности) в отличие от системообразующих позволяют осмыслить и с использованием экспериментальных методик наиболее точно выявить специфику проявления и функционирования национально-психологических феноменов.

Принято считать, что в структуру динамических компонентов национальной психологии входят мотивационно-фоновые, интеллектуально-познавательные, эмоционально-волевые и коммуникативно-поведенческие национально-психологические особенности, проявляющиеся как результат непосредственного реагирования психики представителей конкретных этнических общностей на воздействия окружающей среды и других людей. Они относятся, с одной стороны, к определенному классу психологических феноменов и поэтому могут быть точно и адекватно объяснены только с учетом закономерное-

тей, свойственных этому классу явлений. С другой стороны, национально-психологические особенности при этом исследуются в генезисе их формирования, развития и функционирования, что позволяет избежать нечеткости их осмысления, которая имеет место при изучении их в рамках проявления разноплановых черт, например национального характера.

Мотивационно-фоновые национально-психологические особенности характеризуют побудительные силы деятельности представителей той или иной этнической общности, показывают своеобразие их мотивов и целей.

Сравнительные исследования ценностей труда в японской, немецкой и американской культурах, например, показали, что для большинства японцев труд в организации является главным делом жизни, в то время как их коллеги из США и Германии рассматривают свою работу лишь в качестве одной из многих важных ценностей жизни.

К мотивационно-фоновым национально-психологическим особенностям относятся такие качества, как работоспособность, деловитость, осмотрительность, степень усердия, инициативности, настойчивости и т.д. Нельзя считать при этом, что, например, работоспособность присуща одному народу, а настойчивость — другому. И первое и второе качества — общечеловеческие. Поэтому речь может идти, с одной стороны, об определенных наборах этих характеристик, а с другой — о степени выраженности той или иной из них, о специфике ее проявления у представителей конкретных этнических общностей. Установлено, например, что по сравнению с русскими украинцы в большей мере проявляют работоспособность, которая часто сопровождается большой активностью и настойчивостью. Также известно, что итальянцы и испанцы по своей психологии близки друг другу и их основной чертой является индивидуализм. Однако индивидуализм у итальянцев проявляется ограниченно, тогда как у испанцев он носит форму всеобщности и проникнут рефлексией.

Кроме того, мотивацией поведения и деятельности представителей определенных этнических общностей могут выступать национальные чувства и настроения (например, чувство любви к родине, ненависть к ее захватчикам), уходящие глубокими корнями в прошлое историческое развитие, а также национальные ценности и интересы, закрепленные в общественном

народа. В этом случае мотивационно-фоновые национально-психологические особенности проявляются и функционируют очень активно, мобилизуя людей только на очень эффективные во всех отношениях действия и поступки.

Интеллектуально-познавательные национально-психологические особенности определяют своеобразие восприятия и мышления носителей национальной психики, выражающееся в наличии у них специфических познавательных качеств, отличных от аналогичных у представителей других народов и дающих возможность по особому воспринимать окружающую действительность, оценивать ее, строить планы деятельности, модели и схемы способов достижения результатов.

Особое сочетание таких показателей, как степень приверженности логике, широта и глубина абстрагирования, скорость мыслительных операций, специфика организации мыслительной деятельности и др., обуславливает своеобразные параметры интеллектуальной активности.

Например, у французов присутствует математический склад ума и прирожденная интеллектуальная изобретательность. У англичан — высокая способность к интеллектуальному восприятию мира, слабая скорость мыслительных операций, нелюбовь к абстрактным умозаключениям и интеллектуальный практицизм. Считается, что у некоторых азиатских и африканских народов мышление несколько заторможено.

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

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

(
сознании
189

Эмоционально-волевые национально-психологические особенности обуславливают функционирование у представителей той или иной этнической общности четко выраженных своеобразных эмоциональных и волевых качеств, от которых во многом зависит результативность деятельности.

Они охватывают сферу проявления динамических (изменчивых) характеристик эмоций и воли представителей той или иной этнической общности. Например, хорошо известны интровертированность и выдержанность англичан и немцев, экстравертированность, большая возбудимость и горячность французов и ирландцев. Многие исследователи также пришли к выводу, что наибольшей устойчивостью отличаются волевые процессы у англичан, эстонцев и китайцев, а более длительные волевые усилия способны проявлять турки, евреи и японцы. Различия в проявлениях воли и чувств у представителей различных наций объясняется, конечно же, не тем, что в некоторых из них больше холериков, а в других меланхоликов и т.д., а тем, что выработанные на протяжении веков формы эмоционального и волевого поведения, реагирования усваиваются каждым новым поколением. У представителей наций с неустойчивым и экспрессивным (французов, итальянцев, испанцев и др.) проявлением чувств и воли быстро возникают воодушевление, прилив эмоций, активизация настроений, но также быстро может наступать и спад подобных реакций, особенно в сложной обстановке. Так, в годы Второй мировой войны наступление немцев на французов вызвало у последних чувство патриотизма, желание отстоять свою независимость, но после первых неудач они сменились отчаянием, унынием, апатией. Нации, отличающиеся устойчивостью переживаний (англичане, скандинавы и др.), более податливы логике, апелляции к разуму, а не чувствам и т.д.

Эмоционально-волевые национально-психологические особенности, как показали кросскультурные исследования, характеризуются у различных народов не наличием или присутствием каких-то особых эмоциональных и волевых черт, спецификой их соотношения в национальном характере и национальном темпераменте; динамикой протекания чувств и проявления воли; своеобразием национальной установки на эмоциональную и волевою активность.

Коммуникативно-поведенческие национально-психологические особенности охватывают информационное и межличностное взаимодействие, общение и взаимоотношения представителей конкретных народов, показывают их отличие, поскольку у этнической общности существуют свои установившиеся нормы взаимоотношений и обмена необходимыми сведениями, особенности организации и руководства.

Они находят свое проявление во внешних формах поведения, в специфических приемах и способах передачи и обмена информацией и т.д. Вот как их описал в романе «Люди, годы, жизнь» И. Эренбург: «Европейцы, здороваясь, протягивают руку, а китаец, японец или индеец вынуждены пожимать конечность чужого человека. Если бы приезжий совал парижанам босую ногу, вряд ли это вызвало бы восторг. Англичанин, возмущенный проделками своего конкурента, пишет ему: «Дорогой сэръ, Вы мошенник», без «дорогосэра» он не может начать письмо. Христиане, входя в церковь, костел или кирху, снимают головные уборы, а иудей, входя в синагогу, покрывает голову. В католических и православных обществах женщины не должны входить в храм с непокрытой головой. В Европе цвет траура черный, в Китае — белый. Когда китаец видит впервые, как европеец или американец идет под руку с женщиной, порой даже целует ее, это кажется ему чрезмерно стыдным. Если к европейцу приходит гость и восхищается картиной на стене, вазой или другой безделушкой, то хозяин доволен. Если европеец начинает восторгаться вещью в доме китайца, хозяин дарит ему этот предмет — того требует вежливость. В Китае к чашке сухого риса, которую подают к концу обеда, никто не притрагивается — нужно показать, что ты сыт. Мир многообразен... если есть чужие монастыри, то, следовательно, есть и чужие уставы» (Эренбург И. Люди, годы, жизнь. М., 1958. С. 55—56).

Результаты исследований американских психологов Г. Гиб-сона, Т. Катреля, Р. Кохена, М. Парка также зафиксировали различия в американском и японском вербальном стилях взаимодействия и общения. Первый (американский) несет в себе представление об индивидуальном достоинстве, ценности настойчивости и тенденцию к равенству отношений. Второй (японский) отражает высокую степень согласия с другими людьми, ориентирован на приспособление к ситуации, отражает заботу о гармонии социальных отношений.

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

Национально-психологические особенности имеют определенные *свойства*, отражающие своеобразие закономерностей их проявления. Во-первых, они, концентрируя в своем содержании национальную специфику психологических процессов и состояний, а также национальное своеобразие взаимодействия, взаимоотношений и общения людей, обладают способностью детерминировать на уровне личности или группы характер функционирования всех других психологических явлений, придавая им особую направленность. Каждый представитель той или иной национальной общности мыслит, переживает, ведет себя, общается и действует так, как диктует ему его этническая среда и многолетний опыт национального развития.

Во-вторых, важнейшим свойством национально-психологических особенностей является невозможность приведения их своеобразия к какому-то общему знаменателю, хотя для более четкого выражения специфики национально-психологических особенностей можно было бы взять психологию и формы ее проявления у представителей какой-либо национальной общности в качестве своеобразного эталона для сравнения. Однако исследования российских и зарубежных ученых показывают, что практически это сделать невозможно. Методологически же отдавать приоритет в психологическом развитии представителям конкретного этноса просто неверно.

В-третьих, национально-психологические особенности слабо подвержены непосредственному воздействию объективных обстоятельств. Поэтому они *обладают еще и большими по сравнению с другими психологическими явлениями консервативностью и устойчивостью*, что является следствием специфики национально-психологического отражения.

В-четвертых, неотъемлемым свойством национально-психологических особенностей является их *многообразие*. У каждой конкретной общности национальная специфика психических процессов и состояний, взаимодействия, взаимоотношений и общения имеют свои особые характеристики, что

затрудняет их восприятие, изучение и осмысление. Задача этнопсихологии состоит в том, чтобы находить закономерные зависимости и связи в отношении оценки своеобразия проявления национально-психологических характеристик представителей конкретной нации и видеть их отличие от им подобных у представителей других общностей.

Существуют также *принципы изучения и анализа национальной психологии*, в соответствии с которыми целесообразно строить процесс, методическую систему изучения национально-психологических особенностей:

- принцип учета исторических условий развития;
- принцип анализа национальной психики в единстве с психологией социальных классов, других групп общества;
- принцип учета многообразия проявления национально-психологических особенностей;
- принцип сравнительности в анализе национально-психологических особенностей.

Проявление национально-психологических особенностей в условиях полиэтнического государства своеобразно.

Во-первых, какими бы ни были они у представителей тех или иных народов, они не могут выступать причиной межнациональных трений и тем более конфликтов. В межличностных отношениях между людьми различных национальностей доминируют прежде всего общечеловеческие нормы общения и взаимодействия, хотя и опосредованные специфическими привычками восприятия, принятыми в той или иной стране.

Во-вторых, основа для какого-либо дискомфорта во взаимоотношениях между представителями различных этнических общностей появляется тогда, когда они не понимают или сознательно не хотят учитывать национальную специфику поведения, восприятия человека человеком, национальное своеобразие отношения людей к деятельности и т.д.

В-третьих, у каждого субъекта межнационального общения должно стать правилом поведение, суть которого состоит в соблюдении уважения к тем чертам психологии народов, которые на первый взгляд кажутся отжившими, смешными, так как они не являются случайностью, а представляют собой результат долголетнего пути нации, которая приобрела их в процессе преодоления жизненных невзгод, борьбы с вековыми природными трудностями и т.п.

И, в-четвертых, на проявление собственно национально-психологических особенностей в настоящее время накладываются негативные результаты тех сложных политических, социально-экономических и национальных процессов, которые имели место в прошлом в истории развития тех или иных народов. По этой причине каждый человек обязан досконально разобраться в психологии оппонента, принадлежащего к другой этнической общности, понять национальную специфику его поведения и на этой основе строить свое отношение к нему.

Проблемы национальной психологии связаны с государственным устройством. Мировой опыт свидетельствует о том, что государство целесообразно строить на основе административно-территориального признака, предоставляя той или иной нации культурную автономию.

В настоящее время до предела обострилась проблема национализма, крайней формой проявления которого является расизм, представляющий собой определенный тип отношений между каким-то одним этническим меньшинством и каким-то другим этническим большинством. Выделяют следующие варианты этих отношений: ассимиляцию, которая предполагает полное исчезновение национальных меньшинств; плюрализм, означающий право на самостоятельность групп меньшинства и готовность господствующих групп поддержать это право; правовую защиту этнических меньшинств; перемещение населения; длительное порабощение. Для преодоления национализма и расизма необходим комплекс социально-политических, экономических, культурных, межнациональных и других мероприятий.

Лекция 21. Национально-психологические особенности представителей некоторых наций¹

Как уже отмечалось, национально-психологические особенности познаются лишь в сравнении и сопоставлении. Ниже представлены обобщенные их характеристики у представите-

¹ Здесь представлены национально-психологические особенности представителей тех народов, которые на сегодняшний день изучены экспериментально.

леи некоторых народов, которые дают возможность понять, как это можно делать.

Американцам присущи: деловитость и практичность; страсть к изобретательству; энергия и живость, дух инициативы и предпринимательства во всех видах деятельности; готовность к эксперименту и риску; самостоятельность, размах и стандартизация; организаторские способности; простодушие и легковёрность; любовь к спорту и юмору; переоценка своих сил и возможностей, недисциплинированность; авантюризм; определенные самонадеянность и хвастовство в общении с представителями других этнических общностей.

Англичанам свойственны: высокий практицизм; трудолюбие; деловитость, упорство, настойчивость и энергичность во всех видах деятельности; предприимчивость и умение организовать дело; склонность к компромиссу, к уравновешенным формам действий; неумение абстрагироваться, скованное воображение; слабая интеллектуальная подвижность и сообразительность; консерватизм в восприятии окружающей действительности; смелость, выдержка, хладнокровие и спокойствие; уравновешенность в поведении и уверенность в своих поступках; быстрая физическая и психологическая адаптируемость к новым условиям жизни и деятельности; большая сила сцепления в коллективе; любовь к спорту, природный юмор; бессердечие, сдержанность в общении и взаимодействии с представителями других этнических общностей.

Для *арабов* характерны: трудолюбие, в котором отсутствуют дисциплина, педантизм и скрупулезность; неприхотливость, умеренность, быстрая приспособляемость и терпеливость; жизнелюбие и оптимистический взгляд на мир; наблюдательность; недостаток инициативы и предприимчивости; беззаботность и беспечность по отношению к будущему; повышенная реактивность, импульсивность, несдержанность в проявлении своих чувств и эмоций; склонность к преувеличениям в оценках окружающей действительности; не столько логическое осмысление получаемой информации, сколько особое внимание к форме изложения и красноречию говорящего; покорность и смирение; распространенность суеверий и предрассудков; миролюбие и незлопамятность, общительность и гостеприимство; высокомерие и грубость в отношении высшего к низшему; показное подобострастие в

речи и манерах поведения низших в отношении к высшим; высокая значимость вопросов чести и личного достоинства; постоянное стремление «сохранить лицо», соизмерять слова и поступки с реакцией на них окружающих.

Азербайджанцы любознательны, сообразительны, храбры, свободолюбивы, соблюдают данные ими обещания, держатся скромно, но с достоинством, отличаются при этом быстротой суждений и выводов, что не всегда может быть однозначно истолковано другими людьми во взаимоотношениях с ними, очень чувствительны к успеху, к почету, известности. Неуважительное отношение к ним или их близким почти всегда воспринимается как посягательство на их честь и достоинство, может вызвать у них чувство обиды или острую ответную реакцию. В конфликтных ситуациях азербайджанцы эмоционально несдержанны и горячи, но не так безоглядно, как, например, чеченцы или осетины. Однако в такие минуты и они подчас склонны решать вопросы с представителями других национальностей «с позиции силы», вступаются за своих земляков вне зависимости от того, правы они или нет в данном случае.

Армяне обладают острым умом, высокой общеобразовательной подготовкой, предприимчивостью, приверженностью к своей национальной культуре, традициям, уважительным отношением к другим людям, коммуникабельны, в профессиональных и личных отношениях, как правило, придерживаются стиля, который отличается большим дружелюбием и доброжелательностью, умеют в различных ситуациях сдерживать чувства, но вместе с тем они очень самолюбивы, болезненно переживают просчеты и упущения при достижении поставленных целей, падение своего авторитета.

Башкиры отличаются большим трудолюбием и самостоятельностью, исполнительностью, аккуратностью и прилежностью в выполнении своих профессиональных и гражданских обязанностей, но не всегда выдержанны и настойчивы. Они добродушны, приветливы, радушны и гостеприимны, иногда чересчур медлительны в работе. Вместе с тем им свойственна достаточно высокая психологическая устойчивость в экстремальных ситуациях. В быту башкиры неприхотливы, несколько замкнуты в общении, могут проявлять вспыльчивость, однако сильно развитое чувство ответственности позволяет им всегда владеть собой.

Белорусам присущи: человеческая надежность и ответственность, трудолюбие, скромность и уважение к старшим, выносливость и неприхотливость в любых условиях, верность долгу и дружбе. Они своевременно оценивают сложившуюся обстановку, деловито и по существу решая возникшие промежуточные задачи, до конца доводят задуманное, всегда выполняют взятые на себя обязательства независимо от складывающихся обстоятельств, отдавая при этом предпочтение корректному исполнению своего долга. В многонациональные коллективы белорусы вносят честность, порядочность, совестливость, ответственное отношение к межличностным контактам и сознательную приверженность к порядку. Их отличает высокая степень терпеливости в общении и взаимодействии с другими людьми, доброжелательное, но строгое и требовательное отношение к ним. Высокое чувство национальной гордости никогда не позволяет белорусам пройти мимо несправедливости, унижения человека и глумления над его достоинством.

Для *евреев* характерны: старательность, настойчивость, готовность упорно стремиться к поставленным целям во многих видах деятельности; энергичность, целеустремленность, способность в кратчайший срок приспосабливаться к трудным условиям жизни; гибкость ума, проницательность, изобретательность, импровизация, рационализм и умение видеть перспективу своих действий; обостренная чувствительность, обидчивость, стремление искать обиду там, где ее нет, склонность утомлять собеседника неустанными жалобами на свое преувеличенно тяжелое положение, проявлять комплекс «униженного».

Испанцам свойственны: безразличие к материальным условиям своего существования и неприхотливость, ориентированные на приоритет духовных и нравственных ценностей в противовес материальным; устойчивое предубеждение к напряженной трудовой деятельности, основывающееся на представлениях о ее несовместимости с благородством и достоинством человека; непредусмотрительность, отсутствие привычки к долгосрочному планированию действий и перспективному прогнозированию развития происходящих событий; набожность и религиозность; стремление к благородству, чести и доблести; дух искательства, приключений; непродолжительность волевых усилий, обусловленная быстрой сменой эмоциональных состояний;

ярко выраженный индивидуализм; личная необязательность и определенное недоверие друг к другу; консерватизм, выражающийся в стремлении сохранить без изменения существующее положение дел, в настороженном отношении к нововведениям, в приверженности к старым традициям, устоявшимся принципам жизни и деятельности.

У *казахов* хорошо развиты такие качества, как трудолюбие, умение быстро овладевать теми или иными приемами и особенностями любой деятельности, сообразительность, исполнительность. Они наделены подвижным умом, любознательны и отзывчивы, настойчивы в достижении целей, отличаются хорошей памятью. В профессиональной деятельности они достаточно активны, особенно если хорошо владеют русским языком и добросовестно усвоили свои обязанности. Большинство казахов легко сходятся в общении и взаимодействии с другими людьми, умеют находить надежных и верных друзей среди представителей разных народов, преданны в своей дружбе, всегда придут на помощь товарищу. При общении с представителями других национальностей они, как правило, не боятся сказать человеку правду прямо в глаза.

Китайцам свойственны: высокая степень трудолюбия; большая неприхотливость; высокая работоспособность; аскетизм, бережливость и приспособляемость к любым условиям; неторопливость и точный расчет; предприимчивость и умение из всего извлекать выгоду; хладнокровие, спокойствие, выдержка и выносливость; самоотверженность в достижении поставленных целей; преклонение перед авторитетом и силой; стремление поддерживать тесные связи с группой и заслужить одобрение ее членов; особый коллективизм, сплоченность и дисциплинированность внутри своей общности, осознание чувства ответственности перед ней; стремление скрыть свои истинные чувства и мысли; приверженность национальным традициям, китаецентризм и привязанность к прошлому; сдержанность и терпение в отношениях с представителями других этнических общностей.

К числу национально-психологических особенностей *киргизов* можно отнести такие черты, как трудолюбие, честность, исполнительность, сообразительность, способность сохранять присутствие духа в сложных обстоятельствах жизни и деятельности. Они свободолюбивы, храбры, крепко держат дан-

ное слово, любят музыку и танцы. Отличаются высокими волевыми и моральными качествами, выносливостью, упорством в преодолении трудностей в профессиональной деятельности. Как и представителям других народов Средней Азии, киргизам присущи подчеркнутое уважение и почтение к старшим. Высоки традиции воспитания национального достоинства. Неуважительное отношение к родным, родственникам при беседе с представителями киргизской национальности воспринимается весьма остро и очень их обижает. Все это требует от собеседника искреннего участия, такта, внимательности и терпения.

Народы Северного Кавказа и Закавказья наделены: высокоразвитым, обостренным чувством национальной гордости, самолюбия и самоуважения, большой приверженностью национальным традициям и привычкам, этнородовой сплоченностью и ответственностью; чертами в основном холерического и сангвинического типов темперамента, взрывной эмоциональностью, повышенной чувствительностью к чужим поступкам и суждениям, ярко выраженным стремлением к самопрезентации; большой самостоятельностью, активностью и инициативностью, упорством и настойчивостью в достижении поставленных целей во всех видах деятельности, особенно в тех, которые индивидуально или национально предпочтительны и выгодны для них; подчеркнутым вниманием и уважением к старшим по возрасту, социальному положению и должности; достаточно высоким образовательным уровнем, хорошей физической подготовкой, относительно слабым знанием русского языка; стремлением к лидерству среди представителей других этнических общностей и в многонациональных коллективах, а также образованию многочисленных микрогрупп по земляческому признаку.

Народы Прибалтики — латыши, литовцы, эстонцы — в силу специфики исторического развития обладают общими национально-психологическими характеристиками, отличающими их от других народов и к числу которых можно отнести: сравнительно высокую образовательную и техническую подготовленность, любовь к технике; уравновешенный темперамент, высокую эмоциональную устойчивость, невозмутимость, хладнокровие в сложных ситуациях, терпеливость и обстоятельность во всех видах деятельности, способность выдерживать большие нагрузки, стойко переносить трудности и лишения повседнев-

ной жизни; приверженность к строгой логике в мышлении, тщательное осмысление явлений, событий, фактов; трудолюбие, добросовестное отношение к выполнению трудовых обязанностей, пунктуальность, аккуратность, исполнительность, высокое чувство ответственности за порученное дело, умение доводить начатое до конца; некоторую замкнутость и слабую общительность во взаимоотношениях с представителями других национальностей.

Как правило, представители этой группы народов внешне спокойны, внутренне уравновешенны; в движениях, действиях кажутся несколько медлительными, что объясняется их склонностью к рациональности, выверенноеTM действий и поступков, а также привычкой работать только обдуманно. Среди представителей этих этнических общностей заметно стремление к образованию микрогрупп на национальной основе. Сдержанность в отношениях, скупость в проявлении чувств, осторожность в высказывании личного мнения людьми других национальностей часто воспринимаются как скрытность, обособленность. В то же время при выполнении трудовых обязанностей, особенно в сложных ситуациях, прибалты проявляют активность, разумную инициативу, находя порой своеобразные, неординарные решения. Они стойки и мужественны в сложной обстановке, в условиях стихийных бедствий, невзгод. Однако есть и особенное в социально-психологическом облике представителей каждой из стран Прибалтики. Скажем, для литовцев характерна большая общительность. Объясняется это во многом тем, что народ Литвы исторически был более тесно связан со славянами, в частности с русскими, белорусами, поляками. *Молдаванам* присущи такие национально-психологические особенности, как высокая степень импульсивности и энергичности; быстрый переход от эмоционального воодушевления к душевному спаду; постепенно нарастающие и медленно затухающие напористость и ответственность; податливость и безропотность в восприятии велений судьбы; достаточно высокая степень ответственности за свои действия и поступки. Деятельность и общественная активность молдаван носят довольно неровный характер, результаты их часто достаточно сложно предугадать и они не имеют большой эффективности. Вместе с тем принято считать, что они достаточно удачливы,

особенно в тех видах деятельности, которые требуют быстрых решений и нестандартных форм активности, например быстрого достижения выгоды.

Немцам свойственны: аккуратность, практичность; добросовестность; предусмотрительность; высокая степень трудолюбия; педантизм, высокая приверженность системе, большое пристрастие к порядку; любовь к шаблону; обстоятельность, пунктуальность и точность во всех видах деятельности; излишняя регламентированность жизни и быта; чрезмерная забота о мелочах; отсутствие личной инициативы и самостоятельности; дисциплинированность; слепое подчинение начальству, букве закона и приказу; подверженность внушению при помощи цифр и фактов; высокомерное и невнимательное отношение к представителям других этнических общностей. Для *русских* характерны: естественная непринужденность; сострадательность и великодушие; чувство риска; надежда на удачу; смирение с судьбой; умение работать быстро, лихорадочно и споро; стойкость и выдержка в экстремальных ситуациях; открытость, простота и стремление прийти на помощь; альтруистичность, отзывчивость и чувство коллективизма; долготерпение, готовность к самопожертвованию. Они отличаются доброжелательностью, общительностью, терпимостью в отношениях с людьми других этнических общностей.

Как правило, русские со всеми стремятся поддерживать долговременные связи на основе продуманного взаимопонимания; стараются выполнять взятые на себя обязательства, считая при этом, что доброжелательность и взаимовыручка в тех или иных жизненных обстоятельствах оправдывает себя, приведет к положительным результатам в любом виде деятельности. В последней они достаточно быстро могут достигать желаемых результатов, однако затем в большинстве случаев довольствуются полученным, не стремятся развивать достигнутое, часто успокаиваются, а то и вовсе расслабляются.

Планируя свою деятельность, русские руководствуются определенным чутьем, которое предполагает достижение первых результатов спонтанно, без достаточного осмысления выбранных целей и путей их реализации, часто не продумывая во всех тонкостях свои первые шаги. И лишь впоследствии они прибегают к тщательной коррекции используемых средств и способов достижения поставленных целей, как правило, при этом

снижая темпы своей активности, излишне долго обдумывая свои последующие действия, упуская реальные благоприятные возможности, что не может не сказаться на окончательных результатах. Для *таджиков* наиболее характерны такие национально-психологические качества, как практический склад ума, рациональный образ мышления, опирающийся на абстрактные выводы и обобщения; умеренно выраженная эмоциональность, спокойствие, рассудительность; определенная степень замкнутости в полиэтнических группах, иногда — настороженное отношение к представителям других национальностей; высокая оценка уважительного отношения к себе со стороны других народов.

Таджиков отличают упорство, настойчивость в достижении поставленной цели, исполнительность. Они дружелюбны, но вместе с тем могут быть и скрытными до тех пор, пока не изучили окружающих. Не прощают моральных и физических оскорблений, идут из-за этого на конфликты. Таджики честлюбивы, щедры и бескорыстны. Они трудолюбивы, но привыкли работать не спеша, размеренно, без перенапряжения, с частыми перерывами. Таджики упорны и настойчивы в достижении намеченной цели, особенно личного характера. Достигнув ее, они расслабляются и разительно меняются в поведении, пока не увлекутся новым делом.

Тунгусо-маньчжурские народы России — якуты, ненцы, коряки, ительмены, нанайцы, орочи, чукчи, эвенки, эвены, эскимосы, — проживающие на Крайнем Севере, в Сибири и на Дальнем Востоке, отличаются дисциплинированностью, исполнительностью, неприхотливостью в быту. Исконный тяжелый труд северянина требует от них специальной выучки, раннего и активного непосредственного включения в трудовой процесс. В этом случае у них, в большинстве своем охотников, оленеводов, рыболовов, формируется естественная этика отношения к природе, другим людям, с детства развиваются такие качества, как выносливость, воля, товарищество, чувство самоуважения. Они, как правило, хорошо переносят любые тяготы и лишения. В то же время обычно болезненно переживают разлуку с домом, у них присутствует гиперболизированное чувство тоски по исконному месту проживания. Многие из них труднее адаптируются к условиям многонационального коллектива, чем выходцы из других регионов нашей страны.

Туркмены отличаются неприхотливостью, скромны в быту, им свойственно стремление добросовестно относиться к своим профессиональным обязанностям и добиваться особого к себе отношения со стороны руководителей многонациональных коллективов. Они самолюбивы, чувствительны в общении, по темпераменту не медлительные, но и не слишком быстрые. Охотно участвуют в общественной жизни, старательно выполняют данные им поручения.

В характере туркмена уживаются самые противоположные черты. Он гостеприимен, честен, верен своему слову по отношению к земляку, но считает хитрость, обман и коварство необходимыми в отношениях с чужими. Точно так же туркмен сострадателен и нежен к животным и вместе с тем жесток и даже бесчеловечен к другим людям — «врагам». Результатом социально-экономического и культурного развития страны стали такие национально-психологические особенности ее народа, как высокая степень эмоциональности, его воинственность, свободолюбие, неприятие признания власти над собой, умение переносить боль и страдания.

Свойственно туркменам и высокое честолюбие, тесно сопряженное с обидчивостью. Нанесенные даже случайно обиды туркмены помнят долго, переживают глубоко, прощают их только в том случае, если обидевший признает полностью свою вину и в присутствии других людей принесет извинения. На их поведении сказываются многие предрассудки, в том числе и такие, как кровная месть. Мсть даже через довольно продолжительное время может проявляться в жестоких формах по отношению к оскорбившему их человеку.

Для *турок* характерны: строгая регламентированность жизни и деятельности, всех поступков и поведения; крайняя неприхотливость в быту (в основном у самых бедных слоев населения); выносливость и терпеливость; спокойствие и неторопливость, отсутствие суетливости; чрезвычайные рационализм и меркантильность; резко меняющаяся в зависимости от обстоятельств эмоциональная экспрессивность, сочетающаяся с ситуативной внешней безмятежностью; отсутствие излишней болтливости и навязчивости; способность однообразно проводить свободное время; глубокая фанатическая религиозность; коварство и мстительность; чувство неприязни к представителям немусульманских народов, которых они считают гораздо

ниже себя и к которым достаточно презрительно относятся (особенно негативно — к грекам и армянам, иногда болгарам и русским, англичанам и французам).

Тюркские народы России — татары, чуваша, башкиры, тувинцы, хакасы, алтайцы — представляют собой достаточно самобытные, сплоченные национальные общности, в силу особенностей исторического прошлого по своим этнопсихологическим характеристикам не столь резко отличающиеся друг от друга и имеющие гораздо больше сходства между собой (по сравнению, например, с коренными народами Кавказа).

Наиболее общими национально-психологическими особенностями их представителей, влияющими на межнациональные отношения, являются: острое национальное самлюбие, особое чувство осознания своей национальной принадлежности; неприхотливость и непритязательность в быту и при выполнении профессиональных и повседневных обязанностей; высокое чувство ответственности перед коллективом, руководителем и сослуживцами; дисциплинированность, исполнительность и настойчивость при выполнении любых видов деятельности; резкая прямота суждений, открытость во взаимодействии и общении с представителями своей и других этнических общностей, стремление к равноправным отношениям с ними; групповая, национальная и родовая сплоченность; при слабом знании русского языка у них присутствует определенная стеснительность и скованность при общении с представителями других этнических общностей, некоторая пассивность, стремление удовлетвориться общением в своем национальном окружении.

Для *финнов* характерны: деловитость и энергичность; стремление довести любое дело до конца, вникнуть в суть любого вопроса, который они решают; склонность избегать риска во всех видах деятельности; неторопливость, сочетающаяся с отсутствием суеты; строгое следование заранее продуманному плану; нежелание брать на себя излишнюю ответственность; бережливость, экономность, но не жадность; независимость с присущим ей индивидуализмом; твердость в исполнении своих обязанностей; слабая степень эмоциональности; сдержанность, замкнутость и осторожность в поведении; повышенное чувство национальной гордости, как правило, не переходящее во внешнее выражение своего национального превосходства

по отношению к представителям других этнических общностей, за исключением проявления некоторого недоверия к представителям сверхдержав — американцам и русским, а также настороженного отношения к немцам и шведам; демократизм в межличностных отношениях; простота, аккуратность и точность в общении с людьми других национальностей.

Представителям *финно-угорских народов России* — мордве, удмуртам, мари, коми, ханты, манси, саамам, карелам — свойственны: трудолюбие, дисциплинированность, исполнительность и аккуратность во всех видах деятельности; неприхотливость в повседневной жизни и в быту; твердость, рассудительность, неторопливость и последовательность в действиях и поступках; обостренное чутье в выборе средств и способов достижения в любом деле продуктивных положительных результатов; стремление к эмоциональной и интеллектуальной близости с другими людьми, пониманию их образа жизни и мышления, уважению их мнений, традиций, обычаев и привычек; высокая степень чувствительности в межличностных отношениях, готовность понять и простить заблуждения и ошибки представителей иных этнических общностей.

Французам присущи: аналитический склад ума; высокая культура (рационального) мышления и любовь к логике; богатое воображение; настойчивая пытливость и смелость в познании окружающего мира; быстрота и сообразительность в принятии решений; инициативность и активность во всех видах деятельности; способность вдаваться в крайности; подвижный темперамент; энергичность и волевая настойчивость; легкая эмоциональная возбудимость, чувствительность и экспрессивность; способность к быстрому воодушевлению; ярко проявляющиеся остроумие и оригинальность в мышлении; легкая внушаемость; крайний индивидуализм; пониженная сопротивляемость воздействию экстремальных условий жизни и деятельности; непрочные силы сцепления в коллективе; добродушное отношение к представителям других этнических общностей.

К национально-психологическим особенностям *узбеков* относятся решительность, обдуманность, доверчивость, доброжелательность, отзывчивость, особенно в начальный период их нахождения в многонациональном коллективе, готовность прийти на помощь, умение владеть своими чувствами. Вместе с тем некоторым из них присущи замкнутость, стеснитель-

ность, малообщительность, настороженное отношение к выходцам из других регионов, в частности из Прибалтики и Закавказья. Узбеки серьезно относятся к выполнению своих профессиональных обязанностей, терпеливо переносят жизненные тяготы и лишения, очень чутки к оценкам сослуживцев, выше всего почитают своих родителей и родственников, боятся, когда до последних доходят слухи об их слабом прилежании или недостаточной профессиональной компетентности. *Украинцам* свойственны: напористость; деловая активность, настойчивость и старательность во всех видах деятельности; умение показать себя и свою работу; аккуратность и исполнительность; самостоятельность; стремление обязательно добиться желаемого результата; повышенная потребность в самовыражении и самопрезентации. Планируя свои действия, они стараются четко представить конечную цель, конкретный успех, многогранно осмысливая при этом все нюансы и способы достижения поставленной задачи. В процессе самой деятельности они старательно контролируют и реально оценивают промежуточные результаты, находят, если это требуется, ресурсы для усиления своей активности. Все это осуществляется заинтересованно, с большой степенью жизнерадостности, с высокой эффективностью индивидуальной и коллективной отдачи.

Вопросы для повторения

1. Что такое национально-психологические особенности людей?
2. Какова структура национальной психики?
3. Какие свойства национально-психологических особенностей вам известны?
4. Какие принципы сравнения и сопоставления национально-психологических особенностей людей вы знаете?

Задания для самостоятельной работы

1. Изучите методы этнической психологии.
2. Составьте стратегию осмысления национально-психологических особенностей представителей многонационального коллектива.
3. Примените принцип сравнения и сопоставления национально-психологических особенностей для изучения русских и белорусов.
4. Подумайте, чем отличаются национально-психологические особенности русских и американцев.

Структурно-логические схемы



Схема 1. Факторы формирования национально-психологических феноменов (НПФ)



Схема 2. Содержание национальной психики людей
208



Схема 3. Содержание национально-психологических особенностей
209

$$|HHHH11\rangle \rightarrow |M111M1\rangle \rightarrow |111HHM\rangle$$

обусловленности общественного сознания общественными отношениями. В любом классовом обществе отношения между его субъектами, т.е. объективные условия жизни составляющих его людей, неоднородны. При этом наиболее принципиальные, глубокие и резкие различия в положении людей обусловлены их принадлежностью к различным социальным классам. Для того чтобы научно обоснованно выявить социально-психологические характеристики социальных классов и межклассовых слоев изучаемого общества, необходимо знать и различать:

- 1) детерминанты классовой психологии;
- 2) основу ее образования.

Если в качестве *детерминант* психологии социального класса выступают социально-экономическое положение класса, его место в общественной системе, отношение к средствам производства, историческая роль, уровень его развития, социально-экономические отношения, составляющие существо данной формации, то *основу образования* психологии социального класса составляют условия его жизни, характер общественно-практической деятельности, отношения с другими классами и межклассовыми группами, социальный опыт, образ жизни и многие другие субъективные и объективные характеристики его представителей.

Своеобразие психологии социального класса. На характер классовой психологии значительное влияние оказывают историческая ситуация, соотношение классовых сил в обществе, социальная база, из которой пополняется данный класс, психология других классов, особенности национальной психологии. Психология класса также формируется под воздействием его идеологии, если она имеется, и испытывает влияние идеологии других социальных классов и межклассовых групп, и прежде всего господствующих.

В классовом обществе общественное сознание существует и функционирует в форме сознания классов, т.е. субъектом реально проявляющегося здесь сознания выступает не общество в целом, а классы, составляющие структуру данной общности. По этой причине для правильного понимания содержания классовой психологии необходимо знать, что представляет собой сознание класса, т.е. исторически обусловленный уровень осознания членами социального класса своего положения в системе существующих общественных отношений, а также

своих классовых потребностей и интересов. Понятие «сознание класса» характеризуется тесным переплетением политико-психологических и идеологических элементов.

Сознание класса — продукт длительного социально-исторического развития, в основе которого лежит динамика потребностей людей, принадлежащих к данному классу и возможностей их существования, а также связанных с этим представлений и практических социальных действий людей. Генетически сознание класса представляет собой феномен, производный от обыденной, повседневной классовой психологии — от того непосредственного, стихийного, эмоционально окрашенного и во многом случайного психологического отражения социально-экономических, политических и других условий бытия класса, которое формируется как результат освоения индивидом совокупного опыта класса, личного жизненного опыта его представителей и их общения между собой. Различающиеся условия бытия разных социальных классов порождают в первую очередь различные потребности, интересы и мотивы деятельности людей. В своей совокупности они складываются в специфические, частично осознаваемые, частично не осознаваемые психологические особенности, общие для большинства представителей класса. Именно в общности психических черт, типичных для членов класса, и выражается реальность классовой психологии. Осознаваемые элементы классовой психологии, трансформируясь определенным образом (в частности, приобретая более строгие и рациональные формы, например, в виде ценностных ориентации, вырастающих на основе потребностей и мотивов действия), составляют содержание сознания класса.

Развитие сознания класса в более конкретном выражении, подразумевающим индивидов представителей класса, объединенных в одну из составляющих класс реальных (малых) групп, включает в себя три условно выделяемых уровня:

- типологический, при котором представители класса опознают себя и друг друга по внешним признакам и фиксируют свою внешнюю схожесть, но отсутствует сознание единства и общности интересов;
- идентификационный, когда появляется групповое самосознание на уровне первичной общности, связанной общими условиями жизни и деятельности, а также потребностями и интересами;

- уровень солидарности, при котором возникает осознание единства интересов и ценностей большой общности и своей принадлежности к ней.

Продвижение по данным уровням связано с объективными и субъективными факторами. К объективным факторам обычно относятся: соотношение между собой (в рамках социальной структуры общества) различных больших и малых групп, членом которых одновременно является представитель класса; интенсивность внутригрупповых, особенно межличностных, коммуникаций, их соотношения с межгрупповыми и надгрупповыми коммуникационными процессами; уровень социальной мобильности группы, возможность перехода изданной группы в другие. Субъективные факторы характеризуются развитостью групповой организации (наличие классовой партии, профсоюзов и т.п.); способностью к созданию группой своей общности («закрытые», с сектантским типом сознания, и «открытые» группы); наличием и развитостью групповой идеологии.

В основе классовой психологии лежат потребности и интересы класса. Из этого следует, что противоположность классов выражается прежде всего в противоположности их потребностей и интересов, что обуславливает, с одной стороны, тенденцию внутриклассового сплочения, а с другой — межклассового размежевания. Отражая отношения собственности через потребности и интересы, любой класс или межклассовая группа формирует (соответственно своему месту в системе общественного производства и социальной роли) целую надстройку других социально-психологических явлений: чувств, настроений, привычек, традиций и т.д.

Психология социального класса выступает как выражение духовной общности его интересов, взглядов, представлений, чувств. На низшем уровне эта общность выражается в сходстве социально-психологических характеристик представителей класса, отражающих общность условий их бытия и социального положения. На более высоком уровне она определяется осознанием представителями класса своей принадлежности к нему и отличием себя от других, т.е. принадлежащих к иному образованию. Самым высоким уровнем духовной общности представителей класса является классовая солидарность, характеризующаяся единством убеждений и действий, взаимопомощью и поддержкой членов класса и основывающаяся на

общности классовых интересов, их готовность к совместным действиям во имя этих интересов, достижения целей класса. Классовая солидарность формируется не сразу, не вдруг, а в процессе достаточно длительного развития класса.

Лекция 23. Структура социально-классовых различий

В настоящее время большинство отечественных исследователей (Г.Г. Дилигенский, Б.Д. Парыгин, В.В. Шаронов и др.) продолжают разделять следующие представления о социально-классовых различиях.

Градация социально-классовых различий. Во-первых, *всегда констатируется наличие рабочего класса (пролетариата)*, включающего наемных индустриальных и сельскохозяйственных рабочих, а также низших и средних служащих (торговых и конторских работников). Таким образом, он соответственно состоит из трех основных отрядов: промышленного, торгово-конторского и сельскохозяйственного пролетариата. Это самый многочисленный социальный класс. В промышленно развитых странах он составляет большинство самостоятельного населения: в Японии, например, — около 70%, а в США и Великобритании — 70-80%.

Во-вторых, *постоянно отмечается существование класса буржуазии*, в который входят крупные и средние собственники средств производства, в том числе и крупные фермеры, а также высший слой наемных управляющих, чьи доходы основаны на монополистической собственности. К составной части класса буржуазии относят и представителей высшей административно-государственной и политической власти. Они достаточно многочисленны. Вместе с тем наиболее влиятельным слоем среди них является финансовая олигархия. Доля представителей этого класса составляет 3—5%.

В-третьих, *выделяют средние социальные слои населения*, включающие мелкую буржуазию (кроме крупных и средних аграриев, относящихся к классу буржуазии, с одной стороны, и пролетарских и полупролетарских слоев сельских тружеников, наемных сельскохозяйственных рабочих, относящихся к сельскохозяйственному пролетариату, — с другой) и мелких собственников предприятий торговли и сферы обслуживания.

Другую часть средних слоев образуют наемные работники, не владеющие средствами производства, но отличающиеся от рабочего класса по ряду существенных признаков (интеллигенция, наиболее квалифицированные группы служащих и специалистов, часть административного персонала и т.д.), а также лица свободных профессий (самостоятельно практикующие, но не использующие наемный труд, — врачи, адвокаты, художники и т.д.). Удельный вес представителей средних социальных слоев в самостоятельном населении постоянно увеличивается и составляет в некоторых странах 20—25%.

Достаточно многочисленной социальной общностью во многих странах мира, особенно развивающихся, являются представители маргинальных слоев, т.е. безработные, полубезработные, нищие, бомжи и другие деклассированные элементы.

Приведенная классификация классовых социальных групп, различающихся по их месту в системе общественного производства, достаточно общая и применима к различным общественным системам. Но тем более важно конкретизировать ее в связи с теми или иными общественными отношениями, с тем или иным историческим этапом развития цивилизации и конкретных обществ. К тому же в каждом классе имеются свои определенные социальные группы, слои. Поэтому анализ слоевой структуры позволяет объяснить многие стороны его дифференциации еще подробнее.

В отличие от многих европейских и российских исследователей, оперирующих понятиями «рабочий класс», «буржуазия», «мелкая буржуазия» и т.п., для большинства американских социологов более привычными являются термины «высший класс», «средний класс», «низший класс» и т.п. Как считает Г.М. Андреева, это связано с тем, что в американских социологических теориях социальная структура общества описывается с помощью такого понятия, как «социальноэкономический статус», а не «социальный класс» (Андреева Г.М., 1980). При этом в качестве критериев определения этого статуса предлагались: профессия, источник дохода, тип жилища, район проживания.

Другие исследователи ведущим классообразующим признаком считали уровень дохода. В США наиболее распространенной является «шестиклассовая» модель, применяемая многими социологами (Смелзер Н., 1994):

- высший класс, который составляют очень богатые и знатные люди, представители влиятельных и богатых ди-

настей, обладающих весьма значительными ресурсами власти, богатства и престижа в масштабах государства. Их положение столь прочно, что практически не зависит от конкуренции, падения курса ценных бумаг и других социально-экономических изменений в обществе;

- средний высший класс, включающий в себя преуспевающих бизнесменов, наемных управляющих фирмами, крупных юристов, врачей, выдающихся спортсменов, научную элиту. Представители этого класса не претендуют на влияние в масштабах государства, однако в узких областях деятельности они обладают высоким престижем и их положение достаточно прочно и устойчиво. О представителях данного класса обычно говорят как о богатстве нации;
- низший высший класс состоит из банкиров, видных политиков, владельцев крупных фирм, которые достигли высших статусов в ходе конкурентной борьбы или благодаря различным личным качествам. Все эти люди не являются выходцами из аристократических семей. Многие из них лишь недавно разбогатели. Они не могут быть приняты в высший высший класс, так как считаются «выскачками» (с точки зрения представителей высшего высшего класса) либо не имеют достаточного влияния во всех областях деятельности данного общества;
- высший низший класс, в который входят в основном наемные рабочие, создающие прибавочную стоимость в данном обществе. Являясь во многих отношениях зависимым от высших классов в отношении получения средств к существованию, этот класс на протяжении своего существования боролся за улучшение условий жизни;
- средний низший класс, который составляют наемные работники — инженеры, средние и мелкие чиновники, преподаватели, научные работники, руководители подразделений на предприятиях, высококвалифицированные рабочие и т.д.;
- низший низший класс, включающий в себя нищих, безработных, бездомных, иностранных рабочих и других представителей маргинальных групп населения.

У данной модели классового разделения общества имеется достаточно много критиков, считающих, что уровень дохода нельзя определять как главный критерий классовой принадлежности. Важно учитывать и форму получения дохода (заработная плата, доход от акций и других ценных бумаг, прибыль

от производства и т.д.). Так, квалифицированный рабочий и мелкий предприниматель могут получать примерно одинаковый по размеру доход. Но один живет за счет продажи своей рабочей силы, а другой занимается предпринимательской деятельностью. И, по существу, их отношения к средствам производства различны, а потому они принадлежат к разным общественным классам. Между ними существуют и значительные психологические различия.

Не в пользу авторов предложенной классификации, на наш взгляд, свидетельствует и то обстоятельство, что даже сторонники этой модели среди отечественных ученых признают ее неприемлемость для стран Восточной Европы и России, где в ходе исторических процессов сложилась иная социальная структура.

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

Психологические характеристики представителей различных социальных классов. Классы имеют не только экономические, но и социально-психологические особенности. Сообразно условиям жизни людей того или иного класса у них вырабатывается более или менее определенное классовое сознание, формируются соответствующие черты классовой психологии. Например, основными характеристиками психологии *рабочего класса* (индустриальных и сельскохозяйственных рабочих, средних и низших служащих) являются: трудолюбие; меньшая удовлетворенность своим социальным и материальным положением (по сравнению с другими классами и социальными группами); слабый социальный конформизм; сильная мировоззренческая ориентированность; способность, а очень часто и настойчивое стремление к массовому выражению своих социальных и имущественных настроений и переживаний; большая подверженность влиянию идеологической (информационной, культурной, национальной и националистической) пропаганды и агитации; большая изолированность от близкого общения с пред-

ставителями других классов и социальных групп; высокая степень внутриклассовой организованности и сплоченности и др.

Следует иметь в виду, что существуют значительные психологические различия между рабочими и крестьянами, которые обусловлены неодинаковыми условиями жизни в городе и деревне.

Сельскохозяйственные рабочие в большей степени выдержанны, настойчивы, менее подвержены перепадам в настроениях и переживаниях и т.д.

К отличительным психологическим особенностям *класса буржуазии* (высшие и средние собственники, высшие наемные управляющие, представители власти, финансовые олигархи) обычно относят: рациональный образ мышления и деловой этики; самоотдача и самоограничение в производственной деятельности; индивидуализм и самолюбие; ярко выраженная потребность выстоять в конкурентной борьбе; высокое стремление в получении максимальной производственной и финансовой прибыли; преданность своему делу, проявляющаяся в том числе и в непрерывной нацеленности на его расширение, постоянное вкладывание в производство все новых и новых денег, стремление укрепить, расширить и усовершенствовать его, завоевывать новые рынки сбыта продукции; высокая деловая (а часто и межличностная) агрессивность; стремление сохранить себя в составе привилегированного класса и др.

Средним слоям населения (мелкой буржуазии и мелким собственникам, интеллигенции и административному персоналу), как правило, присущи следующие особенности психологии: трудолюбие; преданность профессии и своему делу; высокая степень ответственности и чувства долга; высокий прагматизм и индивидуализм; компетентность и организационный талант; умение перспективно мыслить; наличие навыков эффективно организовывать свою деятельность и работу других людей; ощущение неустойчивости (эфемерности) своего труда и своих усилий; периодическое присутствие чувства страха, бессилия, неспособности повлиять на ход событий и др.

Маргинальным слоям населения (безработным, нищим, бомжам) обычно свойственны: неверие в свои силы; убеждение в безысходности своего положения; моральная и духовная деградация; социальный страх и др.

Специфика психологии социального класса. Психология любого класса включает в себя такие элементы, как потребное-

ти, интересы, чувства, настроения, взгляды, убеждения, ценности, традиции и т.д. Обычно при этом различаются лишь их содержание, соотношение и направленность.

Психология одного класса отличается от психологии другого по тому, какие из общественно-психологических явлений в ней доминируют и каково их содержание в данный исторический момент, поскольку в процессе развития класса его психология может меняться. В классовой психологии находят свое отражение и национально-психологические особенности людей, придающие ей определенную национальную специфику.

Необходимо иметь в виду, что у представителей социальных групп, относящихся к разным классам, может быть значительное сходство ряда психологических черт. Это объясняется тем, что внутренняя разнородность основных классов и средних слоев связана с существованием социальных групп, различающихся по основным признакам своего классового положения, но сходных по характеру трудовой деятельности, формам ее организации и другим характеристикам. Например, к так называемым «белым воротничкам» — наемным работникам умственного и простого нефизического труда — относятся как определенные слои пролетариата, так и «новые» средние слои (наемные работники, занимающие промежуточное классовое положение), а также принадлежащая к буржуазии верхушка управляющих. Организация их профессиональной деятельности в условиях государственно-монополистического капитализма подчинена определенному бюрократическому принципу: ее характеризует многоступенчатая иерархия должностей и статусов, что создает почву для распространения в этой среде четко выраженной ориентации на служебную карьеру, на продвижение к новым, более высоким должностям. Несомненно и то, что классовое положение человека влияет на все стороны его общественного бытия и, следовательно, на его сознание, отражающее это бытие, его психологию. Это влияние осуществляется посредством двух тесно связанных между собой механизмов: во-первых, через личный жизненный опыт человека, зависящий от социально-экономических условий жизни класса, к которому этот человек принадлежит (вполне естественным является то, что жизненный опыт рабочего отличается от жизненного опыта крупного промышленника-капиталиста, приобретавшегося в совершенно иных

социально-экономических условиях); во-вторых, через личное общение, большая часть которого проходит во вполне определенной социальной среде с четко выраженными классовыми особенностями.

Эта социальная среда окружает индивида уже с первых шагов формирования его сознания.

Например, малолетний отпрыск какой-нибудь богатейшей американской семьи наверняка будет учиться в одной из самых привилегированных частных школ США («Андовер», «Букли», «Кент», «Гротон» и др.), где учатся дети таких же богатых родителей. Высшее образование он обязательно будет получать в одном из самых дорогих университетов «Плющевой лиги», куда доступ рядовому американцу практически закрыт. Позже он станет членом одного из закрытых престижных частных клубов («Линкс», «Метрополи-тэн» и др.), являющихся местом неформального общения американской знати. Жить он будет в богатом и изолированном пригороде, в окружении прислуги и частных охранников, общаясь только со сверстниками своего круга. Естественно, что процесс социализации сына безработного или даже квалифицированного рабочего будет происходить в совершенно иных условиях и в другом окружении.

Вместе с тем факт принадлежности людей к тому или иному классу отнюдь не означает прямой и однозначной социальной обусловленности их психической жизни. Социальная среда, отражаемая сознанием, включает в себя не только условия жизни данного класса, но и всю совокупность объективных условий общественной жизни, характеризующих данную общественно-экономическую формацию. Как следствие, психология рабочего определяется не только фактом принадлежности к рабочему классу, но и тем, в условиях какого общества он живет. Кроме того, воплощая особенности каждой формации и условия жизни каждого класса внутри нее, психология носит конкретно-исторический характер: на нее накладывает отпечаток уровень экономического, социального и культурного развития общества. С одной стороны, современный промышленный рабочий во многом отличается от рабочего эпохи промышленной революции, с другой — значительные различия имеются между рабочими промышленно развитых стран Европы, Америки и Японии и рабочими развивающихся стран Азии и Африки.

Классовая психология не аморфна. Она может претерпевать определенные изменения под влиянием исторически изменяющихся условий жизни ее представителей, под воздействием того или иного соотношения классовых сил, изменения социальной базы, из которой пополняется класс. Она может детерминироваться национальными традициями и привычками, психологией других классов. Очень рельефно это прослеживается в периоды больших социальных потрясений. Определенные психологические различия могут быть и у представителей разных отрядов пролетариата одной страны. Поэтому, чтобы понять психологию представителей определенной социальной группы, недостаточно, например, констатировать их принадлежность к рабочему классу, — нужно еще учитывать их профессию, квалификацию и образование, размеры предприятия, на котором они работают, уровень их зарплаты и ряд других факторов.

Если воздействие классового положения на сознание столь тесно переплетается с воздействием многих других факторов, если психология любого человека является не только классовой, но и национальной, профессиональной и т.д., можно ли вообще рассматривать классовую психологию как особое социально-психологическое явление?

Социальная психология отвечает на этот вопрос утвердительно. Конечно, каждый человек ярко индивидуален и влияние положения класса на его сознание преломляется через личный жизненный опыт, особенности его характера и темперамента. Однако в индивидуальном своеобразии любого человека в той или иной мере проявляются общеклассовые черты. Так, для буржуа, к какому бы слою, группе данного класса он ни принадлежал, стремление к прибыли, укрепление и расширение своего дела является главной потребностью и жизненной целью. И все это порождает в его психике черты, сходные с чертами большинства людей, принадлежащих к классу буржуазии.

Ликвидация классовых конфликтов, классовых противоречий путем революционного уничтожения одного из классов, как показал социалистический опыт, не приводит к полной гармонии отношений между оставшимися социальными группами.

Объявив войну «дворцам» в 1917 г., большевики не принесли мир и равенство в «хижины».

Конечно, между рабочим классом, классом крестьян и прослойкой интеллигенции не было антагонистических экономических противоречий, так как никто

не имел права собственности на землю, на орудия и средства производства и делить, по сути дела, было нечего. Но существовавшая система восполняла этот «недостаток» через систему здравоохранительных, образовательных, пищевых и других привилегий для руководящей и доминирующей партийно-государственной, профсоюзной, комсомольской прослойки (спецмашины, спецмагазины, спецполиклиники, доступ к высшему образованию, спецшколы, спецясли, дачи и т.п.). «Слуги» народа, как известно, жили лучше самого народа, хотя богатыми себя не считали. Конечно, богатыми, как Рябушин-ские или Ротшильды, они не были, но их привилегии вызывали недовольство народа и поддерживали огонь в вяло текущем, подспудном конфликте. Богатыми были не только представители правящей номенклатуры, но и заведующий товарным складом, и директор ювелирного магазина, и официант в спецресторане или нянечка в детском саду для детей советской элиты.

Социальные условия жизни класса не создают всей совокупности психических черт индивида, но они подавляют одни черты, стимулируют развитие других и тем самым формируют типичные для данного класса черты личности. Поэтому в общности психологических черт, типичных для представителей данного класса, и выражается реальность классовой психологии. Следует также отметить, что последняя не является суммой психологических признаков и свойств конкретных личностей, составляющих данный класс. Социальная психология рассматривает ее как совокупность психологических черт, типичных для представителей данного класса.

Так, для мелкой буржуазии, занимающей центральное место среди представителей средних слоев и включающей широкие круги мелких собственников промышленных и торговых предприятий, предприятий сферы обслуживания, мелких фермеров, ремесленников, лавочников и кустарей, характерны трудолюбие, преданность профессии и своему делу, ответственность и чувство долга, высокий прагматизм, индивидуализм и др. Это, однако, не значит, что каждый представитель данной межклассовой социальной группы в полной мере обладает перечисленными чертами, поскольку социальная психология рассматривает их как наиболее типичные и характерные для мелкой буржуазии.

Лекция 24. Содержание психологии класса

Психология класса включает в себя его потребности, интересы, ценностные ориентации, ролевые представления, нормы поведения, традиции и другие социально-психологические явления.

Ее основу, в той или иной степени влияющую на все другие стороны и проявления, формируют прежде всего *потребности* людей, составляющих класс или межклассовую группу. На каждом этапе экономического, социального и культурного развития общества классовое положение обуславливает объем и состав доступных им материальных и духовных благ, основное содержание их деятельности, их реальные возможности обладать теми или иными вещами. Содержание потребностей зависит от того, что имеет человек, представитель класса, и чего ему недостает. Специфика его деятельности развивает в нем одни потребности и подавляет другие. Предпринимательская деятельность буржуазии, например, формирует у ее представителей ярко выраженную потребность выстоять в конкурентной борьбе, сохранить себя в составе привилегированного класса и обеспечить получение новой прибыли. Именно для удовлетворения этой потребности буржуа вынуждены постоянно вкладывать в производство все новые и новые деньги, стремясь укрепить, расширить и усовершенствовать его, завоевать новые рынки сбыта продукции. Все это заставляет буржуазию выработать такие психологические черты, как инициативность, предприимчивость, решительность, прагматизм, стремление к личному успеху, индивидуализм и др.

Не меньшее значение в содержании классовой психологии имеет и такой элемент общественного сознания, как интересы.

Интересы класса, являясь одной из важнейших его движущих сил, обусловлены положением класса в системе производственных отношений данного общества. Они могут различаться по степени зрелости, которая зависит главным образом от Уровня развития объективных потребностей класса. Однако существуют и другие факторы, например субъективные, которые могут влиять на них.

Рассмотрим один из них — степень зрелости других классов. В политической жизни многих развивающихся стран, на-

пример, арабских стран Ближнего Востока, главенствующую роль играет мелкая буржуазия, что объясняется не столько ее численным превосходством над любым другим классом или наличием у нее особых боевых качеств (обычно мелкая буржуазия более аморфна и хуже организована, чем буржуазия и пролетариат), сколько слабостью, незрелостью ее классовых соперников. Такая специфика общественно-политического положения мелкой буржуазии обусловлена историческими особенностями социально-экономического и политического развития этих стран. На степень зрелости интересов класса могут влиять и специфические традиции общественно-политической жизни данной страны (например, наличие или отсутствие демократических традиций, сила религиозных традиций и др.) и, наконец, целенаправленное идеологическое воздействие на общественную психологию класса со стороны других классов и межклассовых групп.

Следует иметь в виду, что классовые интересы нельзя сводить только к экономическим, какими бы важными и приоритетными они ни были (например, получение прибыли, монополизация производства у буржуазии). Направленность интересов класса гораздо шире — она затрагивает всю совокупность институтов, норм и ценностей, действующих в данном обществе. С особой остротой столкновение интересов различных классов проявляется в политической сфере, поскольку политические интересы являются обобщенным выражением всех прочих интересов, в том числе и экономических. Именно в них резюмируется отношение данного класса к политической власти в обществе.

Все попытки какого-либо ущемления интересов класса, особенно со стороны государства, воспринимаются его представителями как покушение на их жизненные устои. Социальная действительность показывает, что ни один класс, ни одна из межклассовых групп не поступает своими интересами добровольно, на основе нравственно-этических соображений или призывов к гуманизму, к учету интересов другой стороны, других классов или социальных групп. Конфликт классовых интересов обычно приводит к возникновению классовой борьбы. Заметим, что классовые интересы, как свидетельствует мировая история, очень редко выступают в чистом

виде. Обычно они облекаются в те или иные идеологические, религиозные или нравственно-этические формы, с помощью которых классовый интерес приобретает вид интереса общего или даже всеобщего.

Субъективная сторона интереса заключается в том, что он представляет собой продукт деятельности психики и поэтому испытывает на себе влияние других элементов общественной психологии, в частности ценностей, норм поведения и др.

В основе формирования и развития *ценностей класса* также лежат его потребности, определяющие прежде всего базовую значимость всей их системы — характер собственности на средства производства. Известно, что ценности объективно определяются экономическими условиями деятельности класса. У предпринимателей-собственников, вся жизнь которых проходит в жесткой конкурентной борьбе, ценностная система базируется на догмате святости и неприкосновенности частной собственности, являющейся залогом личного раскрепощения, единственным средством достижения благополучия и независимости для себя и своих потомков. Если в основе «традиционных» ценностей буржуазии лежат собственность и прибыль, то в системе ценностей высших менеджеров упор делается на профессиональные качества управляющего, его компетенции. При этом знания, компетентность, организационный талант рассматриваются ими в качестве основного источника власти.

Наряду с материальными ценностями, являющимися объектами направленных на них интересов, в качестве ценностей могут выступать и некоторые феномены общественного сознания, выражающие эти интересы в идеальной форме (принципы, идеалы, нормы и т.д.), т.е. духовные ценности. Для буржуа, например, к таким ценностям относятся индивидуальная свобода, личная независимость от регламентирующего воздействия кого бы то ни было. В связи с этим следует иметь в виду, что в общественном сознании данного класса собственность, личная свобода и хозяйственная власть отражаются как нечто единое, органически взаимосвязанное. За столкновением на идеологической арене различных, часто противоположных духовных ценностей классов необходимо видеть противостояние интересов классов и межклассовых групп, их социально-политических позиций.

•

Необходимо отметить, что в содержание классовой психологии входят не все потребности, интересы и ценности составляющих класс личностей, а лишь те из них, которые являются типичными для данного класса. Что же касается психологической структуры личности, представителя того или иного класса, то классово типичные черты в ней в зависимости от разных обстоятельств могут получить большее или меньшее развитие и ту или иную степень выраженности.

Ролевые представления — это представления класса о своем месте в обществе.

Важное место в содержании классовой психологии занимают *нормы поведения*, функционирующие в виде определенных требований, предписаний, пожеланий и ожиданий соответствующего поведения. Класс или межклассовая группа с помощью норм, выработанных ими, предъявляет своим представителям такие требования, которым должно удовлетворять их поведение, а также регулирует, контролирует, направляет и оценивает это поведение. Нормы поведения вырабатываются с учетом интересов класса, систем общественных отношений и представлений о должном, допустимом, возможном, одобряемом, желательном, приемлемом или о нежелательном, неприемлемом и т.д. С помощью норм требования и установления класса переводятся в эталоны, модели, стандарты необходимого поведения и в такой форме адресуются личности. К нарушителям норм поведения класс применяет негативные санкции, часто весьма жесткие (критика, насмешки, угрозы, бойкот, сплетни и т.п.).

Следует отметить, что усвоение и использование норм поведения, принятых в данной социально-классовой среде, является важным условием формирования человека как представителя класса. Принимая и реализуя в своем повседневном поведении и общении определенную систему норм и связанных с ними ценностей, человек оказывается включенным в группу лиц, разделяющих, принимающих и практически реализующих указанную систему ценностей. В противном случае личность может быть отвергнута представителями класса.

Помимо рассмотренных выше элементов, классовая психология, по мнению ряда исследователей, например Г.М. Андреевой, включает в себя «психический склад», т.е. некоторый психический облик социального класса, проявляющийся в

социальном характере, традициях, нравах, привычках и т.д. (Андреева Г.М., 1980). Анализируя социальный характер, например, мелкой буржуазии, исследователи отмечают, с одной стороны, ее индивидуализм, прагматизм и расчетливость, рационализм, консерватизм, а с другой — трудолюбие, преданность профессии и своему делу, ответственность и чувство долга, социальную ответственность (Шаронов В.В., 1980).

Для интеллигенции и управленческо-административного персонала (средние и низшие менеджеры), относящихся к так называемым новым слоям, характерным является преданность своей работе, специальности, профессиональному долгу, организации, учреждению, склонность к коллективным действиям в защиту своих интересов в сочетании со специфическим, но довольно сильным индивидуализмом, определенная социальная активность и другие черты.

Что же касается традиций, обычаев, нравов и привычек, то они играют роль важных регуляторов поведения членов класса или межклассовой группы, а потому имеют большое значение в плане понимания особенностей классовой психологии.

Все составляющие классовой психологии находятся между собой в отношениях тесной взаимосвязи и взаимовлияния. Следовательно, изучение ее должно осуществляться с учетом этих взаимосвязей и взаимовлияний, что позволит глубже понять и объяснить ее своеобразие.

Вопросы для повторения

1. Дайте определение социального класса. Какие критерии положены в его основу?
2. Что составляет основу психологии социального класса?
3. Каковы важнейшие психологические характеристики представителей различных классов?
4. Что такое психический склад класса?

Задания для самостоятельной работы

1. Постарайтесь определить, представители каких социальных классов являются членами вашего коллектива.
2. Опишите те психологические характеристики, которые им присущи.
3. Составьте психологический портрет «нового русского».

Структурно-логические схемы



Схема 1. Понятие класса в социальной психологии



Схема 2. Структура психологии класса

ПСИХОЛОГИЯ толпы

Лекция 25. Определение понятия «толпа»

К числу больших общностей людей относится и толпа. Этот феномен известен давно. Со времен появления первых совместных поселений люди начали жить скученно, на ограниченном пространстве, в результате чего в тех или иных обстоятельствах (при стихийных бедствиях, во время социальных волнений, нападений врагов) они часто превращались в толпу — контактную, эмоциональную, возбужденную общность индивидов, обладающих огромной силой.

Для того чтобы дать характеристику описываемого социального феномена, надо сначала выяснить, что входит в само понятие «толпа». Ее исследователи неизбежно сталкиваются с проблемой определения. Несмотря на многочисленные труды, посвященные этой проблеме, «толпа» на сегодняшний день не имеет единого и однозначного смыслового значения, широко признанного всеми социальными науками. Существуют разные ее определения. Общим для всех них является противопоставление толпы всем устойчивым социальным общностям, лишение толпы четких признаков и особенностей, что вообще затрудняет понимание ее в качестве социального феномена.

Западные философы Х. Ортега-и-Гассет, Э. Канетти, У. Франкл считали, что одной из главных причин катаклизмов в XX в. является широкий приток масс в политику и культуру. Господство же масс воспринималось как господство посредственности, нравственного кризиса. Разрушение старых ценностей и дискредитация новых неизбежно, по их мнению, ведет к вырождению общества. Толпа, как считает Э. Канетти, подавляет в себе все достоинства и истинную ценность людей, извлекая из них чисто утилитарную ценность.

В современной социологии и политологии широко распространен подход к толпе как случайному множеству. В этом смысле толпа определяется как аморфное образование, традиционно противопоставляемое стабильным социальным образованиям — группам, классам, слоям. Такая «социальная масса»

не имеет ни организации, ни обычаев, ни традиций, ни установленных правил поведения, ни собственного лица. Исследователи делают упор на случайность и разрозненность образования толпы, на ненормальность ее поведения.

Наиболее распространено у западных психологов значение термина «толпа» как психологической массы людей. Оно выступает основой для объяснения самых различных сфер социальных отношений и социального поведения человека, не являющегося непосредственно наблюдаемым. Описание функционирования общества по способу поведения толпы ведет к переносу понятия толпы на общество в целом. В основе таких интерпретаций положены закономерности «психологии масс» Г. Лебона и З. Фрейда, у которых поведение людей в толпе рассматривается как форма массового психоза. В этом случае толпа не рассуждает, а повинует страстям, на смену ее сознательной деятельности приходит бессознательное поведение людей.

В конце XIX в. русский военный психолог А.С. Резанов называл толпой собрание неопределенного количества лиц, находящихся под действием одних и тех же возбудителей, вследствие чего таковое собрание характеризуется упадком волевой деятельности индивидов и развитием бессознательного подражания, при повышенном состоянии внушаемости.

Б.Ф. Поршнев считал, что «толпа — это иногда совершенно случайное множество людей. Между ними может не быть никаких внутренних связей, и они становятся общностью лишь в той мере, в какой охвачены одинаковой негативной, разрушительной эмоцией по отношению к людям, установлениям, событиям. Толпу подчас делает общностью только то, что она против чего-либо. Это начальная и низшая форма социально психологической общности» (Поршнев Б.Ф., 1967. С. 93). Согласно его мнению, толпы без образа врага не бывает. Ей свойственны нигилистические настроения, недоверчивое отношение к окружающему.

Советский психолог С.К. Рощин дал, по его мнению, более правильное и психологически более верное определение толпы, которая представляет собой «изначально неорганизованное (или потерявшее организованность) скопление людей, не имеющее общей осознанной цели (или утратившее ее) и, как правило, находящееся в состоянии эмоционального возбуждения».

Наличие толпы всегда ориентирует на присутствие: определенной общности; какой-то связи между людьми, которая может быть и второстепенной, и временной, и случайной. Существование такой связи хоть и равносильно отсутствию глубинной, закономерной и устоявшейся зависимости, но все же свидетельствует о какой-то организации членов толпы. Именно поэтому нельзя назвать истинной толпой скопление людей в общественном транспорте. Тут, кроме физической непосредственной близости, нет ничего, что могло бы именно объединить людей в общность. После своего распада толпа может вновь восстановиться — в этом проявляется динамизм ее активности. В.В. Привалова указывает на то, что в ходе исследований все более выясняется, что толпа может существовать достаточно долго как «потенциальная общность», когда она представляет собой как бы конгломерат индивидов с определенными интересами, но не осуществляющими взаимодействие друг с другом. Подобное состояние она называет «латентным уровнем толпы». «Потенциальная толпа» может существовать значительное время, в которое происходит процесс ее дальнейшего формирования, с выработкой ценностных установок участников толпы, определяющих возможные способы и методы разрешения проблемы. Таким образом, *толпа* — это относительно кратковременное, слабоорганизованное и бесструктурное скопление (сборище) множества людей, связанное между собой общим эмоциональным состоянием, объектом внимания, осознаваемой или неосознаваемой целью и обладающее огромной (несоизмеримой с индивидуальной) силой воздействия на общество и его жизнь, способной в один миг дезорганизовать их поведение и деятельность.

Лекция 26. Виды и основные характеристики толпы

Толпа является весьма специфическим и чрезвычайно многоликим явлением. По типу доминирующей эмоции и особенностям поведения исследователи выделяют два вида толпы: пассивный (выжидательный) и активный (действующий).

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

Другим часто встречающимся подвидом пассивной толпы является *конвенциональная толпа*, т.е. толпа, поведение которой основывается на явных или подразумеваемых нормах и правилах поведения — конвенциях. Такая толпа собирается по поводу заранее объявленного мероприятия, например митинга, политической демонстрации, спортивного состязания, концерта и т.д. В подобных случаях людьми обычно движет вполне направленный интерес и они должны следовать нормам поведения, соответствующим характеру мероприятия. Естественно, что поведение зрителей на концерте симфонического оркестра не будет совпадать с поведением почитателей рок-звезды во время ее выступления и кардинальным образом отличаться от поведения болельщиков на футбольном или хоккейном матче.

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

иметь народные праздничные демонстрации (например, карнавальные шествия в Рио-де-Жанейро) или похоронные процессии.

В некоторых ситуациях экспрессивная толпа может трансформироваться в свою крайнюю форму — *экстатическую толпу*, т.е. тот подвид экспрессивной толпы, когда люди, ее образующие, доводят себя до исступления в совместных молитвенных, ритуальных или иных действиях. Чаще всего это случается с молодежью во время рок-концертов, с верующими, представителями некоторых религиозных направлений или религиозных сект. Так, мусульмане-шииты во время ежегодных траурных церемоний «шахсей-вахсей» в память своего имама аль-Хусейна и его брата аль-Хасана устраивают массовые процессии-представления, сопровождаемые коллективными ритмичными ударами цепями по спине или кулаками — в грудь. До состояния массовой религиозной экзальтации во время совместных молитв доводят себя и «пятидесятники» — представители одного из протестантских течений, которых не случайно в народе прозвали трясунками.

В отличие от пассивной, *активную, или действующую, толпу*, имеющую ярко выраженный эмоциональный заряд различной направленности (в зависимости от обстоятельств), большинство исследователей рассматривают как наиболее важный вид толпы, учитывая социальную опасность некоторых ее подвидов.

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

чайно во многих странах футбольные поля стадионов окружены специальными железными решетками, болельщиков противоборствующих команд рассаживают в изолированных секторах, а на матчах дежурят усиленные наряды полиции и даже подразделения войск безопасности. Агрессивную толпу могут образовать многочисленные экспрессивные зрители, пришедшие на концерт любимой рок-звезды. Известно, например, что многие концерты популярных рок-артистов завершались массовыми актами совершенно бессмысленного вандализма со стороны его почитателей. Находясь в состоянии крайнего эмоционального возбуждения, они крушили сиденья и оборудование зрительных залов, затевали потасовки и драки с полицией.

Социальная действительность многих стран, в том числе и России, дает немало примеров, когда участники изначально мирных политических манифестаций в силу тех или иных обстоятельств превращались в агрессивную толпу. Ярким примером подобной трансформации в условиях социальной напряженности могут служить трагические события празднования Первого мая в Москве в 1993 г. Тогда демонстранты, двигавшиеся по Ленинскому проспекту, столкнувшись с милицией, закрывшей им проход в сторону площади Гагарина, предприняли штурм милицейской баррикады, составленной из грузовых автомобилей. При этом демонстранты использовали палки, колья, железные прутья, забрасывали милицию камнями и кирпичами, поджигали транспортные средства. В ходе развернувшегося побоища погиб омоновец, десятки демонстрантов и милиционеров получили серьезные ранения.

Другим подвидом действующей толпы является *паническая толпа*, т.е. скопление людей, охваченных чувством страха, стремлением избежать некой воображаемой или реальной опасности.

Паника — это социально-психологический феномен проявления группового аффекта страха. Причем следует иметь в виду, что первичным является индивидуальный страх, который, однако, выступает предпосылкой, почвой для страха группового, для возникновения паники. Основная черта любого панического поведения людей — стремление к самосохранению. При этом возникший страх блокирует способность людей рационально оценивать данную ситуацию и препятствует

мобилизации волевых ресурсов для организации совместного противодействия возникшей опасности.

Паника может возникнуть при различных обстоятельствах: при авариях, пожарах, стихийных бедствиях, террористических актах, в боевой обстановке и т.д. Ее возникновению способствует целый ряд условий социального, социально-психологического, психологического и физиологического характера. В неорганизованных, слабо сплоченных группах паника может провоцироваться даже минимальной опасностью. Однако в определенных условиях в паническую толпу может превратиться и организованный коллектив, например воинское подразделение. История многочисленных войн свидетельствует, что паника, возникшая в рядах той или иной армии, является тем переломным психологическим моментом, с которого часто начинается поражение.

По своим масштабам паника не имеет границ. Она способна охватывать людей, собранных как на ограниченном пространстве, так и рассеянных на обширной территории. Трагический опыт свидетельствует, что при панике, возникшей в ограниченном пространстве, например в театре, ресторане, на стадионе, люди гибнут не столько от причин, породивших панические действия (например, пожар), сколько от возникающей в таких случаях давки. Так было несколько лет тому назад в Минске, когда спасавшиеся от внезапно хлынувшего ливня прохожие давили друг друга на лестнице при спуске в метро. Тогда погибло несколько десятков человек.

Значительную социальную опасность для общества представляют различные варианты экономической паники, возникающей в периоды экономических кризисов. Здесь можно выделить: биржевую (панические действия тысяч вкладчиков, сбрасывающих для продажи свои быстро обесценивающиеся акции), валютную (массовая продажа наличной валюты при резком падении ее курса), продовольственную (проявляется в виде массовой закупки «про запас» тех или иных продуктов питания).

Следует отметить, что из вышеперечисленных форм экономической паники наиболее распространенной, по-видимому, является продовольственная паника, характерная, однако, преимущественно для стран с низким или относительно низким уровнем материального положения населения. Обычно ее началу предше-

ствуют слухи или официальные сообщения о предстоящем повышении цен на продукты питания. Поэтому население начинает скупать прежде всего продукты первой необходимости (соль, сахар, муку, мыло, спички).

Среди подвидов действующей толпы можно выделить *стяжательную толпу*, представляющую собой скопление людей, находящихся в непосредственном и неупорядоченном конфликте между собой из-за обладания теми или иными ценностями, которых недостаточно для удовлетворения потребностей или желаний всех участников этого конфликта. Стяжательная толпа многолика. Ее могут образовывать и покупатели в магазинах при продаже товаров повышенного спроса при явном их недостатке; и пассажиры, стремящиеся занять ограниченное количество мест в отходящем автобусе или электричке; и покупатели билетов у билетных касс перед началом какого-либо зрелищного мероприятия; и вкладчики обанкротившегося банка, требующие возврата вложенных денег; и лица, грабящие материальные ценности или товары из магазинов и складов при массовых беспорядках.

Некоторые исследователи феномена толпы выделяют *повстанческую толпу* как неременный атрибут всех революционных событий. Именно такая толпа уничтожала французских аристократов во время Французской буржуазной революции, сжигала помещичьи усадьбы во время крестьянских восстаний в России, освобождала из тюрем революционеров и т.п. Действия повстанческой толпы отличаются конкретностью и направленностью на немедленное изменение ситуации, которая каким-то образом не устраивает ее участников.

Лекция 27. Особенности поведения толпы

Рассматривая характер поведения толпы, необходимо иметь в виду, что это явление весьма динамично, поскольку толпа достаточно легко трансформируется из одного вида или подвида в другой, соответственно меняя свое поведение. В качестве примера можно привести события, имевшие место в 1965 г. в Лос-Анджелесе.

11 августа в семь часов вечера в одном из кварталов города белые полицейские попытались арестовать афро-американца

Маркита Фрая, управлявшего автомашиной в нетрезвом состоянии и не имевшего водительских прав. Сразу же собралась большая толпа зевак, с интересом наблюдавших за случившимся. Пришла также мать Фрая, жившая поблизости. Приободренная сочувственными возгласами быстро растущей толпы, она бросилась к полицейским, пытаясь предотвратить арест сына. Один из полицейских вытащил пистолет. Он заставил Фрая сесть в полицейскую машину, ударив его дубинкой. По словам очевидца из толпы, «когда это случилось, все люди, стоявшие вокруг, будто сошли с ума». Разъяренная арестом толпа была готова броситься на полицейских.

Полицейские уже собирались уезжать, когда одна женщина, своим внешним видом похожая на беременную, плюнула в полицейского, и тот направился в толпу, чтобы ее арестовать. В толпе сразу начали возмущенно кричать, что полицейские избивают людей и пытаются арестовать беременную.

Когда последняя полицейская машина покидала место происшествия, некоторые из толпы уже бросали камни. В квартале начались массовые беспорядки, распространившиеся и на соседние улицы: толпа разбивала окна и витрины, грабила магазины. На следующий день беспорядки продолжались. В белых автомобилистов бросали кирпичи и бутылки, многих вытаскивали из машин и жестоко избивали. В ход были пущены бутылки с зажигательной смесью, начались пожары, которые пожарникам не удалось потушить. Действия бесчинствующих толп охватили 150 кварталов. На третий день беспорядков стало ясно, что полиция не способна прекратить массовые бесчинства. Пришлось вызвать отряды национальной гвардии, поскольку действия многочисленных погромщиков распространились на всю южную часть Лос-Анджелеса. 14 августа был введен комендантский час и прибыли подразделения национальной гвардии. Гвардейцы и полицейские начали стрелять в грабителей, многие из которых были вооружены. Бесчинства в Лос-Анджелесе продолжались шесть дней, за это время 34 человека погибли, 1032 были ранены. Было произведено 4 тыс. арестов; имущественный ущерб составил примерно 40 млн дол. В приведенном примере случайная толпа очень быстро (в течение получаса) превратилась в экспрессивную и несколько позже — в агрессивную. Однако в последующем дей-

ствия бесчинствующих элементов стали сочетать в себе особенности поведения агрессивной, стяжательной и в какой-то степени повстанческой толпы. На последнем этапе событий отмечались и панические действия людей.

Данные трансформации толпы, как представляется, происходили стихийно, без какого-либо организационного начала. В связи с этим необходимо рассмотреть вопрос об условиях, порождающих столь массовые и кровавые аномалии в поведении людей.

Специалисты выделяют два типа таких условий: долговременного и ситуативного характера. К первой группе можно отнести экономические, политические, социальные и другие факторы относительно длительного действия, которые создают высокий уровень социальной напряженности в обществе. Эта напряженность какое-то время может находиться в латентном состоянии, однако при появлении соответствующего повода она может неожиданно проявиться в виде социального взрыва, например в форме агрессивной толпы. Именно в таком контексте и следует рассматривать все случившееся в Лос-Анджелесе.

Трагические события здесь были не случайными, а явились закономерным следствием определенного сочетания вполне конкретных обстоятельств. Поэтому нечто подобное рано или поздно должно было произойти. Поводом же для этого могло бы стать и любое другое происшествие (а не только арест и избиение полицейским афро-американца, нарушившего правила движения).

Повод, собственно говоря, и выступает в качестве так называемого ситуативного условия, создающего феномен агрессивной толпы. Однако решающая роль всегда принадлежит условиям долговременного характера, и ситуативные поводы приобретают смысл лишь в контексте первых. Поэтому их содержание не имеет самостоятельного значения и может выразиться в чем угодно — от какого-то политического события до простого бытового эпизода или даже слуха.

Дополнительным примером, подтверждающим этот вывод, могут служить и события в Баку и Сумгаите в январе 1990 г., когда непосредственным (т.е. ситуативным) поводом к началу массовых беспорядков, сопровождаемых многочисленными убийствами местных армян, стала гибель беженца-азербайджанца, пытавшегося силой захватить квартиру армянина, по-

стоянно проживавшего в Баку. Что же касается объективных причин всего случившегося, то ими стали тяжелейшие условия, в которых оказались тысячи азербайджанцев, бежавших из Армении (крайняя ограниченность или полное отсутствие средств к существованию, безработица, отсутствие жилья в течение длительного времени и т.д.). При этом власти республики полностью уклонились от решения возникших проблем и практически не предпринимали каких-либо мер для улучшения положения азербайджанских беженцев. Таким образом, социальный взрыв в Баку в виде массовых беспорядков был предопределен.

Помимо условий долговременного и ситуативного характера, рассмотренных нами ранее, имеется еще один немаловажный фактор, от которого во многом зависит форма выражения социального протеста. Таким фактором является уровень развития политической культуры общества, включающий опыт решения социальных проблем демократическим путем, а также особенности национально-исторических традиций. Социальная действительность свидетельствует, что при низком уровне политической культуры людей вероятность возникновения массовых беспорядков достаточно высока. И если этот уровень развития политической культуры связать с высокой степенью обостренности социально-экономических проблем в стране или регионе, то степень вероятности возникновения подобного рода социальных протестов становится еще выше. В общем виде эту закономерность можно выразить в следующей формуле:

$$\frac{\text{Степень вероятности массовых беспорядков}}{\text{Степень обостренности социально-экономических проблем}} = \text{Уровень развития политической культуры}$$

Однако все сказанное ранее не следует понимать таким образом, что массовые беспорядки в виде действий агрессивной толпы возникают исключительно стихийно, как результат отражения социально-экономических, социально-политических, социальных и других условий. История любого общества дает немало примеров того, что феномен толпы может сознательно использоваться различными политическими силами в сво-

их интересах. При этом явно спровоцированные массовые эксцессы позже выдаются за «стихийное» проявление «народного гнева». Подавляющее же большинство рядовых участников такого рода эксцессов даже не подозревают, что стали статистами заранее спланированного спектакля.

По мнению исследователей массовых эксцессов, ролевую структуру агрессивной толпы в таких случаях образуют:

- организаторы, которые проводят подготовительную работу по созданию массовых эксцессов, включая планирование, выбор времени и места проведения, а также повод;
- зачинщики, развертывающие активную подстрекательскую деятельность, направляющие действия участников, распространяющие провокационные слухи и т.п.;
- активные участники, образующие ударное ядро толпы;
- добросовестно заблуждающиеся, ставшие участниками эксцессов из-за неадекватного восприятия причин сложившейся обстановки, из-за ложно понимаемого принципа справедливости, под воздействием слухов;
- конфликтные личности, которые примыкают к активным участникам эксцессов из-за появления возможности в анонимной обстановке свести счеты с лицами, состоящими с ними в конфликте, разрядить эмоциональное напряжение, дать выход своему необузданному нраву; среди них немало психопатических лиц, хулиганствующих элементов;
- эмоционально-неустойчивые личности, идентифицирующие свои поступки с общим направлением действий окружающих людей; легко внушаемые, быстро заражаемые общим настроением;
- любопытствующие личности, наблюдающие со стороны за ходом событий и не вмешивающиеся в них, но своим присутствием усиливающие эмоциональное возбуждение участников эксцесса.

Для организации или умышленного развертывания массовых эксцессов широко используются слухи, угрозы, шантаж, обман, а также провоцирующие действия в виде блокирования движения общественного транспорта, нападения на работников правоохранительных органов и т.д.

Нет никакого сомнения в том, что активность разного рода «организаторов», «зачинщиков» и «участников», провоцирующих толпу на агрессивное поведение, не была бы столь эф-

фективной, если бы не действие в толпе определенных психологических механизмов, которые формируют толпу, легко трансформируют ее из одного вида или подвида в другой и обуславливают характер поведения людей в толпе. Эти психологические механизмы определяют специфические социально-психологические особенности феномена толпы.

Важнейшим из таких механизмов является «*циркулярная реакция*» (эмоциональное кружение), т.е. нарастающее обоюдонаправленное эмоциональное заражение. Например, при возникновении паники страх одних участников панических действий передается другим, что в свою очередь усиливает страх первых. Действие этого механизма можно сравнить с процессом формирования снежного кома, полагая, что в толпе психологическое состояние, настроения и формы поведения людей резонируют, усиливаются путем многократного отражения по образцу цепной реакции, разгоняются, как частицы в ускорителе, и возбуждают толпу.

Циркулярная реакция способна захватывать в свою орбиту большое количество людей, эмоционально стимулируя на психофизиологическом уровне распространение не только страха (в панической толпе), но и других эмоций: радости, грусти, злобы и т.д.

Считается, что циркулярная реакция ведет к ситуативному стиранию индивидуальных различий между людьми, охваченных ею, т.е. поведение и эмоциональное состояние человека определяется не столько его сознательной интерпретацией обстановки, сколько чувственным восприятием состояния окружающих людей. В крайних случаях действие этой реакции может привести к превращению группы в однородную массу, бессознательно одинаковым образом реагирующую на стимулы.

Исследователи феномена толпы также отмечают, что по мере нарастания действия циркулярной реакции в толпе происходит снижение критичности людей, т.е. их способности самостоятельно и рационально оценивать происходящее вокруг. Одновременно увеличивается внушаемость людей, составляющих толпу, по отношению к воздействиям, исходящим изнутри этой толпы. И все это сочетается с потерей способности воспринимать сообщения, источник которых находится вне толпы.

Вместе с тем циркулярную реакцию не следует рассматривать в качестве исключительно вредного феномена, который

обуславливает только иррациональное и общественно опасное поведение людей. Выраженная в достаточно умеренной форме, она повышает, например, эффективность коллективного восприятия искусства или политической агитации, направленной на мобилизацию людей для решения общественно значимых задач. Социально опасным явлением циркулярная реакция становится лишь тогда, когда она способствует распространению отрицательных эмоций: страха, ненависти, злобы, гнева.

Известно, что вероятность возникновения циркулярной реакции резко повышается в периоды социального напряжения в обществе, связанного с различного рода кризисами, поскольку при этом значительное число людей может испытывать сходные эмоции и их внимание будет сосредоточено на общих проблемах.

Помимо циркулярной реакции, в толпе действуют и другие социально-психологические механизмы — например, подражание и внушение.

Вопросы для повторения

1. Что такое толпа?
2. Какие основные виды толпы вам известны?
- 3. Какие условия порождают изменения в поведении людей в толпе? .
4. Что такое циркулярная реакция?
5. Каковы особенности проявления циркулярной реакции?

Задания для самостоятельной работы

1. Приведите примеры поведения людей в толпе, свидетелем которого вы были.
2. Подумайте, почему люди теряют контроль над собой в толпе.
3. Опишите, какие трансформации могут происходить с толпой.
4. Выявите ролевую структуру агрессивной толпы.
5. Изучите основные особенности проявления циркулярной реакции в поведении людей в толпе?

Структурно-логические схемы



Схема 1. Психологические особенности толпы
244

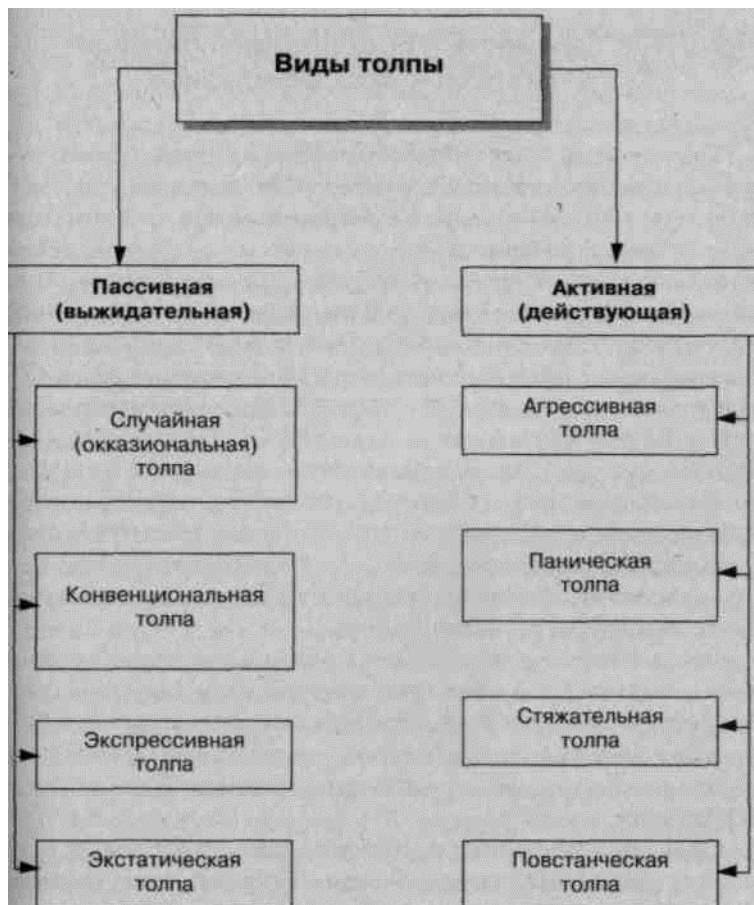


Схема 2. Виды толпы
245

~~аи»м1шмин1Н1и~~

Политика как объект психологического изучения. *Политическая психология* — это молодая отрасль общественного знания, возникшая на стыке социальной психологии, политологии и социологии, которые изучают различные стороны явлений и процессов, относящихся к сфере политической жизни и политической деятельности людей. За рубежом она стала самостоятельной лишь во второй половине XX в., когда в 1978 г. было создано Международное общество политической психологии. В нашей стране политическая психология выделилась в новое научное направление в конце 1980-х гг. после образования Всесоюзной ассоциации политической психологии (1990).

Российские социологи стремятся осмыслить главным образом социально-конфессиональную структуру и некоторые другие особенности участников политической деятельности, социально-демографический фон, на котором развивается и проходит трансформация многочисленных политических явлений и процессов.

Отечественная психология, опираясь на данные исследований других наук, исходит из того, что *политика* — это организационная и регулятивно-контрольная сфера жизни общества, одна из важнейших в системе других таких же сфер: экономической, идеологической, правовой, культурной, религиозной и т.д. Политика реализуется в борьбе за власть в обществе (государстве).

246

последней формируется политическое сознание как всего общества, так и отдельных его представителей и их групп.

Политическое сознание — система теоретических и обыденных взглядов, интересов, знаний, оценок, настроений и чувств, представляющая собой результат и процесс отражения политической реальности с учетом социальных интересов людей. Специфика политического сознания состоит в: а) высокой степени выражения и отражения социально-классовых интересов индивидов и их групп; б) активном влиянии политики на другие формы общественного сознания (право, мораль, религию, науку, искусство и философию).

Политическое сознание выполняет определенные функции. Его *познавательная функция* призвана представлять систему знаний об окружающей политической реальности. *Оценочная функция* политического сознания способствует ориентации людей в политической жизни, оценке политических событий. *Регулятивная функция* политического сознания предоставляет людям ориентиры относительно их участия в политической деятельности. *Интегрирующая функция* политического сознания способствует объединению социальных групп на базе общих ценностей, идей, установок. *Прогностическая функция* политического сознания закладывает фундамент для предвидения содержания и характера развития политических явлений и процессов в обществе. *Нормативная функция* политического сознания служит основой для формирования общепринятого образа политического будущего.

Российская психологическая наука считает, что всесторонне и достаточно корректно изучить, понять и сопоставить друг с другом политические явления и процессы можно только в том случае, если классифицировать их по целям, способам и результатам борьбы за власть как политической деятельности.

Структура политико-психологических феноменов. Отечественная психология предлагает свою схему анализа содержательных частей, относящихся к предмету политической психологии, в которой за основу в первую очередь берется градация не политических явлений и процессов, а непосредственно психологических феноменов.

В широком смысле к ним относятся:

1) психика человека (его психические процессы, свойства, состояния и образования), участвующего в различных видах

политической деятельности и находящегося сознательно или бессознательно под ее давлением, а также трансформации, которые она претерпевает в ходе борьбы за власть и политической активности;

2) изменения в психологии групп людей и социально-психологические процессы, возникающие в ходе их борьбы за власть и политической деятельности (массовидные феномены, групповые настроения, чувства и переживания, традиции и привычки).

Психика человека, участвующего в политике, под воздействием борьбы за власть и политической активности претерпевает коренные трансформации и изменения. «Объектом политической психологии, — справедливо отмечает А.И. Юрьев, — являются люди, осуществляющие власть и повинующиеся власти, обнаруживающие при этом психологические качества, встречающиеся только в области политики» (Юрьев А.И., 1992. С. 13).

По этой причине одна из главных задач политической психологии как науки состоит в том, чтобы всесторонне четко и точно выявить, досконально изучить и описать психологию индивида, оказавшегося под влиянием политики, и дать рекомендации, как правильно констатировать, интерпретировать и учитывать его состояния, переживания и все изменения, произошедшие в функционировании его индивидуальных свойств и качеств.

Под воздействием политики и условий, ею инициируемых, в общественном сознании в целом, в общностях людей в частности, в процессе спонтанного или специально инициируемого межличностного и межгруппового взаимодействия и общения начинают функционировать и социально-психологические процессы, хорошо известные специалистам-психологам. Но характер их протекания, параметры распространения значительно отличаются от того, что происходит вне политики. Особенно это касается их силы и специфики направленности. Достаточно, например, вспомнить о том, что творится в обществе (его больших или малых составных элементах) под воздействием революционных движений, политических забастовок, острых национальных конфронтации и просто напряженных избирательных кампаний.

В узком смысле под предметом политической психологии следует понимать те психологические феномены, которые

возникают в процессе функционирования конкретных политических явлений и процессов. Это психологические особенности, закономерности и механизмы протекания: политической деятельности, собственно борьбы за власть, активности общественно-политических движений. Сюда же можно отнести и политическое поведение, как это делают ученые на Западе, психологическую специфику политического лидерства, парламентской работы, психологические характеристики различных субъектов и объектов политики (лидера, революционера, парламентария, участника массово-политического движения или партии).

В этом случае область предмета политической психологии {всего комплекса ее теоретических и практических знаний) будет очерчена четырьмя своеобразными сферами: мотивационной, интеллектуально-познавательной, эмоционально-волевой и коммуникативно-поведенческой. К первой из них относятся *мотивационные явления*, включающие: мотивы (потребности), интересы людей, инициирующие их политическую активность и вызывающие определенные реакции на политические процессы, а также потребность во власти, лидерстве, достижении политических целей; индивидуальные и социально-политические характеристики политического сознания людей с учетом их классовой, национальной, конфессиональной и половозрастной принадлежности; установки и стереотипы, функционирующие у субъектов политики, в том числе участвующих в борьбе за власть; привычки, взгляды, склонности и убеждения человека и групп людей, вовлеченных в политическую деятельность и борьбу за власть; психологические механизмы перестройки индивидуального и группового политического сознания при решении различных политических задач и в различных условиях политической деятельности; психологические закономерности влияния мотивации и индивидуальных качеств субъектов и объектов политики на эффективность и характер политической деятельности, в том числе и их собственной; психологические группы веры в политические идеалы.

Вторая группа политико-психологических феноменов состоит из *интеллектуально-познавательных психологических явлений и процессов*, обеспечивающих понятийно-смысловое и интел-

лектуально-когнитивное усвоение воздействий политической реальности. Психологи исследуют в частности: психологические закономерности политического мышления, его содержательные компоненты и структуру; психологические особенности формирования представлений и взглядов, относящихся к политической деятельности, борьбе за власть, в том числе и политическому соперничеству, лидерству, политическим кон-фронтациям; психологические закономерности и механизмы принятия политических решений; вопросы выработки специальных методов познавательного и интеллектуального стимулирования и контроля политической деятельности, борьбы за власть, ситуативного поведения субъектов и объектов политики; психологическое моделирование различных форм и способов, всего характера и содержания политической деятельности на основе анализа устойчивых социальных переменных и политических факторов в ходе борьбы за власть; формы и способы проектирования и прогнозирования путей и способов выхода из политических кризисов, экстремальных политических ситуаций.

К третьей группе политико-психологических явлений психологи относят следующие *эмоционально-волевые* феномены: индивидуальные и групповые чувства, настроения и переживания, возникающие в ходе политической деятельности и сопровождающие ее; психологические закономерности влияния эмоций и чувств, воли на результативность и содержание деятельности субъектов и объектов политики, формирование симпатий и антипатий, политической фрустрации, напряженности и т.д.; психологические закономерности адаптации к воздействию положительных и отрицательных факторов и условий политической деятельности; особенности формирования эмоционально-волевой готовности к политической деятельности и борьбе за власть; массовидные социально-психологические явления и процессы, возникающие в процессе политической деятельности.

И, наконец, в четвертую группу политико-психологических феноменов психологи включают *коммуникативно-поведенческие* явления и процессы, охватывающие информационное и межличностное взаимодействие, общение и взаимоотношения субъектов и объектов политики: наиболее общие закономерности и особенности политического общения, взаимодействия

и взаимоотношений как индивидов, так и групп людей (в том числе и в зависимости от их принадлежности к конкретным классам, нациям, конфессиям, профессиональным и половозрастным общностям); психологические особенности социализации субъектов и объектов политической деятельности (партийных и беспартийных, лидеров и простых участников и т.д.); ролевое поведение людей, вовлеченных в политику, борьбу за власть; психологические механизмы формирования и развития общественного мнения в условиях политической активности; закономерности проявления, роста и снижения общественного интереса к политике; способы и приемы формирования имиджа политических лидеров; своеобразие руководства и управления в политической деятельности и борьбе за власть; своеобразие зарождения и трансформации стихийных форм политической активности, политического экстремизма и аморализма в политической деятельности и борьбе за власть; особенности функционирования массовых коммуникативных процессов в ходе политической деятельности и борьбы за власть; формы и способы организации и проведения собраний, митингов в ходе политической деятельности; социально-политические закономерности информационного обеспечения политической деятельности и борьбы за власть.

Сюда же можно отнести и более глобальные феномены (описываемые по классовому, национальному, конфессиональному и половозрастному признакам), такие, например, как психологическая специфика процессов взаимодействия национальных политических культур и их представителей; психологические особенности соотношения и взаимовлияния политических процессов и культурных традиций; социально-этнические закономерности воздействия и протекания политической деятельности в различных регионах земного шара; психологические закономерности проявления навыков и умений политической деятельности в различных регионах; формирование и развитие духовного и нравственного потенциала личности и группы как основы политической деятельности.

Все эти явления и процессы затрагивают многие стороны жизни большого числа людей, влияют на их поведение и деятельность и поэтому должны изучаться социальными психологами.

Лекция 29. Психологическая характеристика политической власти

Сущность власти. Власть — это своеобразное социальное явление. С одной стороны, гносеологически ее появление и развитие связано с возникновением человеческого общества (государства), отношениями между людьми их составляющими, с другой — управление обществом, государством, людьми связано с политикой. Политика не функционирует в отсутствие власти, так же как и власть не может реализовываться без политики, а человек не способен сохранить свои гражданские качества в отсутствие как власти, так и политики. Политика определяет содержание власти.

Интерес психологической науки к проблеме власти обусловлен тем, что, во-первых, любой человек так или иначе стремится к власти над другими людьми, поскольку чувствует в себе определенные внутренние силы для этого, а очень часто и испытывает превосходство над ними. Иногда все происходит неосознанно, но еще чаще индивид находит в этом личное удовлетворение и в большинстве случаев упорно стремится к достижению власти.

Во-вторых, люди всегда играют (или выполняют) в обществе какие-то конкретные социальные роли, каждая из которых, как правило, отличается от ролей других людей. По данной причине каждая личность всегда или властвует или подчиняется. Сам этот процесс носит психологически неоднозначный характер, основываясь на господстве и подчинении. И если в межличностных отношениях в семье, в частной личной жизни различные проявления господства и подчинения, как правило, не абсолютизируются, сглаживаются, то в общественных отношениях людей и их групп наличие власти считается необходимым условием существования, хотя это и приводит часто к конфликтным ситуациям, которые порой очень трудно разрешить.

В-третьих, без отношений господства и подчинения (и соответственно власти) не может существовать ни одно государство, в том числе и демократическое, так как эти отношения необходимы при решении проблем в экономической, политической, военной, культурной, национальной, образовательной и других областях жизни и деятельности. Властью обладают президент или монарх по отношению к гражданам страны,

сержант по отношению к солдату в армии, родители по отношению к ребенку, воспитательница детского сада по отношению к воспитанникам. Власть распределена по всем уровням социальной иерархии в обществе. Одни и те же психологические закономерности могут быть обнаружены и в большой политике, и во взаимоотношениях рядовых граждан.

Власть, властные отношения, таким образом, постоянно опосредуют поведение, деятельность и поступки людей, кардинальным образом влияют на их внутренний мир и взаимоотношения с другими индивидами. Под их воздействием происходят значительные изменения в обществе и окружающем мире, индивидуальном и общественном сознании.

С психологической точки зрения *власть* — это способность и возможность личности, группы, класса, нации, партии, государства и т.д. осуществлять свою волю с помощью авторитета, права, насилия и других средств, оказывая направляющее воздействие на деятельность, поведение и жизнь людей в обществе.

В то же время власть как общественное явление подчиняется объективным законам, независимым от человеческих представлений и стремлений, определяющим и регулирующим процессы социального развития, в которых экономические факторы играют решающую роль. Общественная система в целом (прежде всего, экономический строй общества) и ее влияние на социальный уклад жизни людей, в частности, регулируют фактический доступ к власти, характер отношений, методы ее осуществления.

Власти присущи универсальные социальные свойства: всеобщность; функционирование во всех сферах общественных отношений; способность проникать во все виды деятельности, связывать людей, общественные группы и противопоставлять их.

Власть выполняет конкретные *функции*. Ее *диспозиционная функция* выражается во множестве предписаний, инструкций, рекомендаций, императивов, запретов, определяющих политическую активность людей. Через систему наставлений «что делать» и «чего нельзя делать» власть формирует программы типов самоутверждения в обществе, считающихся оптимальными, эффективными, удовлетворительными, целесообразными.

Психологическая функция власти заключается в реализации эрских отношений. Власть устанавливается в межличност-

ном взаимодействии, где обособливаются его ведущая и ведомая стороны (силы).

Гносеологическая функция власти воплощается в соединении знания и воли. В плоскости «знание» актуализируется сознательный расчет действий и их последствий в заданных обстоятельствах, реализуется (учреждается) рациональность поступков и поведения людей в процессе общественной жизни и политической активности. В плоскости «воля» оформляется жесткая подчиненность действий целям, складывается целеустремленность, настойчивость.

Организационная функция власти реализуется в наращивании порядка, уровня организации. С другой стороны, устанавливаемый властью порядок обеспечивает простор деятельности, преимущественно репродуктивной. Это, несомненно, сковывает социальное творчество личности и масс. В результате новаторская инициатива, властью не утвержденная, ищет обходные пути, рождаясь вне исходной организации и установленного порядка. Последнее обстоятельство подхлестывает наличную власть, заставляя модифицировать ее формы.

Политическая функция власти выражается в осуществлении влияния, подчинения, принуждения, побуждения людей и их политической активности в соответствии с фактическим балансом общественных сил.

В целом *цель* власти состоит в том, чтобы посредством прямого или косвенного воздействия на людей, их объединения или разъединения: а) противодействовать деструкции, кризису, упадку, нейтрализовать напряжение, конфликты; б) стремиться к максимуму стабильности общества и отдельных его частей, способствовать их совершенствованию, упрочению, прогрессу. *Средства* власти представляют собой богатый арсенал тактики: от безобидной поддержки, патронажа до администрирования, устрашения, применения силы.

Научный подход к пониманию власти требует учета многообразия форм ее проявления в обществе, тщательного анализа специфических особенностей различных ее видов — экономической, политической, общественной и т.д. Главным объектом нашего внимания является политическая власть.

Психологические особенности политической власти. *Политическая власть* — это форма социальных отношений, характеризующаяся способностью социального субъекта (личности,

группы, класса, нации, партии и т.д.) побуждать других социальных субъектов к действиям, обеспечивающим его интересы либо интересы общества в целом.

Основные *функции* политической власти сводятся к: формированию политической системы общества; организации его политической жизни, политических отношений, которые включают в себя отношения между государствами и обществом, общественными группами, классами, ассоциациями, политическими аппаратами и органами государственного управления, партиями, гражданами и т.д.; управлению делами общества на разных уровнях; руководству органами власти и политическими, а также неполитическими процессами; контролю политических и других отношений и в итоге созданию определенного, характерного для того или иного общества типа правления, политического режима и государственного строя (открытого или закрытого, замкнутого, отгороженного от других государств), присущей данному государству политической системы, соответствующих им политических отношений и иных политических характеристик общества.

Политическая власть реализуется в процессе политической деятельности людей и через политические отношения в обществе. Она, особенно если те или иные ее представители добились права управлять государством, может осуществлять свои функции различными способами: экономическим регулированием и принуждением, политическим и идеологическим воздействием, правовыми, юридическими нормами и санкциями, моральным и нравственным стимулированием, психологическими средствами. Однако только государственная власть как главенствующая среди различных видов политической власти обладает монополией на принуждение с помощью госаппарата в отношении всех членов общества.

Политические отношения, как и всякие общественные отношения, могут и должны изучаться психологами. Главным направлением их анализа выступают психологические механизмы, обуславливающие зависимость между индивидом (или группой людей) и властью: стремление к власти или уход от нее; лучшее или худшее приспособление к ней; мотивация процессов приобщения к политике, психологические особенности формирования политических ценностей и т.д.

Совершенно очевидно, что политическая власть имеет и психологическую природу, поскольку существует в форме восприятий и переживаний личности (групп людей), зависит не только от воздействий общества и его экономики, но и от сложных, формируемых культурой, моралью и нравственностью, воспитанием индивидуальных и социально-психологических характеристик личностей (групп людей), над которыми осуществляется власть. Феномен власти находится в двойной зависимости от психологических факторов. С одной стороны, власть приводится в действие конкретными людьми с их своеобразной психикой, а с другой — ее существование зависит от поведения, взаимодействия людей в ходе их политической активности.

Вместе с тем не следует забывать, что власть в то же время зависит и от доминирующего в обществе типа политического сознания. Типы политического сознания — тоталитарное, авторитарное, либеральное, демократическое — различаются по пяти основным признакам, которые в свою очередь определяют характером властных отношений.

Первым из них является *характер и мера осуществления власти*. В тоталитарном обществе это всеобщий, не знающий границ контроль и насилие; в авторитарном — возникают анклавов, недоступные контролю; в либеральном — власть ведет диалог с независимыми группами в этих анклавах и сама определяет его результаты; в демократическом же обществе власть осуществляется представителями граждан, избранными в соответствии с законом.

Второй признак представлен *отношением людей к власти*: не «за» или «против» конкретной власти, а общая характеристика взаимодействий общества с политической властью. Для тоталитарного сознания характерно слияние с властью, для авторитарного — отчуждение от нее, для либерального — влияние на нее и для демократического — выбор конкретных носителей власти.

Статус горизонтальных социальных структур — третий дифференциальный признак, различающий разные типы организации политической власти. Тоталитарный режим разрушает любые горизонтальные структуры, авторитарный — допускает их в той мере, в какой они носят неполитический характер, либеральный — разрешает любые организации, кроме тех, кото-

рые претендуют на власть. При демократическом строе структура общественных организаций становится основой политической системы.

В любом обществе есть своя сфера допустимого и запретного, и *характер этих запретов* является четвертым дифференциальным признаком. В тоталитарном обществе разрешено то, что приказано властью, все остальное запрещено. В авторитарном обществе разрешено то, что не имеет отношения к политике. В либеральном обществе разрешено все, кроме смены власти. В демократическом обществе разрешено все, кроме того, что запрещено законом.

К пятому признаку относится *характер идеалов политического поведения*. Он определяет тот тип личности, который признается наиболее соответствующим целям власти, и тот тип власти, который наиболее соответствует ценностям общества. В тоталитарном обществе от власти требуется всемогущество, от людей — энтузиазм и скромность. В авторитарном обществе от власти ждут компетентности, от людей — профессионализма и послушания. В либеральном обществе от власти требуется нравственность, от людей — активность. В демократическом обществе от власти и от граждан требуется одно — соблюдение законов.

Сложившаяся в национальном государстве система власти и общественного устройства формирует определенный склад мышления представителей той или иной этнической общности, установки на своеобразие их восприятия, стандартные отношения к поведению и деятельности в условиях развитых политических отношений, соответствующий тип общественного сознания (политические взгляды, идеи, теории), определенные социально-психологические черты людей, проявляющиеся в процессе развития политических отношений в государстве. Вот почему можно говорить о конкретных стандартизированных формах политической активности под воздействием власти в различных государствах.

Сегодня общепризнанно, что *представителям западноевропейских стран* присущи такие особенности политического поведения, как слабая политическая активность, замкнутость в своем политическом мире, сравнительно большой нигилизм, недостаточная общительность, стремление к удовлетворению только своекорыстных интересов, индивидуализм

во всех делах и поступках, что объясняется определенными условиями.

Представителям восточных государств, как считают зарубежные психологи, свойственны ориентация на приоритет групповых интересов в ущерб ярко выраженным личным, внешнее показное восприятие общественных ценностей, видимое показное индивидуальное равнодушие, стремление выглядеть коллективистом, одобряющим любую совместную инициативу, хотя и остающимся при этом себе на уме.

Особой формой борьбы за власть является психологическая война, в настоящее время имеющая два значения. В понимании профессионалов данное понятие отражает содержание деятельности специальных органов одного государства, оказывающих психологическое воздействие на гражданское население и (или) военнослужащих другого государства в интересах достижения как чисто политических, так и военных целей.

Официально и формально психологическая война против иностранных государств ведется с санкции президента, правительства или совета национальной безопасности государства.

Фактически же в стране со слабой законодательной и исполнительной властью психологическая война осуществляется с помощью средств массовой информации, контролируемых теми или иными политическими группировками либо финансово-промышленными группами (в том числе транснациональными).

В обыденной жизни понятие «психологическая война» обозначает интуитивное, неквалифицированное использование средств общения и механизмов социально-психологического воздействия одними людьми против других людей с целью подчинения их себе или создания благоприятных условий для своего существования и деятельности.

Психологическая война в таком виде существует (применяется) столько времени, сколько существует сам человек. Однако в далеком прошлом люди умели влиять друг на друга только в процессе непосредственного общения, оказывая воздействие на своих собеседников посредством слов, интонации, жестов, мимики. В настоящее время способы воздействия стали более разнообразными, действенными и изощренными благодаря накопленному и осмысленному за тысячелетия опыту, а также за счет создания специальных технологий общения, взаимодействия и управления людьми.

Сегодня психологическая война в обычной жизни проявляется как:

- результат функционирования неодинакового ролевого положения (экономического, политического, культурного, этнического и религиозного) индивидов и их групп;
- следствие столкновения противоположных взглядов, убеждений, ценностных ориентации и установок людей;
- производное от их излишне обостренной эмоциональной чувствительности в неудовлетворительных или конфликтных условиях существования, проявления повышенных самолюбивых притязаний к другим членам группы Или общества в целом.

Термин «психологическая война» в его ненаучном (житейском, обыденном) значении может характеризовать:

- политическую деятельность отдельных лиц, группировок, партий, движений;
- избирательные кампании и выборную активность кандидатов на различные выборные посты;
- рекламную деятельность, осуществляемую в интересах быстрого завоевания новых рынков сбыта готовой продукции или проводящуюся в государстве со слабой степенью развитости и юридической защищенности производства отечественных товаров;
- борьбу соперничающих индивидов (и малых групп) за лидерство в производственных, научных и других коллективах;
- политическое, экономическое или культурное противостояние конфликтующих между собой этносов;
- переговорный процесс между конкурирующими фирмами или организациями.

Психологическая война в повседневной жизни людей сегодня применяется или стихийно возникает, если:

- руководители государства, политические лидеры или старейшины различных социальных групп не могут правовыми и разрешенными политическими средствами отстаивать интересы своих представителей;
- осуществляется бескомпромиссная политическая борьба за господство над умами и настроениями представителей больших неорганизованных общностей людей, не вовлеченных в сферу активных внутригосударственных и межрегиональных отношений;

- средства массовой информации государства находятся в руках не правительственных органов, а куплены или отстаивают интересы олигархического капитала, стремящегося прибрать к рукам те сферы жизни и деятельности большинства населения, которые еще не подконтрольны им или не приносят большого дохода;
- недостаточно эффективны гуманные способы воздействия на сознание людей, к которым обычно относят убеждение, заражение, эмпатию и рефлексия;
- определенным политическим силам в соответствии с их интересами и целями потребовалось обмануть или ввести в заблуждение определенные слои населения;
- кому-то необходимо на словах оправдать допущенные акты насилия или вероломства по отношению к другим людям.

Лекция 30. Психологические особенности политической активности

В борьбе за власть, в ходе политической деятельности люди могут проявлять различную активность. Особенности и содержание последней зависят от многих факторов. Основой различий между активными и пассивными участниками политической жизни выступают мотивы и установки, в соответствии с которыми люди включаются в политическую деятельность.

Политические мотивы, склоняющие людей добиваться власти или участвовать в ее осуществлении, могут быть эгоцентрическими и социоцентрическими. *Эгоцентрические* — это те мотивы, которые концентрируются на собственной личности индивида, ориентируют его на следование в политической деятельности узколичностным целям. *Социоцентрические* — мотивы, ориентирующие человека на достижение блага для какой-то более широкой группы людей (нации, класса, жителей определенного региона). Эгоцентрические и социоцентрические мотивы не обязательно должны исключать друг друга: например, кто-то может испытывать сильное желание служить отчизне и одновременно прославиться. Эти два мотива поведения часто взаимно усиливают друг друга и ведут к одному и тому же типу действий. При этом нужно принимать во внимание и тот факт, что личность может стремиться к власти и в

силу каких-то своих достоинств и для достижения тех привилегий, которые может предоставлять власть. В первом случае власть для людей и участие в борьбе за нее являются чем-то вроде игры, «развлечения», когда идет постоянное и нравящееся индивидам соперничество. Они, как правило, удовлетворяют свои стремления выделиться из общей массы других людей и завоевать авторитет, новое положение в обществе.

Чтобы разобраться в происходящем, выявить разные формы политической активности и политического участия во властных отношениях, политическая психология делает определенные обобщения. Обычно она различает:

- позитивные или негативные реакции людей на импульсы, исходящие от политической системы общества, от ее институтов или их представителей, не связанные с необходимостью высокой активности человека. Последний лишь фиксирует их в своем сознании, часто систематизирует появляющиеся в итоге политические представления для того, чтобы просто ориентироваться в социально-политической действительности, но не предпринимает инициативных действий;
- активность, связанную с делегированием политических полномочий, т.е. электоральное поведение людей. В этом случае люди испытывают определенные политические пристрастия, являются сторонниками конкретных партий или общественно-политических движений и, доверяя им свои голоса, участвуя в выборах в государственные органы власти, выражают свое отношение к существующей политической системе, поддерживая ее или выступая против нее;
- участие в деятельности различных политических и общественных организаций. Эта форма политической активности свойственна людям, которые стремятся реализовать на практике свои политические интересы и привязанности, поддержать своими силами и своей энергией партии и движения, близкие им по духу и идеалам и которые способны, на их взгляд, изменить в лучшую сторону жизнь в государстве;
- выполнение политических функций в рамках институтов, входящих в политическую систему общества или действующих против нее. Вовлеченные в политическую активность люди, вступившие в конкретные партии или общественные движения, находясь в их рядах, вынуждены (или чаще всего по собственной воле и в соответствии с личными убеждениями) при-

нимать непосредственное и деятельное участие в проводимых этими политическими организациями мероприятиях;

- прямую деятельность в составе политических движений или вне их, направленную против существующей политической системы и имеющую своей главной целью коренную ее перестройку. В развитии каждого государства всегда наступают моменты, когда для большинства людей становятся невыносимыми условия их общественной жизни или же обостряется до максимума недовольство политикой социальной группы, находящейся у власти. Тогда это недовольство выливается в прямую политическую активность, направленную на свержение правящего режима или его трансформацию.

В то же время психологи справедливо обращают внимание на существование не только форм политической активности, но и на реальное присутствие ее антиподов, видов политической пассивности, к которым относят:

- а) выключенность людей из политических отношений и системы политической активности, сложившейся в обществе и государстве, обусловленную низким уровнем социального, экономического и культурного развития;
- б) политическую не востребо­ванность людей как результат излишней заорганизованности™ политической системы, низкой эффективности механизмов обратной связи между такой системой и гражданским обществом в целом, разочарованием населения в политических институтах;
- в) политическую апатию как форму неприятия политической системы (например, после чужеземного завоевания и оккупации, победы контрреволюции, кровавого подавления массовых социальных и политических движений и т.д.);
- г) политический бойкот как выражение активной враждебности народа к существующей политической системе и ее институтам.

Приведенные выше формы политической активности отнюдь не равнозначны как в количественном, так и в качественном отношении. Одни из них занимают очень скромное место в политической практике и могут быть представлены единичными акциями, в то время как другие необычайно развиты и серьезно влияют на ход событий в государстве и обществе. Развитость или неразвитость каждой из этих конкретных форм являются показателями, по которым можно

судить о политической системе в целом и о политической культуре в частности.

Так, из всех форм политической активности в политических системах развитых стран Запада выделяется прежде всего электоральное поведение. При этом в конкретных политических культурах этих стран «вес» электорального поведения среди других видов активности имеет сильный разброс. Например, в Великобритании в голосовании, как правило, принимает участие в среднем 75% избирателей, в США — 53%.

Однако само по себе участие в голосовании — недостаточный показатель, чтобы судить о развитии политической деятельности. В той же Великобритании интересуются политикой 20% населения, 8% — являются индивидуальными членами партий и 2% — активистами этих партий. Эти данные говорят о том, что действительная активность, предполагающая компетентность и сложную политическую деятельность, — удел незначительного меньшинства населения (Юрьев А.И., 1992).

Обычно человек находится в сложной зависимости от власти и политики и поэтому весьма разнообразен. А.И. Юрьев пришел к выводу, что необходимо различать:

- а) «человека дополитического», когда он воспринимает власть как действие естественной среды обитания и не интересуется политикой как законами ее функционирования;
- б) «человека политического», когда он активно пытается вмешиваться в функционирование власти в своих интересах и интересуется политикой как конструкцией организации власти.

В более полном описании А.И. Юрьев предлагает признать, что существуют:

- 1) «человек дополитический без власти» — житель, по разным причинам повинующийся власти и поддерживающий функционирование ее механизмов и достижение ее результатов;
- 2) «человек политический без власти» — гражданин, осознавший значение власти в его жизни, сформулировавший свое отношение к действующей власти и добивающийся внесения изменений в ее конструкцию;
- 3) «человек дополитический при власти» — криминальный авторитет, эксплуатирующий естественные законы власти как стихийного явления при благоприятном для него отсутствии политики в государстве;

4) «человек политический при власти» — государственный лидер, проектирующий и эксплуатирующий естественные законы власти при поддержке научных исследований механизмов управления поведением общества (Юрьев А.И., 1992).

Современные исследования ученых свидетельствуют, кроме того, и о том, что, обладая определенными социальными и политическими качествами, один человек может показывать большую готовность к участию в политической борьбе, а другой — будет сторониться ее. Поэтому сегодня можно говорить о существовании четырех основных социально-психологических типов людей, представителей которых различают по их отношению к политической активности и другим формам борьбы за власть. Основанием для выделения таких типов служат как объективные характеристики политического участия, так и субъективное восприятие политики человеком, его понимание собственной роли в ней.

Во-первых, это *люди, активные во всех областях жизни, в том числе и в политике*. Они отличаются большой энергией, высоким мнением о собственных возможностях и сильными личными устремлениями, весьма настойчиво участвуют в разнообразных видах деятельности и часто, хотя и не всегда, проявляют высокую идеологическую и психологическую стойкость.

Во-вторых, это *люди, активные в каких-либо сферах деятельности, но пассивные в политике* и, следовательно, лишенные склонностей, свойственных политикам и необходимых для политической борьбы либо относящиеся индифферентно к проблемам политики ввиду достаточно продуктивного участия в других областях. К этой группе можно отнести людей, которые по тем или иным причинам не одобряют существующую политическую систему и поэтому активно не включаются в ее функционирование. В то же время они не борются за ее ликвидацию.

В-третьих, *индивиды, проявляющие слабый интерес к неполитическим областям жизни, но весьма политически активные*. Это своеобразная категория людей с определенными интеллектуальными и эмоционально-экспрессивными характеристиками, ориентирующими на достаточно упрощенное понимание политической деятельности.

В-четвертых, это *пассивные как в политике, так и вне ее люди* (чаще всего неэнергичные, не всегда верящие в себя, роб-

кие по своей натуре). В этом случае отсутствие ориентации на политическую активность можно объяснить слабостью и неустойчивостью их жизненной позиции.

В приведенной классификации отнесение людей к политически активным и "пассивным" основывается на учете индивидуально-психологических характеристик личности. Индивидуально-личностная ориентация в формировании отношения людей к политической активности опосредуется в целом потребностно-мотивационной сферой психики человека. По мнению СБ. Кавелина, структуру потребности во власти определяют потребности в свободе, гедонистические потребности, потребность в самовыражении и самоутверждении, которые и заставляют индивида заниматься политической деятельностью (Кавелин СБ., 1992).

Политическая активность, вовлеченность в борьбу за власть, кроме того, определяются политическими установками людей, их политическим поведением, стабильностью политической жизни, политическим доверием, существующим в обществе. Вот почему отношение людей к власти, их политическая активность или пассивность зависят от целого ряда психологических факторов, среди которых:

- а) степень социально-психологической вовлеченности в политику, обусловленная воздействием средств массовой информации и политических процессов на людей, под контролем которых формируются представления о политике, рождается интерес к ней, готовность и способность воспринимать определенные политические и иные ценности;
- б) наличие определенных индивидуально- и социально-психологических предпосылок, сформировавшихся в ходе всей предыдущей жизни и истории развития людей или их групп, ориентирующих на конкретное отношение к политическим реалиям, событиям, факторам или определенную идентификацию с той или иной политической партией или институтом, способствующих вовлечению (включению) в политику¹;

Об этом можно, например, судить по традиционному поведению определенных групп людей и отдельных личностей в ходе избирательных кампаний, которое позволяет прогнозировать их последующее отношение к политике.

в) чувство социально-психологической причастности групп людей к определенным политическим ценностям, идеям, взглядам (у каждого человека так или иначе формируются конкретные политические ситуативные интересы и пристрастия, которые со временем начинают более активно опосредовать их мирозерцание и характер осмысления действительности, что позволяет не только оценивать события, участниками которых они оказались в силу тех или иных обстоятельств, но и формировать устойчивую мотивацию их поступков и действий);
г) повседневное, сиюминутное восприятие политики, властных отношений людьми (оно может быть адекватным, неадекватным, реалистическим, иллюзорным).

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

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

В условиях демократического развития государства, особенно на начальных этапах его становления, появляются очень благоприятные социальные и социально-психологические предпосылки для политической активности масс, вовлечения людей в борьбу за власть.

Общественная и экономическая жизнь об-

щества, как правило, активизируется, перспективы совершенствования всех сторон жизни, ранее недоступные, будоражат сознание людей. Социально-психологическая атмосфера в государстве такова, что открывает большие возможности для различного рода дискуссий, выражения многообразных и очень часто противоположных и противоречивых точек зрения и мнений. Ограничения на политическую деятельность и борьбу за власть, как правило, отсутствуют. Даже те люди, которые раньше никогда не отличались большой политической активностью, все больше вовлекаются в государственные перипетии, проникаются политическими эмоциями и чувствами. С переходом государства к демократическим преобразованиям социальная и политическая активность людей начинает снижаться.

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

Во-вторых, по отношению к власти люди могут делиться на компетентных наблюдателей и противников борьбы за власть

(в психологическом смысле). *Компетентные наблюдатели* интересуются политикой, понимают ее значение, они четко представляют все положительные и отрицательные стороны борьбы за власть, хорошо информированы о них. Но одновременно они не стремятся принимать участие в политической жизни, борьбе. Как правило, это люди, увлеченные делом, не имеющим отношения к политике. Если они и соглашаются принимать участие в политической борьбе, то это происходит под воздействием каких-либо серьезных доводов, которые они считают принципиально важными для себя и общества. Например, они могут дать согласие войти в политические органы власти в условиях, когда страна находится в опасности, но после того, как угроза этой опасности миновала, они опять возвращаются к своим прежним занятиям. Вместе с тем это такая категория людей, которая имеет свое мнение о характере властных отношений и может оказывать серьезное политическое воздействие на все категории людей.

Другая же категория людей, которых можно назвать *противниками борьбы за власть*, резко негативно относится к политике вообще и к борьбе за власть в частности. Они хорошо информированы о политических процессах именно потому, что занимают по отношению к ним отрицательную позицию, поскольку считают власть средством подавления личности, сдерживания ее свободы, а политику рассматривают как способ маскировки мотивов господства над другими людьми, обмана народа.

В-третьих, можно выделить, наконец, и группу *активных в политическом отношении людей*, которые занимают позицию постоянного поиска власти. Они считают последнюю важной ценностью, имеющей для них большую привлекательность, соответственно стремятся добиться ее для себя или для группы, членами которой являются. В результате они чрезвычайно активно интересуются политическими проблемами и стремятся всегда в полной мере быть информированными о них.

Психологически поведение и действия активистов, согласно исследованиям зарубежных и отечественных ученых, объясняются наличием у них целого ряда личностных черт:

- силы индивидуальности, проявляющейся в ярко выраженной уверенности в себе;
- повышенной мотивации на внешний мир и обостренного чувства собственного достоинства;

- личной увлеченности, заставляющей индивида принимать порой излишне инициативное участие в различных жизненных ситуациях, сознательно окунаться в политическую деятельность, подчинять своей воле других людей;
- склонности к расширенному и многозначному восприятию окружающего мира, выражающейся в значительном интересе к событиям, которые в нем происходят, и переходе к политической деятельности, являющемся для них закономерным следствием этого интереса;
- экстравертивных наклонностей, характерных для людей, постоянно ищущих контактов с другими людьми, хорошо себя чувствующими именно в таких обстоятельствах, что в окончательном виде способствуют приходу в политику.

Другие исследования обнаружили, что неактивные граждане, которые практически не вовлечены ни в какие действия, психологически не имеют чувства вовлеченности или ощущения личного контроля над событиями. Напротив, активисты, участвующие во всех видах деятельности, имеют определенные навыки и психологически вовлечены в происходящие процессы. Например, английские политологи, интересовавшиеся политическим поведением своих соотечественников, обнаружили, что среди тех, кто участвует в движении за мир и в экологических, женских и иных «новых» движениях, большой процент составляют люди из истеблишмента, одновременно входящие во всевозможные партии (в том числе и в правящую), правительственные комиссии и другие традиционные формы политической жизни.

Таким образом, на политическую активность людей оказывают влияние как социальные, так и психологические факторы, лежащие в основе политической деятельности.

Психолого-политические качества людей проявляются в политической активности, политическом поведении, политической работе и политической деятельности.

Политическая активность является отражением целесообразности политики. Если реактивность — вынужденная реакция человека на действия политической власти, то активность — это психолого-политическое самодвижение гражданина, возбуждаемое запаздывающими действиями власти.

Вся психология политической пропаганды, избирательных кампаний ориентирована на управление политической актив-

ностью населения. Деятельность правительственных органов, армии и т.п. полностью подчинена достижению политических результатов.

Политическое поведение регулируется целенаправленностью политики, соответствующей социальной, экономической, национальной природе его носителя. Плоды политического поведения поддаются наблюдению, регистрации, измерению, оценке в форме политических документов, акций, экономических и социальных действий партий, лидеров и т.п.

Вопросы для повторения

1. Что такое политическая психология как отрасль научных знаний?
2. Какие явления и процессы изучает политическая психология?
3. Каковы функции власти?
4. Что такое политическая власть?
5. Какие типы людей в зависимости от их политической активности вам известны?

Задания для самостоятельной работы

1. Обдумайте свое отношение к политике и политикам.
2. Постарайтесь описать, как трансформируется ваша психика под влиянием политики.
3. Дайте характеристику своего политического мышления и сознания.
4. Выразите свое отношение к власти и властным отношениям людей.
5. Постарайтесь описать, как будет трансформироваться ваша психика под влиянием политической кампании, в которой вы собираетесь принимать участие.
6. Изучите свое личное отношение к положительным и отрицательным характеристикам различных форм политической активности.

Структурно-логические схемы

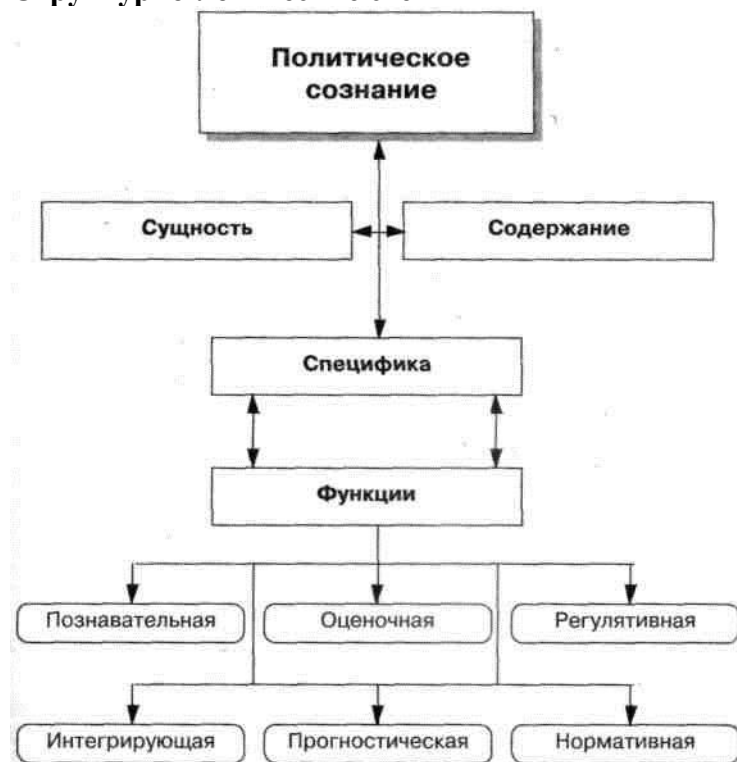


Схема 1. Психологическая характеристика политического сознания



Схема 2. Психологическая характеристика власти

ная отрасль психология религии складывалась в середине XX в. на стыке социальной философии, религиоведения, социологии, общей и социальной психологии.

Обычно выделяют ряд психологических показателей, помогающих понять, что такое религия.

Во-первых, религия — это специфическая форма общественного сознания (общественной жизни) людей, имеющая собственные особенности и вызывающая своеобразные состояния психики верующих.

К особенностям религии как специфической форме общественного сознания относятся: присущее только ей сочетание и взаимодействие составных компонентов — идеологии и психологии; наличие своеобразно функционирующих и постоянно поддерживаемых видов практического религиозного опыта верующих, ориентированного на непрерывное закрепление и подкрепление религиозных ценностей и переживаний (посещение церкви, молитвы и т.д.); преимущественная направленность религии на постоянное удержание верующих под своим влиянием и непрерывный контроль за их психикой. Своеобразные состояния психики верующих обусловлены многими факторами, но главным является специфика ориентации религии на сверхъестественное и священное.

Во-вторых, религия предполагает наличие особых групп — групп верующих и конфессиональной (групповой) исключительности.

Человек становится религиозным еще и потому, что находится в непрерывном взаимодействии и общении с другими людьми, верующими. Формирование устойчивой религиозности индивида, его глубокие конфликты, связанные с религиозным «обращением» (как и разрыв с религией), кроме того, возможны только в религиозных группах. Особыми группы верующих являются потому, что они: чрезвычайно организованны и сплоченны; объединены общим для всех опытом общения со сверхъестественным, священным; имеют действенные средства контроля за поведением и переживаниями их членов.

На основе противопоставления одних групп верующих другим формируется конфессиональная (религиозная) исключительность, которая характерна для всех современных религий и проявляется специфически в каждой из них. В повседневной жизни конфессиональная исключительность поддер-

живается как идеологически — через религиозную доктрину, так и психологически — посредством культовых действий. Отличие и выделение последователей одной религии от других порождают определенную настороженность и даже напряженность во взаимоотношениях между верующими различных конфессиональных групп, которая в определенных условиях может привести к открытой вражде (как, например, между католиками и протестантами в Северной Ирландии или индуистами и мусульманами в Индии), часто стимулируемой различными политическими силами.

В-третьих, религия связана с верой в образы и понятия, которые считаются священными и трактуются как сверхъестественные.

Основные социальные устремления верующих связаны не с решением реальных социальных вопросов или проблем, не с улучшением и изменением объективных условий их жизни, а с ориентацией на священное, обладающее божественной природой и, по их мнению, защищающее от опасностей природы и превратностей судьбы, от несправедливости, причиняемой обществом, а также придающее более важный смысл их жизни. Священное представляет собой систему идей и образов, вытекающих из веры в существование сверхъестественного мира, в котором земное подчиняется неземному, естественное — сверхъестественному. Оно ориентирует верующих также на особое поведение, подчиняющееся установленным священным нормам.

Идеи и образы сверхъестественного изначально представляли собой фантастическое отражение в головах первобытных людей тех сил, которые якобы господствовали над ними в их повседневной жизни. Сами по себе сверхъестественные силы объективно не существуют, они являются иллюзорными объектами, созданными человеческим воображением. Однако для верующих эти иллюзорные объекты реальны, так как они верят в их существование и считают, что не только сверхъестественное может воздействовать на судьбу человека в реальном или «потустороннем» (т.е. иллюзорном) мире, но и что сами верующие могут влиять особым образом на сверхъестественное. Устанавливаются, таким образом, особые двусторонние отношения между религиозным человеком и сверхъестественными силами. Сверхъестественное, согласно рели-

гиозному вероучению, есть нечто, не подчиняющееся законам окружающего нас реального (материального) мира, лежащее «по ту сторону» чувственно воспринимаемых объектов. Для глубоко религиозного человека Бог или иные сверхъестественные существа нередко выступают как более важная реальность, чем окружающий мир. Общение с ними занимает главное место в его жизни. Заменяя реальное общение с людьми, оно создает иллюзию взаимной близости, вызывает интенсивные чувства, ведет к эмоциональной разрядке. Бог для верующего — собеседник, утешитель, к которому можно обратиться в любую минуту жизни, он всегда доступен, всегда выслушает и утешит.

В-четвертых, религия подразумевает определенную совокупность верований (идей), выраженных в религиозных канонах.

Религиозные верования психологически ориентируют верующего на: чувство благоговения перед тайной человеческого предназначения; переживание страха и собственной нечистоты при соприкосновении со святыней; ощущение присутствия силы или личности, которая одновременно и любит, и подвергает суду человека; переживание значимости слияния человека с божеством; облегчение, связанное с переживанием божественного всепрощения; ощущение наличия в мире невидимого порядка или силы, благодаря которой всякая индивидуальная жизнь обретает ценность; чувство единения с Богом и преодоления эгоцентрического «я» верующего (Зенько Ю.М. 2002; Угринович Д.М. 1986).

Основатель психоанализа З. Фрейд в своей работе «Будущее одной иллюзии» доказывал, что Бог выполняет несколько психологических функций: Он является хозяином природы, создав всеобщие законы и изредка прерывая их чудесами; компенсирует страх смерти; по мере того как представление о Боге отделяется от природы, областью деятельности божества становится мораль. Комплекс религиозных идей защищает человека от опасностей природы и превратностей судьбы, от несправедливости, причиняемой обществом, а также придает общий смысл жизни, утверждая, что жизнь в этом мире имеет некую высшую цель.

Основой вероучения является Священное Писание, содержащее совокупность «богооткровенных истин», имеющих

целью привести в систему, обобщить и согласовать все элементы вероучения, приспособив их к массовому сознанию верующих. В свою очередь служители церкви всегда стремятся поддерживать эти истины, доказывают правоту религиозной догматики, религиозной нравственности, правил и норм жизни верующих и духовенства, выискивают и приводят доказательства сверхъестественного происхождения Святого Писания, богодуховности святого предания, божественной сущности церкви, а также практических аспектов религиозной практики, связанных с проведением богослужений. В то же время они всегда исходят из признания Бога, сотворившего мир и управляющего им по непознаваемым законам (Самыгин СИ., Нечипуренко В.Н., Полонская И.Н., 1996).

Исходные моменты религиозных верований представлены в религиозной доктрине. *Доктрина* — это конкретная рациональная интерпретация учения о Боге и веры в него, позволяющая вести пропаганду религиозных идей и полемику с другими конфессиями и атеистами. Доктрина выполняет определенные функции:

- инструктирует верующих относительно понимания священных текстов, обязанностей членов религиозной общности, различия допустимой вольности и действительной ошибки;
- с ее помощью пытаются зафиксировать и сохранить интерпретацию исходных догм той или иной религии;
- ограждает веру от ложных интерпретаций и недопонимания, от критики со стороны других конфессий, реформаторов, атеистов.

Доктрина часто находит выражение в символических формах — в мифах и легендах, отражающих главные ценности религии. Для большинства религий характерно наличие мифов, которые рассказывают о сотворении мира, происхождении богов, космоса, людей и их групп, а также о ключевых институтах культуры.

В-пятых, религия предполагает особую совокупность определенных культовых действий и ритуалов.

Религиозные верования, мифы и т.п. представляют собой выражение священного, а культовые и ритуальные действия, совершаемые в ходе него, являются формой социального поведения индивида, раскрывающей его отношение к священному, и наоборот. Функция культа и ритуала заключается в том,

что они регламентируют взаимоотношения людей со священным, служа как бы мостом, по которому осуществляется переход от реального мира к сверхъестественному, и обратно. Существует большое множество ритуалов, которые можно разделить на:

- имитативные, в основе которых лежит тот или иной миф;
- позитивные или негативные (первые обычно связаны с освящением или обновлением субъекта или индивида, а вторые — с установлением запрета или табу);
- ритуалы жертвоприношения;
- ритуалы жизненных кризисов (знаменующие переход от одной стадии жизни к другой).

Ритуал есть реальная, социально-объективированная форма воздействия на иллюзорный предмет религиозной веры. Он не может рассматриваться вне и помимо религиозных верований, являясь их символическим воплощением. Это вызвано тем, что, с одной стороны, сами ритуальные действия воплощают определенные феномены человеческой психики: религиозные образы и представления. С другой — ритуальные действия представляют собой эффективное средство психологического воздействия на членов религиозных объединений и групп. Не учитывая психологического воздействия ритуала, культа в целом, и в частности их эстетических компонентов, нельзя понять важные мотивы участия индивидов в жизни религиозных общин. Специфика культовых и ритуальных действий состоит в их идейном содержании и направленности, т.е. в том, какие именно идеи, представления, мифы и образы они воплощают в символической форме. Уже из этого ясно, что связь религиозного ритуала и религиозного сознания не внешняя, а внутренняя, органическая. Это не просто взаимодействующие между собой внешние факторы. Напротив, ритуал есть лишь социальная форма объективизации религиозного сознания, реализации религиозной веры в действиях отдельных верующих и их групп.

Классификация религий. Человечеству знакомо множество религий. Основные подходы к их классификации также многообразны. Существуют нормативные, географические, этнографические, философские, морфологические, лингвистические и другие принципы ее классификации. Для психологии важно классифицировать религии сразу по двум основаниям — по направленности и географическому признаку, позво-

ляющим четко обозначить и их специфику, и видимое невооруженным глазом их одинаковое происхождение, сходство. Обычно различают религии:

- авраамического монотеизма (веры в единого Бога), вырастающие из древнего иудаизма и включающие в себя иудаизм, христианство и ислам;
- индийского происхождения, представленные индуизмом, южным буддизмом (тхеравада), джайнизмом и сикхизмом;
- дальневосточные — конфуцианство, даосизм, синтоизм, северный буддизм (махаяна).

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

Христианство — одна из мировых религий, имеющая три основные ветви: православие, католицизм и протестантство. Общим признаком, объединяющим всех ее представителей, является вера в триединого Бога, а Иисус Христос при этом выступает как Богочеловек, Спаситель мира. Главным источником христианского вероучения служит Священное Писание — Библия, особенно ее вторая часть — Новый Завет.

К основным особенностям христианства относятся: единственный путь спасения — уход от испорченного, греховного мира в себя, внутрь собственной личности; противопоставление плотским удовольствиям строгого аскетизма, а высокомерию и тщеславию — сознательного смирения и покорности, которые будут вознаграждены после наступления Царства Божьего на земле. Христианство провозглашает равенство всех людей как грешников, порождает у них надежду получения свободы простым и понятным способом — через познание божественной истины, которую принес на землю Христос, чтобы навсегда искупить все человеческие грехи и пороки. Христианская апологетика утверждает, что в отличие от всех остальных религий мира христианство не создано людьми, а дано человечеству Богом в готовом и законченном виде.

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

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

Буддизм — третья мировая религия, возникшая в V—VI вв. до н.э. на Дальнем Востоке.

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

Иудаизм — одна из древнейших национальных религий, возникшая в I тысячелетии до н.э. среди еврейских племен Палестины.

Иудаизм сохранял относительную однородность гораздо дольше, чем христианство. В отличие от последнего, а также ислама и буддизма — религий, которые обычно исповедуют люди разных наций и этносов, иудаизм неотделим от еврейского народа — доверенного народа Бога, которому приписывается особая роль. Отвержение Христа и ожидание вместо него другого, именуемого в христианской традиции Антихристом, стало в прошлом духовной причиной государственной и национальной катастрофы иудеев и распыления их по всему свету.

Индуизм — религия, сформировавшаяся в I в. н.э. в Индии.

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

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

Конфуцианство — этико-политическое учение, основанное древнекитайским мыслителем Конфуцием.

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

Даосизм — одна из китайских религий, возникшая во II—III в. н.э.

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

Сикхизм — индийская религия, складывавшаяся в рамках индуизма и синтезировавшая в себе ряд как индуистских, так и мусульманских черт. Он представляет собой попытку преодолеть противостояние индуистской и исламской традиции, поднявшись над их разногласиями.

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

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

Синтоизм (от яп. «синто» — букв. «путь богов») — сугубо японская религия. В основе ее лежит культ божеств природы

и предков. Высшим божеством является богиня Амата́расу, а ее потомком — Дзимму.

Зороастризм — религиозное учение, проповедующее преклонение перед Солнцем и его ролью в отношениях между человеком и космосом.

Каждая из представленных религий формирует у своих верующих определенные стиль мышления и психологические качества, которые находят реальное отражение в их мировосприятии, действиях, поступках и взаимоотношениях с другими людьми.

Лекция 32. Психологическая характеристика субъектов и объектов религии

Религиозные представления о происхождении и сущности человека как субъекта и объекта религии. Религия рассматривает человека (личность) в качестве субъекта и объекта своего существования. В мифах, доктринах разных народов зафиксированы представления о сущности человека, его происхождении и назначении, его месте в мироздании, о соотношении в нем духовного и телесного. «Что есть человек?» — спрашивается в Библии. «...Откуда мы родились? чем живем? и где основаны?...» — требует ответа один из источников буддизма «Шве-ташвара-упанишада».

Религия понимает назначение человека исходя из признания высшего священного первоначала (духов, богов, божества или единого Бога) и его особых взаимоотношений с человеком. В иудаизме, христианстве и исламе Бог наделяется способностью творить из ничего и одним усилием воли. Эквивалентными этому учению являются представления ряда восточных религий о столь же всемогущем порождении абсолютным первоначалом (Брахман в индуизме, Дао — в даосизме, Будда—в буддизме и т.п.) мира и человека. Обычно Бог представляется религией единым в своих четырех проявлениях:

- важнейшего начала, обеспечивающего священный порядок, которому подчиняется мироздание и которым определяется человеческая судьба;
- Бога как силы, обладающей святостью, к которой нужно приближаться с трепетом, после специальной подготовки или ритуального очищения;

- Бога как всепроникающей силы, обеспечивающей гармонию жизни и позволяющей достичь цели мистических поисков;
- Бога как личности, трансцендентной по отношению к миру и человеку и одновременно связанной с ним (Зень-ко Ю.М., 2002).

Согласно религиозным представлениям Бог осуществляет в самой природе и через ее посредство процесс развития от низшего к высшему, от простейших живых существ к человеку. Бог «сообщил человеку своим вдуновением» душу. Представление о человеке как разумном существе, по мнению церкви, является указанием на бытие Бога, содержит признание религиозной потребности в природе человека: «Человек — доказательство бытия Бога», «Доказательство существования Бога — сочеловечность».

Современные религии рассматривают человека как единое и целостное существо, трактуют происхождение и развитие индивида как естественный процесс, в котором через вторичные причины (воспитание молодого поколения, передача опыта по наследству, влияние биологических, психологических и социокультурных факторов) действует творческая воля Бога. Религиозные учения представляют собой попытку гармонизировать противоречие существования и сущности человека. В христианстве человек выступает как субъект грехопадения и объект спасения. Его социальное отчуждение трактуется как деградация, уход от единения с божественным первоначалом. Оно влечет за собой смерть, болезни, тяжкий труд, крушение замыслов («тщету»), вражду, убийства, войны и другие бедствия. В человеке, оторвавшемся от общения с божеством, пребывающем в неподлинном состоянии (в грехе у христиан, в сансаре у буддистов и т.п.), нарушается гармония сил: плоть восстает против души, против духа, чувства противоборствуют уму.

Утраченное сакральное единство, по религиозным канонам, должно быть идеалом человеческого совершенствования, осознаваться как назначение человека. Спасение, причастность к божественному, примирение с божеством предстают как смысл человеческого существования. В качестве полного осуществления этого идеала в буддизме изображаются будды и бодхи-саттвы, в христианстве — Богочеловек Иисус Христос, представляющий собой «образ Бога невидимого» и являющийся

совершенным человеком, вторым Адамом, с которым люди вступают в отношение богосыновства и становятся «причастниками Божеского естества».

В мифологиях и религиозных представлениях разных культур осознавалось наличие в человеке надприродного аспекта, нравственности, духовности, его несводимости к телесному существованию. Элементы человеческой природы (тело, плоть, душа, дух и т.п.) рассматривались религией как разнородные и возводились к неодинаковым способам божественного творения или порождения. Согласно иудаистским и христианским представлениям, человек обязан своей жизнью не только специальному сотворению Богом его тела, но и особому творческому акту Бога, который сообщает ему «дыхание жизни».

В учениях многих религий, в том числе иудаизма, христианства, ислама, подчеркивается ценность телесного человеческого существования, целостность человека, складывается учение о воскресении во плоти. В христианстве, в частности, это обретает кульминацию в учении о боговоплощении и вочеловечении. В то же время в некоторых мифологиях, религиозных и философских учениях душа резко противопоставлялась плоти, телу, которые оценивались не только как низшее и неподлинное начало, но и как источник зла. В религиозном понимании человека духовное начало в нем — дух, душа осуществляет сакральные функции, связь с божеством.

Религия находит возможность трактовать и становление деятельной сущности человека, которое означает формирование, развитие у него и в филогенезе (происхождении рода) и в онтогенезе (становлении индивида) новых по сравнению с животными социальных потребностей. Последние выступают и как духовные потребности: человек ориентируется на нравственные, познавательные, эстетические, религиозные ценности, им руководят общественные интересы, идеалы, которые нельзя вывести из его биологической природы и которые в этом смысле предстают как «сверхприродные», обозначаются как «духовные».

Религия понимает под духовностью не только особую, хотя и неразрывно связанную с телом, реальность. По ее мнению, духовность — это не только идеальное, объективированное в культуре, но самосущее бытие, бессмертная душа. Наличие у человека духовных — познавательных, эстетических, нрав-

ственных, религиозных — потребностей интерпретируется религией как присущее человеку от рождения стремление к абсолютному духу — Богу. Человек становится человеком, обретает свою субъективность, духовность в практике и общении, в активном преобразовании мира и создаваемых им самим общественных институтов, смыслов, значений, символических систем.

Психологические типы религиозных людей. Человек становится сторонником той или иной религии не от рождения, а в силу определенных причин.

В обобщенном виде можно выделить несколько *стадий*, которые проходит человек в развитии своей религиозности.

1. Начальная стадия характеризуется слабо осмысленным стремлением к поиску защиты от трудностей жизни в потустороннем мире.
2. На второй стадии у человека начинает проявляться интерес к существу божественного.
3. На третьей стадии человек испытывает серьезную потребность в поддержке религиозного авторитета, у него формируется приоритетное предпочтение «преимуществ» загробной жизни.
4. На четвертой стадии верующие уже обладают способностью управлять своими религиозными чувствами и переживаниями.
5. На пятой стадии у верующего доминируют устойчивые религиозные ценностные ориентации, формируется способность к правильному восприятию представлений о других религиозных традициях.

Изучение психологии верующих должно опираться на определенные теоретические принципы анализа их религиозности и атеистичности. К ним можно отнести:

- необходимость единого логического основания для вычленения всех групп типологии — глубоко верующие, верующие, колеблющиеся, индифферентные, пассивные атеисты, активные атеисты (таким основанием является отношение личности к религии и атеизму, точнее — степень религиозной веры или соответственно атеистической убежденности);
- реализация этого основания в двух видах признаков, относящихся: а) к сфере сознания индивида и б) к сфере его поведения;

- набор субъективных и объективных признаков для отнесения тех или иных людей к определенной типологической группе специфичен для каждой из этих групп.

На основании данных принципов российскими исследователями в области психологии религии разработана примерная методика для изучения представителей различных групп верующих.

Глубоко верующие. *Общая характеристика сознания:* наличие глубокой религиозной веры.

Эмпирические признаки: а) вера в основные религиозные догматы и мифы; б) осознание себя членом определенной религиозной общности (конфессии); в) позитивное отношение к новым религиозным ценностям и нормам; г) негативное отношение к атеизму, его ценностям и нормам.

Общая характеристика поведения: вера в основном реализуется в поведении. Эмпирические признаки: а) регулярное отправление религиозных обрядов, праздников; б) регулярное выполнение ритуальных предписаний религии в домашней обстановке; в) участие в деятельности религиозных организаций; г) воспитание детей в религиозном духе.

Верующие. *Общая характеристика сознания:* наличие религиозной веры. Эмпирические признаки: а) вера в самые существенные религиозные догматы и мифы (вера в Бога); б) как правило, осознание себя членом определенной конфессии; в) позитивное отношение к некоторым религиозным ценностям и нормам; г) негативное или безразличное отношение к атеизму, его ценностям и нормам.

Общая характеристика поведения: вера слабо реализуется в поведении. Эмпирические признаки: а) нерегулярное отправление религиозных обрядов и праздников; б) частичное выполнение ритуальных предписаний религии в домашней обстановке; в) возможно эпизодическое участие в деятельности религиозных организаций; г) слабое религиозное влияние на детей или полный отказ от религиозного воспитания.

Колеблющиеся. *Общая характеристика сознания:* наличие колебаний между верой и недоверием. Эмпирические признаки:

а) сомнения в правильности основных религиозных догматов;

б) колебания в отношении к религиозным и атеистическим ценностям и нормам; в) возможна частичная религиозная идентификация (относят себя к последователям той или иной религии).

Общая характеристика поведения: возможны отдельные элементы религиозного поведения.

Эмпирические признаки: а) нерегулярное отправление наиболее важных религиозных праздников и обрядов; б) отдельные элементы ритуального поведения в домашних условиях; в) неучастие в деятельности религиозных организаций; г) отсутствие религиозного воспитания детей.

Индифферентные к религии люди. *Общая характеристика сознания:* религиозная вера отсутствует, но нет и атеистических убеждений. *Эмпирические признаки:* а) не верят в религиозные догматы и мифы; б) безразлично относятся как к религиозным, так и к атеистическим нормам и ценностям; в) не считают, что религия приносит вред обществу; г) не считают атеистическое воспитание необходимым.

Общая характеристика поведения: религиозное поведение отсутствует, хотя не исключены отдельные его проявления. *Эмпирические признаки:* а) религиозное поведение полностью отсутствует, однако атеистические убеждения слабо реализуются в поведении; б) ритуальное поведение дома отсутствует; в) в атеистическом воспитании участия не принимают; г) в мировоззренческом воспитании детей нет четкой линии.

Пассивные атеисты. *Общая характеристика сознания:* атеистические убеждения имеются, но не всегда являются глубокими и осознанными. *Эмпирические признаки:* а) не верят в религиозные догматы и мифы; б) негативно относятся к религиозным ценностям и нормам; в) считают, что религия приносит вред обществу.

Общая характеристика поведения: религиозное поведение полностью отсутствует, однако атеистические убеждения слабо реализуются в поведении. *Эмпирические признаки:* а) не участвуют в религиозных праздниках и обрядах; б) отсутствует ритуальное поведение дома; в) детей стараются воспитать в духе атеизма, но это не всегда получается.

Активные атеисты. *Общая характеристика сознания:* наличие глубоких атеистических убеждений. *Эмпирические признаки:* а) не верят в религиозные догматы и мифы; б) негативно относятся к религиозным нормам и ценностям; в) позитивно относятся к атеистическим ценностям и нормам; г) полагают, что религия приносит вред обществу; д) считают себя готовыми к проведению атеистического воспитания.

Общая характеристика поведения: атеистические убеждения реализуются в поведении.

Эмпирические признаки: а) не участвуют в религиозных праздниках и обрядах; б) не допускают элементов религиозного поведения дома; в) активно участвуют в атеистическом воспитании в тех или иных формах.

Психологические типы религиозных деятелей. Верующие люди в своих мыслях, действиях, поступках и поведении следуют определенным образцам для подражания, пропагандируемым религией. Эти образцы для подражания — не выдуманные личности. Они носители религиозного опыта, которые отличаются своеобразным отношением к самой религии и ее ценностям. (Самыгин СИ., Нечипуренко В.Н., Полонская И.Н., 1996).

1. *Мистик* — тип верующего, стремящегося отвлечься от окружающего мира и его влияния, чаще всего индивидуалист-одиночка, избегающий общения с людьми, чтобы не нарушить своей внутренней сосредоточенности на созерцании сверхъестественного.

2. *Пророк* — личность, имеющая нерегулярный, но очень интенсивный религиозный опыт. Пророк в отличие от мистика все время с людьми. Он чувствует себя призванным быть глашатаем религиозных истин перед членами общины и всем человечеством, рассматривая свой опыт как послание от Бога, позволяющее оценивать прошлое и предвидеть будущее. Пример — библейские пророки.

3. *Священнослужитель* — посредник между человеком и божеством. Его основная функция состоит в том, чтобы правильно выстраивать порядок богослужения по религиозным канонам. В отличие от пророка, чей религиозный опыт обычно бывает спонтанным, священнослужитель приобретает свой авторитет в религиозной организации благодаря специальному образованию и подготовке, выступая как профессиональный хранитель религиозных традиций. Он выполняет обязанности духовного наставника и советчика верующих, а также обязанности церковного администратора.

4. *Реформатор* — личность, находящаяся в рамках той или иной религиозной традиции, стремящаяся преобразовать эту традицию в соответствии с собственным религиозным опытом. Преобразования могут иметь характер моральных, интеллектуальных, церковно-административных изменений — в зависимости от психологии реформатора и требований времени.

Для всех реформаторов общим является убеждение в том, что наиболее важные и ценные черты представляемой ими традиции искажены или утрачены, но их можно восстановить при условии очищения религии от посторонних наслоений. Реформатор — активная личность, способная к решительным действиям, он деятельно участвует в практическом осуществлении реформ.

Примеры — Лютер, патриарх Никон, Савонарола.

5. *Монах* — член религиозного ордена, удалившийся от светской жизни в особое уединенное или уже освященное религией место, поскольку там больше, чем в миру, возможностей вести традиционно-религиозный образ жизни и придерживаться высоких моральных и обрядовых требований. Существуют различные монашеские ордена, порядок членства и требования в которых различны. Эти различия обусловлены многообразием типов религиозного опыта и типов психики людей. Уставы орденов и монастырей ориентированы на различные аспекты религиозного опыта. Так, существуют ордена, где во главу угла поставлен аскетизм и жесткая самодисциплина. В других — главной задачей является изучение и дальнейшее развитие теологии. Некоторые ордена функционируют как миссионерские, пропагандируя религию в ближних и дальних странах, занимаясь благотворительностью, уходом за больными и т.д. Пример — мать Мария.

6. *Монах-отшельник* — человек, для которого необходимо уединенное проживание в диких, безлюдных местах с суровой природой, чтобы добиться очищения души и интенсивного религиозного опыта. Стадию отшельничества различной продолжительности проходили также и многие представители других типов, например Иоанн Креститель, Серафим Саровский и т.д.

7. *Святой* — личность, воплощающая в глазах религиозной общности идеал совершенства в той или иной его форме. Это может быть мученик, доказавший совершенство своей веры страданиями и гибелью; чудотворец, обладающий особыми способностями в плане религиозного опыта, исцеляющий больных и предсказывающий будущее, праведник, достигший особой моральной и духовной высоты благодаря безупречной жизни. Статус святого обладает высокой социальной значимостью, так как формальный институт канонизации позволяет церкви официально объявить святыми людей, косвенно свя-

то Социальная психология

занных с религиозным опытом, но оказавших серьезные услуги государству и культуре.

Например, среди святых Русской православной церкви можно встретить и Сергия Радонежского, и княгиню Ольгу, и Феофана Затворника, и Дмитрия Донского.

8. *Теолог* — тип интеллектуала-теоретика, задача которого состоит в том, чтобы выразить верования данной религиозной общности в концептуально-рациональной форме. Содержание своей мыслительной деятельности он черпает в материале традиции, преломляя его сквозь призму собственного религиозного опыта, осмысливая с точки зрения запросов времени. Теолог — это прежде всего интерпретатор религиозного опыта. Примеры — Фома Аквинский, В. Лосский.

9. *Основоположник религии* — фигура по своему масштабу намного превосходит все остальные типы религиозных деятелей. Его религиозный опыт настолько уникален и интенсивен, что становится основой новой религии. Авторитет основоположника религии сохраняется в течение многих веков. Как правило, основоположник окружает себя группой учеников и ближайших последователей, которые затем распространяют его религиозный опыт. Возникновение новых религий есть результат воздействия этих незаурядных личностей и их опыта на ближнее и дальнее окружение. Примеры — Христос, Будда, Мухаммед.

Психологическая характеристика религиозных организаций. Религия не может существовать без своих организаций, которые выполняют определенные функции. Первая из них состоит не только в *легитимизации социальной системы*, но и в *освящении и пропаганде соответствующих ценностных ориентации, в создании и развитии определенных символических структур значений, в психологической компенсации неизбежных травмирующих индивида и общество событий* — смерти, катастроф, войн, стихийных бедствий, болезней и т.д.

Вторая, *критическая функция*, по отношению к социальному порядку и светской власти как таковой иногда (впрочем, достаточно редко) проявляется в глубоком конфликте с властью, а чаще — в напряженности, которая возникает между так называемой государственной религией и конфессиями и религиозными группами, не пользующимися поддержкой государства. Например, критический потенциал христианства был по достоинству оценен теми римлянами, которые приписывали

падение своей империи влиянию христиан, подорвавших основы традиционной римской гражданской религии. Современная латиноамериканская «теология освобождения» пропагандирует убеждение, что Бог всегда выступает на стороне угнетенных, страдающих от мировой несправедливости.

Существует несколько основных типов религиозных организаций.

Церковь — религиозная организация (открытая, формальная, конструктивная группа-общность верующих), способствующая интеграции общества и действующая внутри него. В то же время она посредством поддерживаемых ею верований и представлений удовлетворяет большинство личностных запросов представителей всех социальных слоев. Церковь по своей природе придает огромное значение молитвам, которые она отправляет, системе вероучения, которая ею сформулирована, официальному управлению совершением богослужений и образованием со стороны духовной иерархии. Наиболее характерным и показательным примером этого типа религиозной организации в истории западной цивилизации может служить католическая церковь. Она сравнительно удачно находила место (преимущественно через представительство своих монастырей) для выражения индивидуалистских тенденций, присутствующих в христианстве. Система ее верований и ритуалов удовлетворяла запросы огромных масс людей на всех социальных уровнях, отражая на удивление прочно иерархизированную структуру общества и помогая длительное время ее сохранять.

Деноминация — промежуточное звено между церковью и сектой (полузакрывая, потенциально конструктивная, формальная группа-общность верующих). Этот тип религиозной организации не обладает такой универсальностью, как церковь, поскольку в ее деятельности часто проявляются классовые, национальные, расовые, а иногда и региональные интересы. С известной натяжкой деноминацию можно назвать и церковью, поскольку она находится в относительной, но не до конца совершенной гармонии со светской властной структурой. Многие деноминации начинали свое существование как секты и еще не окончательно оторвались от своих истоков. Деноминации бывают очень разнообразными, например, в американском обществе они варьируются от конгрегационализма, которому присущи стойкие сектантские тенденции, и до

лютеранства, прекрасно адаптировавшегося к гражданским властным структурам.

Секты — это небольшие нестабильные (потенциально деструктивные, закрытые) религиозные группы, которые не согласны с определенными религиозными традициями или даже выступают против некоторых из них и не склонны к компромиссу с государством и церковью. Они характеризуются прежде всего либо индифферентной, либо агрессивной позицией по отношению к миру в целом, окружающему обществу, государству и церкви, стремлением к максимальной изоляции от них в своей замкнутости.

В современном мире секта — это всегда противопоставление себя божественной Истине.

Обратившись к истории любой секты, можно обнаружить, что в ее основе лежит именно такое противопоставление себя существующему порядку вещей, позитивным духовным ценностям.

Каждый основатель секты считал себя умнее, добродетельнее, духовнее других. Например, основатель секты «Церковь Христа» американский баптистский пастор К. Маккин полагал, что он лучше прочих понимает Библию и последовательнее других воплощает в жизни евангельский идеал.

Секты ориентируют своих членов на аскетизм особого рода, на полное отвержение мирских ценностей. Они рассматривают противостояние миру и его властям, к которым относят и церковь, как свою принципиальную позицию, выражающуюся в отказе признавать право, присягу, собственность, войну, власть и т.д.

Секта либо распадается и исчезает, когда умирает ее лидер, либо она включается в состав более формальной религиозной структуры, обладающей способностью принять новых членов и обеспечить удовлетворение их общих интересов. Секта перерастает в деноминацию в том случае, если выражаемый ею протест легко принимается господствующим религиозным направлением, если она не призывает к радикальным изменениям социальной структуры общества или к религиозной реорганизации.

Сегодня секты создаются не просто в результате искреннего заблуждения, но и с вполне определенными целями господствовать над душами других людей. Такое господство намного мощнее любого другого физического или экономического принуждения: ведь человек, отдавший свою душу «учителю»,

«гуру», подчиняется уже не корысти ради и не за страх, а за совесть.

Секта — создание человеческое, и учение сектантское — плод ума человеческого. Человек может заблуждаться, однако добросовестное заблуждение — это результат какой-то духовной и умственной работы по поиску и сравнению разных точек зрения. Вместе с тем опыт показывает, что в сектах практически нет таких людей, которые бы попали туда вследствие поисков, размышлений, сравнения. Как правило, большинство сектантов не знакомы с традиционными религиозными вероучениями. Человек ищет духовности, а в секте находит ее суррогат, при помощи которого его заманивают в полукриминальное сообщество.

Лекция 33. Содержание психологии верующих

Философы, социологи, религиоведы, психологи обычно выделяют в религии религиозное сознание, религиозную деятельность (богослужения, обряды, праздники, посты и др.) и религиозные организации.

Все эти феномены изучает и психологическая наука. В этом нет ничего удивительного. Любое явление можно исследовать с позиций разных отраслей знаний. Главное же при этом состоит в том, в соответствии с закономерностями какой науки трактовать психологию религии.

Обращаясь к устоявшимся в других науках понятиям, мы сталкиваемся со следующими определениями: «Религия — это переживание святого», «Религия есть система таких действий и переживаний, которые обеспечивают душе спасение» и т.д. Можно, таким образом, сделать вывод, что религию следует прежде всего изучать в соответствии с закономерностями развития и функционирования психологических явлений и процессов. С другой стороны, нельзя в ней выделять и разделять религиозное и психологическое, как это делают некоторые ученые и богословы, так как они неразрывны. Важно разобраться в их соотношении.

Своеобразие и структура религиозного сознания. В религии сплетены воедино религиозное сознание и религиозная (культовая) деятельность. Сама религия — это форма существова-

ния религиозного сознания как особого состояния психики верующих. Религиозные культы — это принятые религией и специально поддерживаемые ею формы поведения и действий, имеющие целью дать реальное выражение религиозному поклонению и связать его с божественными «силами», в ходе которых формируется религиозное сознание и поддерживаются его определенные характеристики и устойчивость.

Религиозное сознание является иллюзорным отражением действительности. Оно характеризует осмысление не реальной действительности, а вымышленной, не может существовать вне определенных мифов, образов и идей, которые усваиваются людьми.

В целом религиозное сознание отличаются высокая чувственная наглядность, создание воображением различных религиозных образов, соединение адекватного действительности содержания с иллюзиями, наличие религиозной веры, символичность, диалогичность, сильная эмоциональная насыщенность, функционирование с помощью религиозной лексики и других специальных знаков.

Религиозное сознание, как и общественное сознание в целом, включает в себя два компонента: религиозную идеологию и религиозную психологию, соотношение и взаимодействие которых определяют все многообразие конкретных видов религии. Специфику же самому содержанию религиозного сознания (и функционирующих внутри него идеологии и психологии) придает единство двух его сторон — содержательной и функциональной.

Содержательная сторона религиозного сознания формирует конкретные ценности и потребности верующих, их взгляды на окружающий мир и потустороннюю реальность, способствуя целенаправленному внедрению в их психику определенных идей, образов, представлений, чувств и настроений. В ней проявляется не только и не столько идеология, как это может показаться на первый взгляд и как считают некоторые ученые, но и особенности самой психологии верующих, выражающие качественные характеристики их мотивационных, интеллектуально-познавательных, эмоционально-волевых и коммуникативно-поведенческих процессов.

К содержательной стороне религиозного сознания можно отнести: религиозную интерпретацию мифов и легенд; особенности вероучения, веры и поклонения; своеобразие религиоз-

ного и мистического опыта; общую специфику религиозных чувств и настроений, интеллекта и воображения, воли и поведения верующих.

Функциональная сторона религиозного сознания в своеобразной форме удовлетворяет потребности верующих, придавая нужную направленность проявлениям их идеологии и психологии, формируя их определенное морально-психологическое состояние, настроения и переживания, способствуя эффективному воздействию на их психику. К функциональной стороне религиозного сознания можно отнести специфику культовых действий и ритуалов, религиозного утешения, катарсиса религиозных чувств и настроений и т.д.

Особенностями религиозного сознания являются:

- более строгий контроль религиозных институтов над психикой и сознанием верующих, их поведением и поступками;
- более четкая продуманность идеологии и психологических механизмов ее внедрения в сознание верующих.

Наличие и диалектическое проявление содержательной и функциональной сторон религиозного сознания обуславливают не только неразрывную связь идеологии и психологии в его структуре, но и их более тесное взаимопроникновение друг в друга. Религиозное сознание:

- не только вырабатывает конкретные ценности и потребности верующих, но и дополняет их формированием веры, основанной на определенных нормах поведения (например, пост, исповедь), культовых и ритуальных действиях;
- не только формирует веру в сверхъестественное, но и дополняет ее утешением, ориентирующим на ложное, иллюзорное решение проблем (противоречий) реальной жизни и находящим проявление в таинствах;
- формирует религиозные представления и верования посредством религиозного катарсиса чувств, в ходе которого отрицательные переживания вытесняются положительными;
- цементирует и превращает в единое целое идеологию и психологию, насаждаемый религией религиозный опыт, представляющий собой, с одной стороны, результат усвоения индивидом религиозных верований и представлений, почерпнутых им из окружающей его социальной среды, а с другой — являющийся следствием насаждаемых религией непосредственных психологических контактов и форм общения верующих.

Религиозная вера объединяет содержательную и функциональную стороны религиозного сознания. Это вера: а) в истинность религиозных догматов, текстов, представлений и т.д.; б) в объективное существование существ, связей и превращений, которые составляют предметное содержание религиозных образов; в) в возможность общения с кажущимися объективными существами, воздействия на них и получения от них помощи; г) в действительное совершение каких-то мифологических событий, в их повторяемость, в наступление ожидаемого мифологического события, в причастность к такого рода событиям; д) в религиозные авторитеты — «отцов», «учителей», «святых», «пророков», церковных иерархов, служителей культа и т.д. Религиозная вера у истинно верующих очень сильна. Она служит главным мотивом их культового и внекультового поведения. Она обуславливает появление и существование религиозных потребностей, интересов, чаяний, ожиданий, соответствующую направленность, активность верующего.

Глубокая вера предполагает концентрацию всей психической жизни личности на религиозных образах, идеях, чувствах и переживаниях, что может быть достигнуто лишь с помощью значительных волевых усилий. Воля верующего направлена на то, чтобы неукоснительно соблюдать все предписания церкви или иной религиозной организации и тем самым обеспечить себе «спасение». Не случайно обязательными для многих новообращенных монахов и монахинь были упражнения, тренировавшие волю. Только постоянная тренировка воли, ее сосредоточение на религиозных представлениях и нормах способны подавить естественные человеческие потребности и желания, которые препятствовали монашеской аскезе. Именно волевые усилия могут отвлечь новообращенного от нерелигиозных интересов, приучить его контролировать свои мысли и поступки, предотвращая всякий «соблазн», особенно «соблазн» неверия. С помощью волевых усилий регулируется поведение религиозной личности. Чем глубже и интенсивнее религиозная вера, тем большее воздействие оказывает религиозная направленность воли на все поведение данного субъекта, и в частности на его культовое поведение, на соблюдение им культовых норм и предписаний.

Религиозное сознание включает в себя религиозную идеологию и религиозную психологию.

Религиозная идеология — это более или менее стройная система понятий, идей, принципов, концепций, разработкой и пропагандой которых занимаются религиозные организации в лице профессиональных богословов и служителей культа.

Религиозная идеология является результатом целенаправленной, систематизированной деятельности, находящей свое выражение в форме более или менее стройных учений, фиксирующих основы религиозного миропонимания. Ее разработкой занимаются специально подготовленные богословы, религиозные философы.

Теология обосновывает и защищает религиозные учения о Боге, доказывает истинность религиозной догматики, религиозной нравственности, правил и норм жизни верующих и духовенства, установленных той или иной религией. Она включает в себя доказательства сверхъестественного происхождения Святого Писания, богодуховности святого предания, божественной сущности церкви, а также ряд практических дисциплин, связанных с проведением богослужения. Все системы богословия исходят из признания личного Бога, сотворившего мир и управляющего им по непознаваемым законам.

Существующие теологические системы не являются единым учением. Их структура и содержание зависят от конкретно-исторических условий, в которых осуществлялось формирование и развитие религии. Каждая из теологических систем имеет свои специфические конфессиональные особенности, отличающие их друг от друга, хотя у них есть немало и общего.

В христианском богословии, например, несмотря на определенные конфессиональные различия, существующие между православием, католицизмом и протестантизмом, сложились следующие основные разделы: *догматика*, излагающая основополагающие принципы данной религии — догматы, признание которых является обязательным для каждого верующего; *основное богословие (апологетика)*, занимающееся оправданием веры в безусловную истинность коренных основ данной религии и критикой других религиозных учений; *нравственное богословие*, рассматривающее нормы, принципы и правила христианской морали; *экзегетика (библейская теология)*, трактующая и разъясняющая смысл «божественного откровения»,

содержащегося в Библии; *патрология*, излагающая биографии и комментирующая произведения «отцов и учителей церкви»; *история Ветхого и Нового Заветов*; *история церквей*; *литургия*, содержащая предписания о порядке проведения церковной службы и другие дисциплины, регламентирующие различные стороны деятельности церкви.

В систему религиозной идеологии, помимо теологии, являющейся ее центральной частью, также входят различные религиозно-экономические, религиозно-политические, религиозно-этические, религиозно-эстетические и прочие концепции. В соответствии с принципами религиозного мировоззрения они интерпретируют различные аспекты экономики, политики, морали, права, этики, эстетики, искусства. В состав религиозной идеологии входит также и религиозная философия, находящаяся на стыке богословия и философии.

В свою очередь *религиозная психология* представляет собой совокупность религиозных понятий, потребностей, стереотипов, установок, чувств, привычек и традиций, связанных с определенной системой религиозных идей и присущих всей массе верующих. Она формируется под влиянием непосредственных условий жизни и религиозной идеологии.

Религиозная психология (обыденное религиозное сознание) в отличие от религиозной идеологии не оформлена в цельную и стройную систему верований. Поэтому она допускает значительные вариации по объему, содержанию и степени систематизированное™ входящих в нее элементов. От религиозной идеологии религиозная психология отличается своей структурой, своими компонентами, т.е. религиозно-психологическими явлениями, возникающими и воспроизводимыми в контексте религиозных отношений (прежде всего культовых) и религиозной деятельности.

Религиозная психология в отличие от религиозной идеологии формируется под воздействием целого ряда социальных факторов. К ним можно отнести объективные социальные отношения (прежде всего экономические) верующих, микросреду, непосредственное окружение, эмпирический житейский опыт, различного рода идеологические (в том числе религиозные) влияния. Поэтому обыденное религиозное сознание в целом более динамично и подвижно, чем религиозная идеология.

Специфика механизма социальной детерминации религиозной психологии проявляется в том, что некоторые ее элементы, прежде всего религиозные чувства и настроения, весьма чутко реагируют на всякие общественные перемены. В средние века вспышки бурной фанатической религиозности нередко имели в своей основе резкое возрастание социальных бедствий, вызванное неурожаями, эпидемиями, разорительными войнами. Аналогичные побудительные мотивы можно было наблюдать и позднее. Между религиозной психологией и религиозной идеологией существует сложное взаимодействие. Религиозные представления людей, их религиозные чувства и настроения являются ; питательной средой всякой религии. Там, где условия жизни и другие причины не рожают у людей тяготения к религиозным верованиям, воздействие церкви, религиозной идеологии на сознание будет ограниченным. Воздействие религиозной идеологии на массы наиболее успешно происходит тогда, когда религиозные догматы и идеи, проповедуемые богословами и религиозными философами, соответствуют в определенной мере внутренним стремлениям людей, их общим, часто не вполне осозанным, представлениям и настроениям — тому, что принято называть мироощущением.

Особенности религиозно-психологического комплекса верующих. В ходе религиозной деятельности и религиозных отношений возникают и воспроизводятся различного рода психологические явления, обычно именуемые религиозно-психологическим комплексом. Религиозно-психологический комплекс включает в себя многие элементы: религиозные потребности, ценностные ориентации, религиозные установки, чувства, общение и др. Его содержание воплощает в себе единство, взаимосвязь и взаимное

Проявление религиозной идеологии и религиозной психологии. *Религиозная потребность* относится к духовным потребностям человека. Ее основой является религиозная вера (в различного рода догматы, тексты, представления, свойства, связи и т.д.), находящая свое практическое выражение в культовых действиях верующего. Поэтому религиозную потребность личности можно определить как потребность в отправлении культовых действий, посредством которых осуществляется взаимодействие личности с потусторонним миром.

Но религия удовлетворяет не только потребность верующих в совершении религиозных обрядов, молитв, но и многие нерелигиозные потребности людей, например познавательные, мировоззренческие, нравственные, эстетические и др. В частности, мировоззренческие, нравственные, познавательные потребности верующих получают специфическое удовлетворение через систему религиозных догматов, мифов и норм поведения, пропагандируемых религиозными организациями. Эстетические потребности удовлетворяются благодаря эстетическим компонентам богослужения. Во взаимоотношениях с другими верующими и служителями культа реализуются потребности в общении и утешении.

В системе религиозно-психологического комплекса верующего большую роль играют *ценностные ориентации*, являющиеся важным показателем отношения верующего к религии. Они помогают выявить мотивы культового поведения верующего, характеризуют его взаимоотношения с религиозной общиной, его социальные и нравственные качества.

Для верующих характерна специфическая система ценностных ориентации, отличающаяся тем, что в ней главную роль играют идеи и нормы, вытекающие из религиозной веры. Земное подчиняется неземному, естественное — сверхъестественному. При подобной субординации ценностей все реальные социальные ценности, вытекающие из потребностей и интересов человека, рассматриваются как второстепенные. Главенствующую роль в иерархии ценностей верующих играют религиозные ценности, созданные их воображением. Таким образом, ценностные ориентации религиозных людей направлены прежде всего на главные ценности, проповедуемые вероучением, — Бога, его свойства и действия в отношении к миру и человеку, религиозные заповеди и истины и т.д.

Система ценностных ориентации верующих характеризует их общее отношение к окружающей действительности, общую социальную направленность их сознания и поведения. Однако эта общая социальная направленность реализуется в их отношениях к конкретным событиям, фактам или лицам, в отдельных актах поведения. Поэтому важным элементом религиозно-психологического комплекса являются религиозные установки.

В религиозно-психологическом комплексе особое место занимают религиозные установки.

Религиозная установка — предрасположенность верующего к определенной оценке тех или иных социальных явлений и готовность к соответствующим действиям, обусловленным этой оценкой. В частности, исследователи отмечают, что религиозные установки играют роль своеобразного фильтра по отношению ко всей информации, поступающей к верующему, т.е. вся нерелигиозная информация усваивается «избирательно», в соответствии со сложившимися установками.

Несоответствующая же этим установкам информация верующим не воспринимается.

Особенно четко проявляются специфические религиозные установки верующих в отношениях с единоверцами и служителями культа, с одной стороны, и с атеистами, неверующими и представителями других конфессий — с другой. У подавляющего большинства глубоко верующих, как правило, существует прочная позитивная установка по отношению к служителям культа и религиозным проповедникам. Например, в баптистских общинах у большинства верующих пресвитер пользуется непререкаемым авторитетом, а его слова и указания воспринимаются с особым послушанием и вниманием.

Столь же прочна и позитивная установка в отношении единоверцев — «братьев» и «сестер».

Интересно, что она как бы фильтрует все те впечатления, которые возникают в процессе общения с единоверцами. Верующий может долго не замечать тех или иных качеств, действий, поступков, которые не согласуются с его представлениями об облике «подлинного христианина». И, напротив, все положительное, что он видит у «братьев» и «сестер», обычно приписывается благотворному влиянию веры и религии. Таким образом, раз сформировавшись, позитивная установка к другим верующим и служителям культа накладывает отпечаток на содержание и направленность сознания и поведения религиозных людей.

Вместе с тем не следует считать, что подобная прочная позитивная установка по отношению к единоверцам и служителям культа существует и у верующих других конфессий. У мусульман, например, судя по данным наблюдений, она присутствует, но в значительно ослабленном виде, а у отдельных их групп (например, исламских фундаменталистов) ее ' просто нет.

Важным компонентом религиозно-психологического комплекса являются религиозные чувства.

Религиозные чувства — это переживание верующими своего эмоционального отношения к религиозным ценностям, персонам, местам, действиям, друг к другу и к самим себе.

Необходимо отметить, что эмоциональные процессы верующих с точки зрения их физиологической основы и главного психологического содержания ничего специфического в себе не содержат. С религиозными верованиями связаны обычные человеческие чувства: страх, любовь, гнев, радость, надежда, благоговение, восхищение и т.д. Но у верующих они имеют соответствующее предметно-образное оформление и смысл, т.е. переживаются как «страх Господень», «любовь к Богу», «чувство смирения», «чувство греховности», «радость общения с Богом», «умиление иконой Богородицы», «сострадание к ближнему», «любовь к ближнему», «благоговение перед красотой и гармонией сотворенной природы», «ожидание чуда» и т.д.

Особую роль играет *религиозное общение* — личные, эмоционально насыщенные связи между верующими, между ними и Богом, в форме которых реализуются религиозные отношения.

Религиозное сознание предписывает три плана общения: 1) верующих друг с другом; 2) верующих со священнослужителем; 3) верующих с Богом, ангелами, душами умерших и т.д. В религиозном общении находят выражение различные аспекты религиозных отношений: господство — подчинение («Господь — и раб Господень»), нравственно-религиозные отношения (покорность, смирение, религиозная любовь), отношения покровительства и охранения (ангел-хранитель), подчинения и авторитарности.

Как и всякое общение, религиозное общение осуществляется с помощью различных социально-психологических механизмов: внушения, заражения, подражания, идентификации и др. Вместе с тем не всякое общение верующих является религиозным, поскольку оно может разворачиваться в нерелигиозных сферах: экономической, политической, военной, художественной, в быту, на отдыхе и т.д.

Для глубоко религиозного человека Бог или иные сверхъестественные существа нередко выступают как более важная реальность, чем окружающий мир. Общение с ними занимает важное место в жизни таких людей. Заменяя реальное общение с людьми, оно создает иллюзию взаимной близости, вызывает интенсивные чувства, ведет к эмоциональной разрядке.

Бог для верующего — собеседник, утешитель, к которому можно обратиться в любую минуту жизни, он всегда доступен, всегда выслушает и утешит. К иллюзорному общению с Богом человека нередко толкает дефицит общения с людьми, дефицит внимания и сочувствия к его нуждам и потребностям.

В процессе религиозного общения, имеющего место в той или иной религиозной общине или конфессии, у верующих постепенно формируется чувство «мы», происходит отделение их последователей от других верующих, верующих от неверующих, которые оцениваются как «они». С одной стороны, верующие одной конфессии противопоставляют себя представителям других религиозных групп и обособляются, а с другой — они сплачиваются, консолидируются, испытывают все более сильную привязанность друг к другу, их психология и особенности поведения становятся все более схожими, они стандартизируются и конформизируются. В результате такого рода процессов и на основе сформировавшихся мнений, представлений, стереотипов у верующих появляется чувство единения, а иногда и превосходства. Далеко не последнюю роль в этом играют богословы и служители культа.

Вопросы для повторения

1. Что такое религия?
2. Каковы психологические особенности объектов и субъектов религии?
3. Что такое религиозное сознание?
4. Существует ли взаимодействие между религиозной психологией и религиозной идеологией?
5. Что такое религиозно-психологический комплекс?
6. Какое влияние оказывает религиозно-психологический комплекс на действия и поведение верующих?

Задания для самостоятельной работы

1. Составьте сравнительную схему особенностей психологии религиозных деятелей и обычных верующих.
 2. Составьте схему основных особенностей религиозного сознания.
 3. Составьте интегративную схему религиозных потребностей, установок и ценностных ориентации верующих.
- и* Изучите социально-психологические процессы, сопровождающие религиозное общение.

Структурно-логические схемы



Схема 1. Структура религии

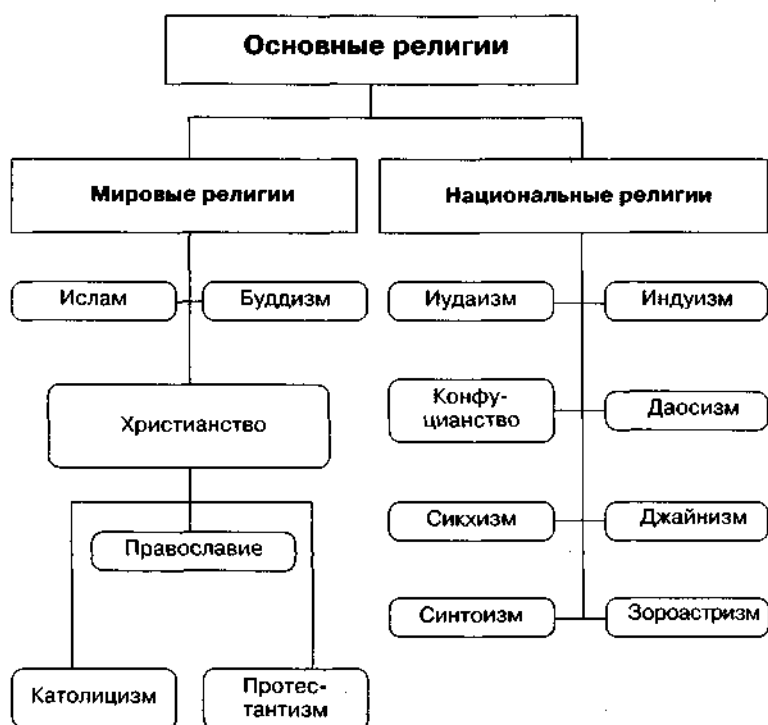


Схема 2. Основные религиозные направления

11 Социальная психология

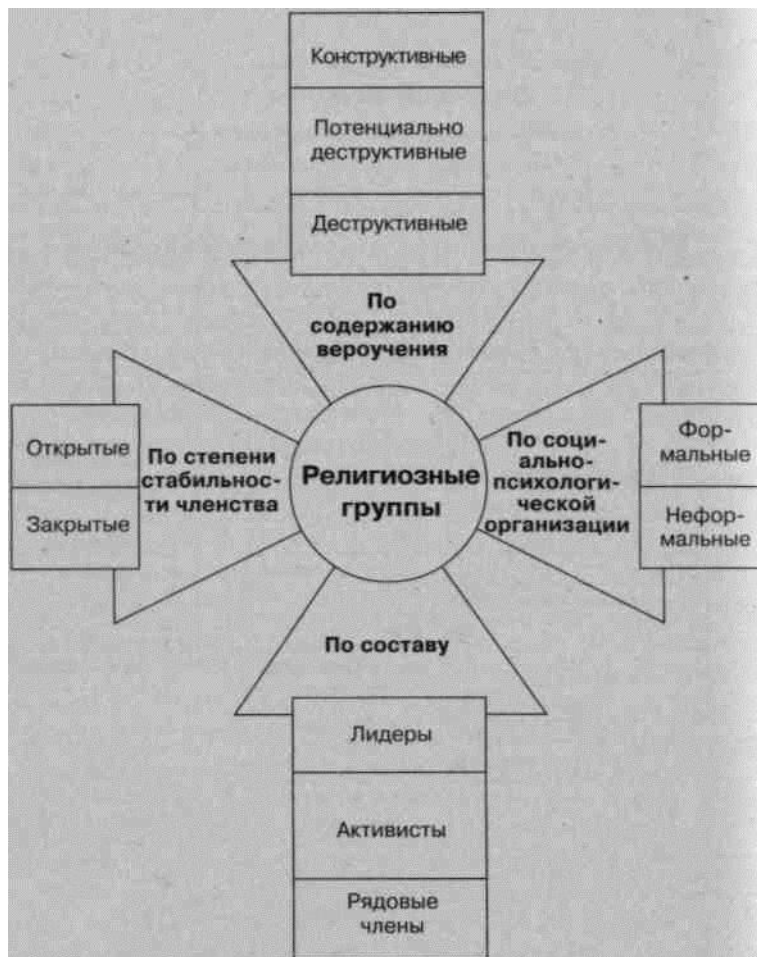


Схема 3. Классификация религиозных групп

H(H>»«(»»)>M»iMiMHi»iHi MHtiiiMi——MI—ii^^——ihh^ iHiiiiiiiiHwHFI)».....in w««(iiHriw>miMiniWiii<i>iii wn-miii

Отношения между людьми не всегда являются нормальными. Очень часто они могут носить конфликтный характер. По этой причине возникла специальная отрасль социальной психологии, получившая название конфликтологии.

Современная конфликтология стала более интенсивно развиваться в начале XX в. в недрах социологии. Ее проблематику разрабатывали Г. Зиммель, Л. Гумилович, Л. Смелли, У. Самнер, а в 1950-е гг. — Р. Дарендорф, Л. Козер, К. Хорни и др. В течение этого времени западными специалистами были созданы как крупные теории конфликта (в рамках социологии, психоанализа, собственно конфликтологии), разъясняющие природу, сущность и содержание этого феномена, так и менее значительные (главным образом «инструментального» характера), уделяющие преимущественное внимание исследованию особенностей поведения людей в конфликте и специфике его протекания.

Конфликт — это такое взаимодействие между людьми, которое характеризуется возникновением и столкновением противоречий в их отношениях.

■И*

разрешение конфликтной ситуации, либо уход от конфликта. Он, кроме того, связан с ухудшением взаимоотношений, потерей взаимопонимания и доверия между людьми, понижением социально-психологического климата в группе (коллективе) и в обществе в целом. Конфликты глубоко затрагивают интересы его участников, вызывают у людей сильное чувство неудовлетворенности (обида) и эмоциональный стресс (Анцупов А.Я., Шипилов А.И., 1999; Гришина Н.В., 2000). Причиной конфликтов могут быть, во-первых, *неадекватная самооценка и неадекватные представления людей.*

У каждого человека формируется свой «я-образ», и его стабильность служит предпосылкой последовательности и устойчивости поведения. В соответствии с «я-образом», т.е. набором представлений о себе, индивид строит свои отношения с окружающими его людьми, осуществляет самооценку и определенным образом относится к другим людям. Если какая-либо информация не соответствует его «я-образу», то человек может игнорировать эту информацию, даже если она объективна, и наоборот, соглашаться с ошибочными или ложными данными, если они соответствуют «я-образу».

При объективной оценке себя и своих возможностей реакция на справедливую критику обычно бывает правильной, а при завышенной самооценке воспринимается как оскорбление или замечание, что приводит к конфликту. При заниженной самооценке критика также чревата конфликтами (отказ от работы или задания, поручения), к чему еще добавляются глубокие внутриличностные переживания самого субъекта.

В подобных случаях включаются необходимые механизмы защиты своего «я-образа», которые затрудняют восприятие критических замечаний. Неадекватное представление о себе создает психологические барьеры (общения, игнорирования информации, чужого мнения) и порождает конфликтное поведение.

Значительное количество конфликтов происходит и из-за неправильно полученной или понятой информации индивидом о самом себе или из-за неспособности эту информацию получить. К причине, связанной с «я-образом», относится и неумение понять другого человека, неспособность оценить чувство его собственного достоинства или иллюзорные представления о его индивидуально- и социально-психологических

особенностях, предвзятость и предубежденность одного человека в отношении другого и т.д.

Во-вторых, причиной конфликтов выступает *несоответствие социальных ролей*.

С одной стороны, перераспределение ролей в обществе, группе не всегда происходит спокойно и иногда становится источником конфликтов. С другой стороны, причиной конфликта может оказаться несовместимость ролей, которые необходимо выполнять человеку в данный момент.

Например, даже при хороших отношениях с родителями подростки не терпят их присутствия в компании своих сверстников. Наконец, различные представления двух или более индивидов о содержании одной и той же роли, выполняемой одним из них, также приводят к конфликту.

В-третьих, причиной конфликта может стать так называемая *групповая дискриминация*. В рамках теории социальной идентичности американские психологи Г. Тэджфел и Дж. Тернер доказали универсальность и неизбежность групповой дискриминации, представляющей собой деление на «своих» и «чужих», которое приводит к пренебрежительному отношению к «чужим» и к оправданным поэтому нападениям на них.

В-четвертых, важной причиной конфликта обозначена ограниченность ресурсов, подлежащих распределению. Под ресурсами можно понимать любой объект конфликта.

Объективные причины тогда становятся источниками конфликта, когда они не позволяют личности или группе реализовать свои потребности, задевают личные или групповые интересы, ограничивают их деятельность и поведение. Реакция индивида или группы в этом случае зависит от социальной развитости личности или группы, от принятых (действующих) у них или в обществе норм и правил взаимоотношений, от уровня притязаний, от значимости для индивида или группы поставленных целей.

Функции конфликта. Конфликты могут выполнять позитивные и негативные функции.

К *позитивным функциям* конфликтов относятся:

- разрядка напряженности между конфликтующими сторонами (конфликт способствует установлению лучшего взаимопонимания между людьми, но это возможно только при социальном контроле за ходом конфликта);

- информационная и связующая функции (люди могут проверить и лучше узнать друг друга);
- сплочение и структурирование организаций (противоборство с внешним врагом, преодоление общих трудностей поддерживает организованность совместных действий людей в группе);
- стимулирование к изменениям и развитию (конфликты могут заставить людей искать новые пути и аргументы в отстаивании своих позиций, достижении лучших результатов во взаимодействии);
- снятие синдрома покорности (при развитии конфликта люди начинают высказывать идеи, которые ранее скрывали, что позволяет глубже понять ситуацию, проработать варианты решения проблем);
- диагностическая функция (при активизации действий каждая сторона спланируется вокруг общих интересов, выявляются противники, и конфликт может быть быстрее разрешен).

К *негативным функциям* конфликта относятся:

- большие эмоциональные и материальные затраты на разрешение конфликта;
- исключение из коллектива, группы, увольнение сотрудников, снижение производительности труда или обучения, ухудшение социально-психологического климата в коллективе, группе;
- уменьшение степени сотрудничества между сторонами в будущем или полное прекращение такового;
- неадекватное (завышенное) восприятие своей группы, коллектива по отношению к другим группам, представление о других группах как о врагах;
- утверждение духа конфронтации в организации, группе или обществе в целом, придание большего значения борьбе и победе в конфликте, чем решению реальных проблем.

Классификация конфликтов. Конфликты можно классифицировать по разным основаниям.

I. В зависимости от способа разрешения конфликты бывают:

- антагонистическими* (предполагают способы их разрешения в виде разрушения структур всех конфликтующих сторон, кроме одной, или полного отказа всех конфликтующих сторон, кроме одной, от стремления достичь своих целей);
- компромиссными* (допускают несколько вариантов разрешения за счет взаимного изменения целей участников конфликта, выбора способов решения, изменения сроков ре-

ализации поставленных задач, изменения условий взаимодействия и т.д.).

II. В зависимости от природы возникновения конфликты делятся:

а) на *социальные* (высшая стадия развития противоречий в системе отношения людей, социальных групп, социальных институтов, характеризующихся усилением противоположных тенденций и интересов социальных общностей и индивидов), которые делятся на:

межгосударственные, национальные, этнические, межнациональные;

б) *организационные* (протекающие в рамках предприятий, организаций и их подразделений и являющиеся следствием организационного регламентирования деятельности личности:

функционального закрепления за работниками прав и обязанностей, внедрения формальных структур управления, распределительных отношений в организациях и т.д.);

в) *эмоциональные ИЛИ личностные* (эти конфликты вызываются чувством зависти, антипатии, обусловлены быстрой реакцией индивида на ущемление его интересов).

III. В зависимости от направления воздействия конфликты делятся:

а) на *вертикальные* (предполагают взаимодействие субъектов вертикального подчинения: руководитель—подчиненный, предприятие—вышестоящая организация);

б) *горизонтальные* (предполагают взаимодействие равных по иерархической власти субъектов).

IV. В зависимости от преобладания последствий для участников конфликты бывают:

а) *конструктивными* (в качестве своих последствий имеют преимущественно позитивные функции для группы, личности: сплочение коллектива, выработки новых решений сложных задач и т.д.);

б) *деструктивными* (ведут преимущественно к разрушению организаций, в которых они происходят).

V. В зависимости от степени выраженности делятся:

а) на *открытые* (характеризуются открытым столкновением оппонентов);

б) *скрытые* (при таких конфликтах отсутствуют агрессивные действия между конфликтующими сторонами, но используются косвенные способы воздействия);

в) *потенциальные* (предполагают наличие конфликтной ситуации, но открытого столкновения не происходит, существует скрытое противодействие).

VI. В зависимости от количества участников конфликты бывают:

а) *внутриличностные* (столкновение внутри личности равных по силе, но противоположно направленных мотивов, потребностей, интересов);

б) *межличностные* (предполагают столкновение индивидов между собой);

в) *между личностью и группой* (возникают при несоответствии поведения личности нормам группы, ее ожиданиям);

г) *межгрупповые* (при которых конфликтующими сторонами выступают социальные группы, преследующие несовместимые цели и препятствующие осуществлению своих намерений).

Лекция 35. Структура и содержание конфликта

Структура конфликта. Структуру конфликта можно выразить формулой

Конфликт = Конфликтная ситуация + Инцидент.

Конфликтная ситуация характеризуется наличием противоречия в интересах и потребностях сторон, которое, однако, может долго не осознаваться. Она отражает всю совокупность причин и условий, предшествующих конфликту и вызывающих его.

На конфликтную ситуацию обычно влияют: объект конфликта, его субъекты (стороны), позиции (мотивировка) сторон, образ ситуации, представленной в сознании каждой из сторон.

Объектом конфликта является реальный или идеальный предмет, который служит причиной конфликта. Объект конфликта очень трудно, подчас невозможно определить. Кроме того, существует опасность, что в процессе конфликтного взаимодействия один объект конфликта может быть подменен другим, что часто происходит неосознанно и усложняет разрешение конфликта. Принимая во внимание предмет нашего исследования, следует подчеркнуть: участие в конфликте пред-

ставителей разных этносов часто приводит к тому, что их поведение и действия опосредуются разницей в их взглядах и мотивации действий и поступков, отличиями в специфике взаимоотношений и даже культуре народа в целом.

Субъекты (стороны) конфликта — это непосредственные его участники. Некоторые ученые предлагают разделять стороны и участников конфликта, мотивируя это тем, что при развитии в нем могут оказаться случайные люди (участники конфликта), чьи интересы не совпадают с интересами сторон (субъектов) конфликта, но которые оказались в зоне действий последнего.

Цели, мотивы и задачи конфликтующих сторон определяют *позиции* субъектов — внутренние и внешние. Первые представляют собой открыто предъявляемые требования к оппоненту. Вторые содержат истинные мотивы вступления в конфликт. Внутренняя позиция может не совпадать с внешней. Кроме того, она может быть неосознаваемой и самим субъектом. Для конструктивного разрешения конфликта необходимо правильно осмыслить свою внутреннюю позицию.

На конфликтную ситуацию большое влияние оказывает *образ ситуации* оппонента, его видение сложившихся условий. Часто образы ситуаций обеих сторон бывают прямо противоположны, а для разрешения конфликта важно уметь посмотреть на проблему глазами оппонента. При участии представителей разных этносов это практически невозможно, особенно если они не знают национальной психологии друг друга.

В структуру конфликта включают также *ранги* оппонентов. Оппонент первого ранга — это индивид, который выступает в конфликте от своего имени и отстаивает собственные интересы и цели. Оппонент второго ранга — индивид (или группа), который выступает от имени группы и преследует ее цели. Оппонентом третьего ранга является индивид (или структура), выступающий от имени структуры, которая состоит из взаимодействующих простых групп. Ранги могут продолжаться и далее. Выделяют также оппонента нулевого ранга. Это человек, который находится в споре с самим собой и только вырабатывает свою позицию, свое решение. В моноэтнической группе, как показало проведенное исследование, ценности группы (общенациональные) всегда выходят на первое место и существенно влияют на содержание и развитие конфликта.

Динамика конфликта. Началом конфликта выступает *инцидент*, т.е. действия оппозиционных сторон, направленные на достижение их целей. Инцидент характеризуется осознанием конфликтной ситуации и переходом к непосредственной активности. Однако нельзя приравнивать осознание конфликтной ситуации к инциденту, так как оно не является инцидентом, но инцидент из нее вытекает.

Таким образом, конфликт представляет собой следствие накладывания инцидента на конфликтную ситуацию.

Развиваясь по определенным закономерностям, конфликт имеет свою динамику, в которой выделяют четыре основных стадии.

1. Возникновение объективной конфликтной ситуации. Эта ситуация — так называемая стадия потенциального конфликта — не сразу воспринимается людьми адекватно.
2. Осознание объективной конфликтной ситуации или осознание конфликта (все участники конфликта воспринимают ситуацию как трудноразрешимую). В это время происходит осознание противоречий. Причем последние могут быть не только объективными, реально существующими, но и субъективными, т.е. мнимыми, реально не присутствующими. Поэтому конфликт может быть понят по-разному:
 - адекватно понятый конфликт, когда стороны правильно понимают существующую объективную конфликтную ситуацию;
 - неадекватно понятый конфликт, когда стороны воспринимают существующую объективную конфликтную ситуацию как таковую, но с какими-либо отклонениями;
 - не понятый конфликт, т.е. объективная конфликтная ситуация существует, но не воспринимается как таковая;
 - ложный конфликт (здесь объективная конфликтная ситуация отсутствует, но стороны воспринимают свои отношения как конфликтные).
3. Конфликтные действия или переход к конфликтному поведению. На этом этапе конфликтное поведение направлено на блокирование достижений противоположной стороны, ее стремлений, целей, намерений. При этом деструктивный конфликт характеризуется стремлением участников унизить друг друга, конструктивный же — конфликтными действиями, не выходящими за рамки делового контакта, а также поиском

возможных путей выхода из конфликта. Это наиболее острая, динамичная стадия, которая вся наполнена конфликтным содержанием: конфликт обостряется эмоциональным фоном, т.е. чувствами, которые в свою очередь подталкивают людей к конфликтным действиям, — обратное действие. Так возникает цепная реакция. Начавшееся взаимное проявление противоборства зачастую изменяет конфликтную ситуацию, возникшую с самого начала. Оно привносит в нее новые стимулы для последующих действий.

Цепная реакция, возникающая под воздействием эмоционального и когнитивного факторов, приводит к эскалации конфликта и превращает его в затяжное столкновение. В этом и состоит негативный аспект цепной реакции; позитивный же заключается в том, что в этой цепной реакции появляются тенденции противоположного характера, т.е. его разрешения: конфликтные действия полностью разъясняют истинное положение дел, реальные отношения между сторонами конфликта (оппонентами) и таким образом выполняют познавательную функцию.

При вступлении в конфликт каждая из сторон имеет гипотезу об интересах оппонента, причинах его вступления в конфликт. Затем в ходе самого конфликта эти интересы и причины проясняются окончательно, становятся очевидными силы противника и возможные последствия конфликта. В этой фазе когнитивная функция отрезвляет противника, ставит под сомнение правомерность конфликта; и тогда проявляются предпосылки для его разрешения.

4. Разрешение конфликта. Оно возможно за счет изменения объективной конфликтной ситуации или за счет трансформации образов этой конфликтной ситуации, имеющих у оппонентов.

Разрешение конфликта может быть частичным (исключение конфликтных действий, однако побуждение к конфликту все же остается) и полным (конфликт устраняется на уровне внешнего поведения и на уровне внутренних побуждений).

Поведение в условиях конфликта. Любой конфликт вызывает и сопровождается определенным поведением его участников. Оно представляет собой взаимодействие человека с окружающей средой в виде внешней (двигательной, выразительной) и внутренней (психической) активности.

Общую формулу поведения предложил в свое время К. Левин: $B = f(P, E)$, где B — поведение, P — личность, E — среда. Смысл уравнения достаточно прост — поведение является функцией взаимодействия особенностей личности и обстановки. Термин «поведение» в то же время высвечивает внутренние взаимосвязи взаимодействия людей, а также их отношение друг к другу и к различным группам в обществе.

К поведению относятся: деятельность во всех ее видах — познание, общение и потребление (потребительское поведение, досуг). Важный признак поведения — его наблюдаемость, т.е. те формы активности, которые могут наблюдаться извне или регистрироваться соответствующими приборами и которые имеют определенные внешние последствия.

Социально-психологическим содержанием поведения является изменение (подкрепление или прекращение) активности взаимодействующих сторон. Механизмами же, с помощью которых реализуется взаимное поведение последних, являются подражание и компенсация действий партнеров. На саму же специфику поведения особо влияет проявление таких психологических феноменов, как восприятие, мышление, память, мотивация, общественное мнение, межличностные коммуникации, многообразные индивидуальные и групповые особенности взаимодействия людей.

Существует много *видов поведения*, которые классифицируются по разным критериям. По психологическим механизмам его разделяют на: а) формальное — соответствующее правилам, предписаниям («правильное»); б) неформальное, которое непосредственно не связано с реализацией целей совместной деятельности (например, приятельские отношения между людьми) и которое может быть как полезно, так и вредно для нее; в) антиформальное, противоречащее правилам, установленным в обществе (например, недисциплинированность); г) внеформальное, реализующее цели группы, но не укладывающееся в установленные правила (творческое). Поведение людей в условиях конфликта выражается в основном в акцентуированной форме и представляет собой результат проявления психики конфликтующих людей и итог их деятельности.

Внутренним содержанием конфликтного поведения выступают: цель, порождающая образ его результата и обеспечиваю-

щая основу для управления им; ряд продуманных и правильно организованных мыслительных действий, направленных на активизацию в памяти прошлого опыта, связанного с подобными ситуациями и их оценкой; выбор типового плана достижения цели; волевое управление, обеспечивающее пуск и прекращение поведения; обратная связь, реализующаяся в контроле за исполнением плана и достижением намеченной цели.

Если отсутствует хотя бы один из элементов этой функциональной последовательности, то поведение становится невозможным и распадается.

Внешним проявлением конфликтного поведения являются его *стратегии*, состоящие в выборе и воплощении в жизнь конкретных тактик межличностного взаимодействия. К ним, по мнению американского психолога К. Томаса, следует относить:

- соперничество (противодействие), т.е. стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другим людям;
- сотрудничество, когда участники конфликта приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон;
- избегание, для которого характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденций к достижению собственных целей;
- приспособление, означающее уступчивость в противовес сотрудничеству, принесение в жертву собственных интересов ради другого;
- компромисс, реализующийся в частном достижении целей партнеров ради условного равенства.

Нельзя однозначно утверждать, какая стратегия поведения лучше. Важно учитывать особенности ситуации: то, что подойдет в одном случае, может не подойти в другом.

Наиболее перспективной представляется стратегия сотрудничества, однако она требует очень много времени на разрешение конфликта и неприемлема в условиях жестко лимитированного времени. Преимущества сотрудничества в том, что оно позволяет до конца разрешить проблему, разобраться со всеми потребностями всех участников конфликта и выбрать наилучшее решение, полностью устраивающее все стороны. Недостатками данного способа являются большие временные затраты и невозможность в некоторых случаях найти решение, до конца удовлетворяющее все стороны конфликта.

Соперничество предполагает максимальный учет своих интересов и потребностей и применяется тогда, когда надо быстро разрешить проблему в свою пользу. Достоинством этой стратегии является выявление наиболее динамичного участника. Примерами подобной стратегии служат различные конкурсы и соревнования. К недостаткам соперничества относятся проигрыш одной или нескольких, а иногда и всех сторон конфликта, высокий уровень напряжения и возможный разрыв всяких взаимоотношений сторон конфликта.

Избегание полезно в тех случаях, когда нет времени или возможности разрешить конфликт немедленно. К негативной стороне этой стратегии можно отнести то, что конфликт при применении данной стратегии не разрешается.

Достоинством приспособления считается сохранение отношений с оппонентом. К недостаткам — отказ от удовлетворения своих интересов и потребностей. Данная стратегия применяется, когда у индивида имеется мало шансов на победу или когда ситуация незначима для индивида и важно сохранить отношения.

Компромисс требует гораздо меньше времени и меньше усилий на решение вопроса, в целом устраивающего стороны конфликта. В этом состоят преимущества компромисса. К недостаткам его относится остаточная неудовлетворенность сторон, пожертвовавших какими-либо своими интересами.

Правильная интерпретация особенностей поведения может быть дополнена использованием основных положений концепции американского психолога Т. Лири о стилях межличностных отношений людей и их соотносением с конкретными характеристиками их конфликтного поведения (табл. 4).

В процессе конфликтного взаимодействия с другими людьми личность реализует себя в определенном стиле межличностных отношений, наполняющим ее поведение определенными характеристиками.

Лекция 36. Завершение конфликта

Любой конфликт когда-нибудь завершается. *Завершение конфликта* — это окончание конфликта независимо от причин, по которым он возник.

Таблица 4

Стили межличностных отношений	Характеристика поведения во время конфликта
1. Властно-лидирующий (авторитарный)	Догматизм и деспотичность в действиях и поступках, нетерпимость к критике, переоценка собственных возможностей
2. Независимо-доминирующий	Уверенность и независимость в действиях, самодовольство, чувство превосходства по отношению к окружающим, обособленная позиция в группе
3. Прямолинейно-агрессивный (агрессивный)	Настойчивость в достижении целей, чрезмерное упорство, часто недружелюбие, несдержанность, вспыльчивость
4. Недоверчиво-скептический	Обидчивость, недоверчивость, скептицизм и неконформность, склонность к критицизму, . недовольство окружающими, подозрительность
5. Покорно-застенчивый	Полная покорность в отношении с другими, скромность и застенчивость, повышенное чувство вины, самоунижение
6. Зависимо-попкорный (зависимый)	Потребность в помощи и доверии со стороны окружающих, сверхконформность, полная зависимость от мнения других людей
7. Конвенционально-сотрудничающий	Компромиссное поведение, стремление к сотрудничеству с группой, несдержанность в излиянии своего дружелюбия
8. Ответственно-великодушный	Гиперсоциальные установки, альтруизм, готовность помогать и сочувствовать окружающим, мягкосердечность, сверхобязательность

Завершение конфликта может происходить несколькими путями, среди которых обычно выделяют следующие:

- 1) полное прекращение конфликта путем взаимного примирения сторон на какой-либо основе;
- 2) прекращение конфликта вследствие победы одной из сторон;
- 3) ослабление конфликта почти до полного примирения на основе взаимных уступок или уступок одной из сторон;
- 4) трансформация конфликта путем перерастания его в новый конфликт, который затмевает первый, или перерастания в перманентную конфликтную ситуацию;
- 5) постепенное затухание конфликта на основе самопроизвольного течения;
- 6) механическое уничтожение конфликта;

7) основными формами завершения конфликта являются: разрешение, урегулирование, затухание, устранение, перерастание в другой конфликт.

Разрешение конфликта — это совместная деятельность его участников, направленная на прекращение противодействия и решение проблемы, которая привела к столкновению.

Разрешение конфликта предполагает активность обеих сторон по преобразованию условий, в которых они взаимодействуют, по устранению причин конфликта.

Для разрешения конфликта необходимо изменение самих его сторон (или хотя бы одной из них), их позиций, которые они отстаивали в конфликте. Часто разрешение конфликта основывается на изменении отношения оппонентов к его объекту или друг к другу.

Разрешение конфликта необязательно идет за инцидентом. Конфликт можно разрешить на любой стадии, и до конфликтных действий дело может не дойти. Это происходит в силу того, что время продолжения любой стадии конфликта неопределенно и некоторые стадии могут выпасть.

Конфликт может остаться неразрешенным, может остаться на стадии конфликтной ситуации, т.е. конфликт не возникнет, от конфликта можно уйти сразу после его осознания, оставив его неразрешенным.

Можно назвать несколько этапов разрешения конфликта:

- 1) установление действительных участников конфликтной ситуации;
- 2) выявление мотивов, целей, способностей, особенностей характера, профессиональную компетентность участников конфликта;
- 3) изучение существовавших до конфликтной ситуации межличностных отношений участников конфликта;
- 4) определение истинной причины возникновения конфликта;
- 5) изучение намерений, представлений конфликтующих сторон о способах разрешения конфликта;
- 6) выявление отношений к конфликту лиц, не участвующих в конфликтной ситуации, но заинтересованных в его позитивном разрешении;
- 7) определение и применение способов разрешения конфликтной ситуации, которые были бы адекватны характеру ее причин, учитывали бы особенности лиц, вовлеченных в кон-

фликт, носили бы конструктивный характер, соответствовали бы целям улучшения межличностных отношений и способствовали бы развитию коллектива.

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

Для урегулирования конфликта необходимо прежде всего проанализировать конфликтную ситуацию, а затем и предпринимать необходимые действия:

- а) выяснить причины, а не поводы конфликта;
 - б) определить зоны конфликта, т.е. включенность определенных сил (следует разграничить деловые стороны конфликта от межличностных сторон);
 - в) выяснить мотивы вступления людей в конфликт (мотивировки, объяснения причин могут не совпадать с истинным положением дел, а неумение выяснить мотивы приводит к невозможности урегулирования конфликта);
 - г) при анализе конфликтных ситуаций необходима беспристрастность;
- Урегулирование конфликтов предполагает:

- повышение открытости и взаимного доверия конфликтующих сторон;
- налаживание их прямых контактов друг с другом;
- организацию открытого, непредвзятого обсуждения и совместного анализа сложившейся ситуации или же (в крайнем случае) прекращение всех контактов оппонентов друг с другом;
- воздействие на конфликтующие стороны в интересах урегулирования конфликта.

Затухание конфликта — это временное прекращение противодействия при сохранении основных признаков конфликта и напряженных отношений между его участниками. Конфликт переходит из «явной» формы в скрытую.

Затухание конфликта обычно происходит в результате: истощения ресурсов обеих сторон, необходимых для борьбы; потери мотива к борьбе, снижения важности объекта конфликта; переориентации мотивации сторон (возникновение новых проблем, более значимых, чем борьба в конфликте).

Под *устранением конфликта* понимается такое воздействие на него, в результате которого ликвидируются основные струк-

турные элементы конфликта. Несмотря на «неконструктивность» устранения, существуют ситуации, которые требуют быстрых и решительных воздействий на конфликт (угроза насилия, гибели людей, дефицит времени или материальных возможностей).

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

Критериями конструктивного разрешения конфликта являются степень разрешения противоречия, лежащего в основе конфликта, и победа в нем правого оппонента.

Важно, чтобы при разрешении конфликта было найдено решение проблемы, из-за которой он возник. Чем полнее разрешено противоречие, тем больше шансов для нормализации отношений между участниками, меньше вероятность перерастания конфликта в новое противостояние.

Не менее существенной является победа правой стороны. Утверждение истины, победа справедливости благоприятно сказываются на социально-психологическом климате во взаимоотношениях между противоборствующими сторонами. В то же время необходимо помнить, что у неправой стороны тоже есть свои интересы. Если их вообще игнорировать, не стремиться переориентировать мотивацию неправого оппонента, то это в дальнейшем чревато новыми конфликтами.

Вопросы для повторения

1. Что такое конфликт?
2. Какие позитивные и негативные функции конфликта вам известны?
3. В чем состоит содержание и какова динамика конфликта?
4. Какие пути разрешения конфликтов вы знаете?

Задания для самостоятельной работы

1. Попробуйте проанализировать один из своих внутриличностных конфликтов.
2. Разберитесь в причинах, которые являются источником ваших конфликтов с другими людьми.

Структурно-логические схемы



Схема 1. Психологическая характеристика конфликта



Схема 2. Основные формы завершения конфликта

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ

Лекция 37. Понятие и виды психологического воздействия

Люди не просто взаимодействуют, общаются, выстраивают свои отношения, но и оказывают воздействие друг на друга. Последнее применяется столько времени, сколько существует сам человек. Однако в далеком своем историческом прошлом люди умели влиять друг на друга только посредством слов, интонации, жестов, мимики. Сегодня способы воздействия на человеческое сознание стали намного более разнообразными и эффективными благодаря накопленному за тысячелетия практическому опыту, а также за счет создания специальных технологий.

Психологическое воздействие — социально-психологическая активность одних людей, направленная на других людей и их группы с целью изменения психологических характеристик личности, групповых норм, общественного мнения, настроений и переживаний.

По мнению отечественных и зарубежных ученых, психологическое воздействие подразделяется на следующие виды: информационно-психологическое, психогенное, психоаналитическое, нейролингвистическое, психотронное, психотропное.

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

Психологическое воздействие такого вида ставит своей основной целью формирование определенных идеологических (социальных) идей, взглядов, убеждений. Одновременно оно вызывает у людей положительные или отрицательные эмоции, чувства и даже бурные массовые реакции, формирует устойчивые образы-представления.

Психогенное воздействие является следствием:

- физического воздействия на мозг индивида, в результате которого наблюдается нарушение нормальной нервно-психической деятельности. Например, человек получает травму го-

ловного мозга, в результате которой он теряет возможность рационально мыслить, у него пропадает память и т.п. Либо он подвергается воздействию таких физических факторов (звука, освещения, температуры и др.), которые через определенные физиологические реакции изменяют состояние его психики;

- шокового воздействия окружающих условий или каких-то событий (например, картин массовых разрушений, многочисленных жертв и т.п.) на сознание человека, в результате чего он не в состоянии рационально действовать, теряет ориентацию в пространстве, испытывает аффект или депрессию, впадает в панику, в ступор и т.д. Чем менее подготовлен человек к различного рода опасным воздействиям окружающей действительности, тем более резко выражены его психические травмы, получившие название психогенных потерь. Частным, но весьма показательным случаем психогенного воздействия выступает, например, влияние цвета на психофизиологическое и эмоциональное состояние человека. Так, экспериментально установлено, что при воздействии пурпурного, красного, оранжевого и желтого цветов учащается и углубляется дыхание и пульс человека, повышается его артериальное давление, а зеленый, голубой, синий и фиолетовый цвета оказывают обратный эффект. Первая группа цветов является возбуждающей, вторая — успокаивающей.

Психоаналитическое (психокоррекционное) воздействие — это воздействие на подсознание человека терапевтическими средствами, особенно в состоянии гипноза или глубокого сна.

Существуют также методы, исключая сознательное сопротивление как отдельного индивида, так и групп людей в бодрствующем состоянии. Например, в 1980-е гг. прошлого века профессор И.В. Смирнов разработал технологию компьютерного психоанализа и компьютерной психокоррекции, позволяющую:

- осуществлять математический и статистический анализ реакций организма на внешние воздействия, возникающих при очень быстром визуальном просмотре или звуковом прочтении различных «стимулов» — слов, образов, фраз;
- абсолютно точно определять наличие в подсознании человека конкретной информации и измерять ее значимость для каждого человека, выявлять скрытую мотивацию, истинные стремления и наклонности людей;

- на основе выявленной и проанализированной информации получать полную картину невротических, беспокоящих человека (или целые группы людей) состояний психики;
- при необходимости проводить целенаправленную (по желанию — действующую немедленно либо с отсрочкой) коррекцию психических состояний, основным действующим фактором которой выступают слова-команды, картинки-образы и даже запахи-мотиваторы определенного поведения.

В частности, в процессе звукового управления психикой людей и их поведением словесные внушения (команды) в закодированной форме выводятся на любой носитель звуковой информации (аудиокассеты, радио- или телепередачи, шумовые эффекты). Человек слушает музыку или шум прибора в комнате отдыха, следит за диалогами персонажей фильма и не подозревает, что в них содержатся невоспринимаемые сознанием, но всегда фиксируемые подсознанием команды, заставляющие его впоследствии делать то, что предписано.

Нейролингвистическое воздействие (НЛП — нейролингвистическое программирование) — вид психологического воздействия, изменяющий мотивацию людей путем введения в их сознание специальных лингвистических программ.

При этом основным объектом воздействия является нейрофизиологическая активность мозга и возникающие благодаря ей эмоционально-волевые состояния. Главным средством воздействия выступают специально подобранные вербальные (словесные) и невербальные лингвистические программы, усвоение содержания которых позволяет изменить в заданном направлении убеждения, взгляды и представления человека (как отдельного индивида, так и целых групп людей).

Субъектом нейролингвистического воздействия выступает специалист (инструктор). Он сначала выявляет находящиеся в психике противоречивые (конфликтующие) взгляды и убеждения, а также возникающие из-за этого и беспокоящие людей отрицательные эмоциональные состояния (переживания, настроения, чувства). На следующем этапе инструктор посредством специальных приемов помогает им осознать дискомфортность их реального состояния (социально-экономического, культурного, физического и как следствие — психологического) и вносит изменения в сознание, заставляющие людей по-другому воспринимать жизненные ситуации и строить отношения с другими людьми.

Интересно, что после того, как под воздействием инструктора человек «понял», что ему «требуется», он самостоятельно (но под влиянием заложенного в его сознание стереотипа восприятия) начинает собирать информацию о своей повседневной деятельности, о своих состояниях и переживаниях. Сравнивая свое реальное, присутствующее в данный момент состояние с желаемым (возможным), он определяет, какие собственные ресурсы ему нужно мобилизовать и что конкретно надо сделать, чтобы достичь комфортности чувств и настроений. Психоаналитический и нейролингвистический виды воздействий полезны тогда, когда они используются в гуманных целях. Если же их применяют для завоевания и обеспечения господства над другими людьми, то они представляют собой средства психологического насилия. *Психотронное (парапсихологическое, экстрасенсорное) воздействие* — это воздействие на других людей, осуществляемое путем передачи информации через внечувственное (неосознаваемое) восприятие.

В данной связи необходимо отметить, что телевизионные и другие массовые сеансы якобы экстрасенсорного воздействия (например, Кашпировского, Чумака и других «волшебников») являются яркими примерами самого обыкновенного обмана. Отчасти здесь имеет место массовый гипноз, но в гораздо большей мере — массовая истерия и массовое психическое заражение. Что же касается психотронного воздействия, то известны факты работ по созданию генераторов высокочастотной и низкочастотной кодировки мозга, биолокационных установок, по использованию химических и биологических средств в целях стимулирования определенных психологических реакций.

Психотроника ориентируется преимущественно на методы, связанные с применением технических средств воздействия на сознание. Например, используется эффект, вызываемый цветовыми пятнами, встроенными в компьютерный вирус, обозначенный апокалипсическим «числом зверя» — 666 (V666). Этот вирус способен негативно воздействовать на психофизиологическое состояние оператора персональной ЭВМ (вплоть до смертельного исхода). Принцип его действия основан на феномене так называемого 25-го кадра, являющегося весьма мощным средством внушения.

«Феномен 25-го кадра» связан с тем, что человек имеет не только сенсорный (осознанный) диапазон восприятия, но и субсенсорный (неосознанный), в котором информация усваивается психикой, минуя сознание. Например, если в течение фильма к двадцати четырем кадрам в секунду добавить еще один — 25-й — с совершенно иной информацией, то зрители его не замечают, но на их эмоциональное состояние и поведение он ощутимо воздействует.

Многочисленные эксперименты показали, что в течение одной секунды центры головного мозга успевают принять и обработать 25-й сигнал. Более того, информация, предъявляемая в субсенсорном режиме восприятия, усваивается человеком с эффективностью, превышающей обычную норму. Ученые связывают это с тем, что примерно 97% психической деятельности «среднего» человека протекает на уровне подсознания и только 3% — в осознаваемом режиме. Итак, V666 выдает на экран монитора в качестве 25-го кадра специально подобранную цветовую комбинацию, погружающую человека в своего рода гипнотический транс. Через определенные промежутки времени картинка меняется. По расчетам создателей вируса подсознательное восприятие нового изображения должно вызывать изменение сердечной деятельности: ее ритма и силы сокращений. В результате появляются резкие перепады артериального давления в малом круге кровообращения, которые приводят к перегрузке сосудов головного мозга человека. По данным специального исследования, за последние несколько лет только в странах СНГ зафиксированы 46 случаев гибели операторов, работающих в компьютерных сетях, от подобного вируса.

Аналогичным примером психотронного воздействия стала массовая «телевизионная эпидемия», вспыхнувшая в Японии 1 декабря 1997 г. после демонстрации очередной серии популярного мультфильма «Покемон» (Pocket monsters — «Карманные чудовища»).

Более 700 детей были доставлены в больницу с симптомами эпилепсии. По мнению психиатров, массовый недуг вызвали эпизоды, сопровождавшиеся многочисленными ослепительными разноцветными вспышками. Медики доказали, что мерцание красного цвета с частотой от 10 до 3030 вспышек в секунду вызвало сначала раздражение глазных нервов и частичный спазм сосудов головного мозга, а затем потерю сознания, судороги и даже спазматическое прекращение дыхания (удушьё).

Психотропное воздействие — это воздействие на психику людей с помощью медицинских препаратов, химических или биологических веществ.

Сильно воздействуют на психику, например, некоторые пахучие вещества. Американский психиатр А. Хирш достаточно давно установил, что определенные запахи вызывают конкретные действия и поведение человека. Начинал он с простого, но очень выгодного для бизнеса дела. Он распространял специально разработанную им эссенцию в различных секциях магазинов и установил, что там резко возрастает продажа товаров по сравнению с неопыленными секциями. Потом он набрал 3193 добровольцев, страдающих избытком веса и заставил их за полгода похудеть в среднем на 12,7 кг. Все было очень просто — как только люди чувствовали голод, Хирш разрешал им есть, но предлагал при этом понюхать специальный ароматизатор. Чем чаще испытуемые нюхали его, тем больше веса они сбрасывали. Некоторые худели настолько интенсивно, что их пришлось вывести из эксперимента. И, наконец, исследователь установил, что запахи влияют на производительность труда.

По его мнению, запах — это что-то вроде пульта управления, который руководит человеческими эмоциями и через них поступками людей. С помощью запахов можно повышать или понижать кровяное давление, замедлять или ускорять сердцебиение, возбуждать или, наоборот, — усыплять. Установлено, что некоторые запахи снимают депрессию у больных, улучшают их настроение. Клинические эксперименты показали, что аромат лаванды, ромашки, лимона и сандалового дерева ослабляет активность головного мозга быстрее, чем любой депрессант. А жасмин, роза, мята и гвоздика возбуждают.

Лекция 38. Закономерности психологического воздействия

Выделяют три этапа психологического воздействия:

- 1) операциональный, когда осуществляется деятельность его субъекта;
- 2) процессуальный, когда имеет место принятие (одобрение) или неприятие (неодобрение) данного воздействия его объектом;

3) заключительный, когда проявляются ответные реакции как следствие перестройки психики объекта воздействия.

Перестройка психики под влиянием психологического воздействия может быть различной как по широте, так и по временной устойчивости. По первому критерию различают парциальные изменения, т.е. изменения какого-нибудь одного психологического качества (например, мнения человека о конкретном явлении), и более общие изменения психики, т.е. изменения ряда психологических качеств индивида (или группы). По второму критерию изменения могут быть кратковременными и длительными.

Психологическое воздействие оказывается на конкретные сферы психики отдельного человека, групп людей и общественного сознания в целом:

- потребностно-мотивационную (знания, убеждения, ценностные ориентации, влечения, желания);
- интеллектуально-познавательную (ощущения, восприятия, представления, воображение, память и мышление);
- эмоционально-волевою (эмоции, чувства, настроения, волевые процессы);
- коммуникативно-поведенческую (характер и особенности общения, взаимодействия, взаимоотношений, межличностного восприятия).

Это означает, что психологическое воздействие только тогда дает наибольший реальный эффект, когда учитываются присущие этим конкретным сферам особенности функционирования индивидуального, группового и общественного сознания.

Психологическое воздействие имеет свои *закономерности*:

- если оно направлено в первую очередь на потребностно-мотивационную сферу людей, то его результаты сказываются в первую очередь на направленности и силе побуждений (влечений и желаний) людей;
- когда под прицелом оказывается эмоциональная сфера психики, то это отражается на внутренних переживаниях, а также на межличностных отношениях;
- сочетание воздействий на обе названные сферы позволяет влиять на волевою активность людей и таким образом управлять их поведением;
- влияние на коммуникативно-поведенческую сферу (специфику взаимоотношений и общения) позволяет создавать со-

циально-психологический комфорт и дискомфорт, заставлять людей сотрудничать либо конфликтовать с окружающими;

- в результате психологического воздействия на интеллектуально-познавательную сферу человека изменяются в нужную сторону его представления, характер восприятия вновь поступающей информации и в итоге его «картина мира».

Человеческая психика (т.е. объект психологического воздействия) может функционировать уравновешенно или же с перекосом в существующих взаимосвязях. Определяется то и другое эффектом когнитивного диссонанса.

Когнитивный диссонанс — это такое явление, которому свойственны следующие характеристики:

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

В соответствии со сказанным для того, чтобы оказать психологическое воздействие, необходимо сначала спровоцировать сбои и перекосы в функционировании отдельных компонентов психики объекта воздействия. Динамическое равновесие между ними нарушится и он начнет переживать состояние когнитивного диссонанса. После этого можно побудить его к восстановлению душевного равновесия за счет изменения своих прежних, привычных для него взглядов, убеждений и отношений, а затем и стереотипов поведения.

Результативность психологического воздействия зависит также от особенностей механизмов трансформации убеждений, стереотипов и установок людей.

Механизм трансформации убеждений. *Убеждения* — это осмысленные, устойчивые мотивы деятельности людей, имеющие обычно идеологическую основу и проявляющиеся в их действиях, поступках и поведении. Например, в любой стране обычно культивируют так называемые вечные ценности — любовь к своей стране и всем ее представителям, миролюбие,

доверие к ее руководству, гордость за него и т.д., якобы лишенные политической направленности. Это приносит свои плоды. Поэтому зачастую действия людей базируются в основном на внутреннем принятии этих «вечных ценностей», а также на чувстве долга и ответственности, гордости за свою страну, личном тщеславии и стремлении проявить свои возможности как представителя этого государства.

Однако реальная жизнь в стране и отношения между людьми в ней могут часто изменяться. При этом в соответствии с закономерностями когнитивного диссонанса сложившиеся убеждения подвергаются колебаниям. Поэтому целенаправленное психологическое воздействие извне способствует их ослаблению, нейтрализации или замене на противоположные.

Механизм трансформации стереотипов. *Стереотипы* представляют собой распространенные в определенных социальных и этнических группах схематизированные представления о фактах действительности, обуславливающие весьма упрощенные (как правило, неадекватные реальности) оценки и суждения представителями этих групп. Они формируются в результате неоднократного смыслового и эмоционального акцентирования сознания людей на тех или иных явлениях и событиях, многократного их восприятия и запечатления в памяти.

Стереотипы чаще всего отражают не существенные (глубинные), а внешние, наиболее заметные, наиболее яркие черты явления или события. Любая оценка последних, соответствующая стереотипу, обычно принимается без доказательств и считается самой правильной, тогда как всякая другая подвергается сомнению. Важно отметить, что стереотипы возникают в индивидуальном, групповом и общественном сознании в результате воздействия не только окружающей действительности, но и вследствие восприятия опыта, мнений, суждений других людей.

Именно поэтому стереотипы могут становиться объектом психологического воздействия. Их трансформация является одновременно и предпосылкой эффективности такого воздействия, и условием, соблюдение которого позволяет в итоге изменить поведение людей. Так, государство формирует стереотип положительного отношения народа к политическому руководству своей страны. Однако оппозиционные силы в ней всегда стремятся изменить его.

Механизм трансформации установок. *Установка* — это состояние внутренней готовности (настроенности) людей на специфическое для них проявление чувств, интеллектуально-познавательной и волевой активности, динамики и характера общения, предметно-практической деятельности и т.д., соответствующее имеющимся у них потребностям.

Возникновение установки обычно предшествует осознанию людьми определенной потребности и тех условий, в которых эта потребность может быть удовлетворена. Целенаправленное психологическое воздействие создает такую ситуацию, в которой наличная потребность удовлетворяется предоставлением людям конкретной информации, преподнесенной определенным образом. Благодаря ей установка формируется, закрепляется, заменяется или изменяется в сознании людей.

Существуют *закономерности формирования и проявления установок*, среди которых наиболее важны следующие:

- если психологическое воздействие имеет целью формирование новых убеждений, взглядов, ценностных ориентации, а человек в это время элементарно голодает, не устроен, не имеет крыши над головой, болен и т.п., то такое воздействие не приведет к их изменению в желаемом направлении;
- независимо от мастерства подачи и особенностей содержания психологического воздействия, оно не будет эффективным, если не соответствует внутренним потребностям человека.

Процесс изменения установок тоже подчиняется определенным закономерностям:

- 1) человеку необходимо объяснить общую направленность процесса изменения его установок;
- 2) трансформация установок успешно проходит тогда, когда психологическое воздействие, осуществляемое в этих целях, соответствует потребностям и мотивам человека;
- 3) изменение установок более вероятно, если содержание воспринятой в ходе психологического воздействия информации соответствует сложившимся нормам группового и индивидуального поведения людей, а источник информации вызывает доверие и является достаточно компетентным;
- 4) изменение установок оказывается более устойчивым, если окружающая человека действительность подтверждает содержание воспринятой в ходе психологического воздействия информации;

5) трансформация установок тем эффективнее, чем активнее используются различные способы психологического воздействия.

Психологическое воздействие позволяет частично или полностью изменять (ослаблять, усиливать) ранее усвоенные установки и формировать новые.

Возможны *малые изменения* установок, под которыми понимается частичная трансформация какого-либо их компонента: интеллектуально-познавательного (информационного), эмоционально-оценочного или коммуникативно-поведенческого.

Кардинальное изменение ранее сложившихся установок с помощью психологического воздействия достигается достаточно редко. Дело в том, что установка формируется в течение долгого времени, связана с системой ценностей человека, носит устойчивый характер. Для того чтобы трансформировать установки, необходимо:

- продолжительное время осуществлять непрерывное психологическое воздействие;
- неоднократно использовать разные аргументы, подкрепленные реальными фактами;
- систематически усиливать убедительность аргументации.

Лекция 39. Методы психологического воздействия

Психологическое воздействие осуществляется людьми с различными целями: совершенствования условия существования, в интересах создания благоприятных предпосылок для взаимодействия и совместной деятельности, в политических и педагогических целях, часто из эгоистических и других соображений, но всегда основными его методами, которые всеми используются, являются убеждение, внушение и манипулирование.

Специфика применения убеждения. *Убеждение* — это метод воздействия на сознание людей, обращенный к их собственному критическому восприятию.

Используя метод убеждения, психологи исходят из того, что оно ориентировано на интеллектуально-познавательную сферу человеческой психики. Его суть заключается в том, чтобы с помощью логических аргументов сначала добиться

от человека внутреннего согласия с определенными умозаключениями, а затем на этой основе сформировать и закрепить новые установки (или трансформировать старые), соответствующие поставленной цели.

Убеждая, необходимо следовать определенным правилам:

- логика убеждения должна быть доступной интеллекту объекта воздействия;
- убеждать надо доказательно, опираясь на факты, известные объекту;
- помимо конкретных фактов и примеров (без них нельзя убедить тех, кому недостает широты кругозора, развитого абстрактного мышления), информация должна содержать и обобщенные положения (идеи, принципы);
- убеждающая информация должна выглядеть максимально правдоподобной;
- сообщаемые факты и общие положения должны быть такими, чтобы вызывать эмоциональную реакцию объекта воздействия.

Критерием результативности убеждающего воздействия является убежденность. Это глубокая уверенность в истинности усвоенных идей, представлений, понятий, образов. Она позволяет принимать однозначные решения и осуществлять их без колебаний, занимать твердую позицию в оценках тех или иных фактов и явлений. Благодаря убежденности формируются установки людей, определяющие их поведение в конкретных ситуациях. Важная характеристика убежденности — ее глубина. Она прямо связана с предыдущим воспитанием людей, их информированностью, жизненным опытом, способностью анализировать явления окружающей действительности.

Глубокая уверенность характеризуется большой устойчивостью.

Эффективность убеждения зависит от многих факторов. *Во-первых*, от того, насколько оно доказательно и убедительно. Доказательность основывается на логичности, правдоподобии и непротиворечивости изложенного материала. Иначе говоря, важно не только то, что сообщается, но и то, каким образом это делается. Убедительность зависит в большой степени от учета присущих объекту воздействия установок, убеждений, интересов, потребностей, его образа мышления, национально-психологических особенностей и своеобразия языка. Доказательность не включает в себя убедительность автоматически. Ее может

обеспечить только правильная пропорция между логическим и эмоциональным компонентами информационного сообщения. Психологи исходят из того, что:

- содержание убеждающего воздействия должно быть хорошо продумано и соответствовать законам формальной логики;
- конкретное в его содержании всегда воспринимается убедительнее абстрактного;
- чем динамичнее убеждающее воздействие, чем ярче и разнообразнее содержащиеся в нем факты, тем больше оно привлекает внимание;
- лучше воспринимается то, что близко интересам и потребностям объекта воздействия;
- лучше осмысливается то, что преподносится небольшими смысловыми частями (блоками);
- лучше усваивается то, что вызывает эмоциональный отклик у объекта воздействия;
- лучше воспринимается, осмысливается и усваивается та информация, которая преподносится в соответствии с национальными особенностями восприятия объекта.

Во-вторых, влияние убеждающего воздействия во многом зависит от того, как подобрана, построена и подана его аргументация.

Убеждение ни в коем случае не может сводиться к простому изложению той информации, в истинности которой стремятся убедить людей, и к последующему приведению доводов в ее подтверждение, как того требуют правила формальной логики. Существует гораздо больше способов убеждать людей.

Психологи выделяют три основные категории аргументов для убеждения.

1. Истинные факты. Содержащаяся в убеждающем воздействии неопровержимая информация настраивает людей на оценку его содержания (в том числе его рекомендаций) как правильного.
2. Аргументы, дающие своего рода «психологическое удовлетворение», поскольку они апеллируют к позитивным ожиданиям. Характерный пример — информационно-пропагандистские материалы, рекламирующие хорошие условия жизни (полноценное питание, медицинское обслуживание, возможности для совершенствования людей и т.д.).
3. Аргументы, апеллирующие к негативным ожиданиям. Убеждающее воздействие может предупреждать те или иные

отрицательные настроения или отношения людей и тем самым способствовать завоеванию их доверия.

В-третьих, эффективность убеждающего воздействия во многом зависит от правильного выбора его формы. Этот выбор обусловлен его целями и задачами, конкретными условиями обстановки и некоторыми другими факторами.

Так, радиовещание гарантирует высокую оперативность, легкость восприятия информации, однако возможности для ее восприятия существуют далеко не всегда. Печатную продукцию можно хранить длительное время, неоднократно изучать (что способствует лучшему запоминанию), передавать из рук в руки. Однако она значительно уступает в оперативности.

В-четвертых, эффективность убеждающего воздействия зависит от ситуации информирования.

Под *ситуацией информирования* психологи понимают те условия, в которых оно осуществляется, а также характер реакции объекта на содержание сообщения. Обычно ситуацию информирования с целью убеждения делят на индивидуальную и массовую.

Индивидуальная ситуация складывается тогда, когда воздействие удастся осуществить на какую-то конкретную аудиторию, с учетом ее психологических характеристик. В индивидуальной ситуации воздействия с целью убеждения легче определить приемлемый стиль подачи информации, легче выстроить аргументацию, легче подобрать необходимую лексику и т.д.

Поэтому эффективность воздействия в этом случае значительно выше, чем в массовой ситуации.

Массовая ситуация имеет место тогда, когда информирование с целью убеждения осуществляется одновременно на многочисленную разнородную аудиторию. В этом случае обеспечить надлежащую адресность воздействия очень сложно. И тогда приходится исходить только из общих психологических закономерностей восприятия, к которым относятся следующие:

- убеждающее воздействие, содержащее аргументы против какого-то сильного мнения, которого придерживается адресат, более эффективно тогда, когда его внимание чем-то отвлечено (музыкальным сопровождением, выступлениями артистов на митинге, видеорядом в телепрограмме);
- эффект «контрастной оценки далеко отстоящих позиций», суть которого заключается в том, что если содержание убежда-

ющего воздействия кажется резко отличным от позиций его объекта, то оно оценивается как совершенно неприемлемое;

- эффект «ассимилятивной оценки далеко отстоящих взглядов», при котором если содержание убеждающего воздействия кажется незначительно отличающимся от взглядов адресата, то последний часто отождествляет собственные взгляды с содержанием убеждающего воздействия. Для получения максимального эффекта убеждающее воздействие должно соответствовать определенным требованиям.

1. Быть правильно сориентированным и плановым. Убеждающее воздействие надо проводить в соответствии с целями конкретных мероприятий на основе тщательно продуманных планов.
2. Быть направленным на конкретный объект. Убеждающее воздействие должно готовиться и осуществляться на определенные группы населения, с учетом их важнейших индивидуальных, социальных, религиозных, национальных и культурных характеристик.
3. Быть ориентированным преимущественно на интеллектуально-познавательную сферу психики объекта. Убеждающее воздействие должно строиться путем логичного изложения материала, убедительной аргументации, с опорой на достоверные факты.
4. Быть направленным на инициирование определенного поведения. Конечной целью убеждающего воздействия является формирование такого поведения (действия или бездействия) людей, которое отвечает целям психологического воздействия.

Специфика применения внушения. *Внушение* — это метод психологического воздействия на сознание личности или группы людей, основанный на некритическом (и часто неосознанном) восприятии информации.

При внушении сначала происходит восприятие информации, содержащей готовые выводы, а затем на ее основе формируются мотивы и установки определенного поведения. В процессе внушения интеллектуальная (аналитико-синтезирующая) активность сознания либо отсутствует, либо она значительно ослаблена, а восприятие информации, настроений, чувств, шаблонов поведения базируется на механизмах заражения и подражания.

Внушению должны быть присущи следующие характеристики.

1. Целенаправленность и плановость. Внушающее воздействие осуществляется на основе конкретных целей и задач,

соответствующим планам его организаторов и тем условиям, в которых они проводятся.

2. Конкретность объекта внушения. Внушающее воздействие эффективно в отношении строго определенных групп и слоев населения, при обязательном учете их важнейших социально-психологических, национальных и других особенностей.

3. Некритическое восприятие информации объектом внушения. Внушающее воздействие предполагает очень низкий уровень критичности и сознательности объекта. В отличие от убеждения, внушение основывается не на логике и разуме человека, а на его способности воспринимать слова другого лица как должное, как инструкцию к действию. Поэтому оно не нуждается ни в системе логических доказательств, ни в активной мыслительной деятельности.

4. Определенность иницируемого поведения. Конечной целью внушения является формирование определенных реакций и поступков людей, соответствующих намерениям его инициаторов.

Эффективность внушающего воздействия обычно зависит:

а) от способностей субъекта к внушению, связанных с такими его качествами, как:

- интеллект и находчивость;
- воля и уверенность в себе;
- кругозор и компетентность;
- доброжелательность к объекту;
- собственная убежденность в том, что внушается;

б) от содержания внушения, определяемого:

- характером внушаемой информации;
- ее местом в информационном потоке (если внушаемая информация расположена в его начале, то восприимчивость к внушению условно можно оценить в 50%, в середине — в 30, в конце — в 70%);

в) от внушаемости объекта воздействия, связанной с отношением объекта к субъекту. Объект внушения всегда изучает субъект (большой частью неосознанно), причем в следующей последовательности:

- сначала происходит оценка качеств субъекта, определяющих его способность внушать (т.е. его интеллекта, компетентности, находчивости, воли, доброжелательности, убежденности), на основе которой устанавливается мера «доверия-недоверия» к нему;

- затем объект как бы выясняет для себя, имеет ли субъект психологическое превосходство над ним (установлено, что при общем положительном отношении к субъекту объект может приписывать ему даже такие психологические качества, которыми тот в действительности не обладает, а при общем отрицательном отношении объект «лишает» субъекта и тех качеств, которые ему действительно присущи).

Внушение основано на использовании *внушаемости* (суггестивности) людей. Это свойство психики, проявляющееся в ее податливости психологическому воздействию. Оно связано с возрастными (дети более внушаемы, чем взрослые), половыми (женщины более внушаемы, чем мужчины), индивидуальными психическими особенностями людей, с их силой воли, жизненным опытом, а также с широтой кругозора, компетентностью и рядом других факторов. По мере накопления жизненного опыта, научных и профессиональных знаний восприимчивость человека к внушению снижается, однако и в зрелом возрасте люди в той или иной мере подвержены ему.

Общая внушаемость обусловлена особенностями психического развития конкретной личности, она свойственна всем людям, хотя в разной степени. *Ситуативная внушаемость* возникает как следствие аномальных состояний психики, дефицита информации и т.д.,

Внушаемость также разделяют на индивидуальную и групповую. *Групповая внушаемость* обеспечивается взаимовнушением (заражением) между членами группы. Под психическим заражением понимают процесс передачи эмоционального состояния от одного индивида к другому на психофизиологическом уровне контакта — помимо смыслового воздействия или дополнительно к нему. Например, посредством заражения передается такое психическое состояние, как паника, в результате которой организованная группа превращается в неуправляемую толпу. В процессе заражения на каждого члена группы действует не только внушающий субъект, но и другие члены группы, что заметно увеличивает общий эффект внушения.

Внушаемость усиливают следующие особенности психического развития конкретной личности: привычка повиноваться, безответственность, робость, стеснительность, застенчивость,

доверчивость, повышенная эмоциональность, впечатлительность, мечтательность, тревожность, слабость логического мышления, склонность к подражанию, склонность к фантазированию, суеверность и религиозность.

Внушаемость усиливают следующие ситуативные факторы: телесное расслабление, сонливость, утомление (общее, органов чувств, мышления), боль, сильное эмоциональное возбуждение, озабоченность, ощущение безвыходности положения, скука, симпатия к субъекту, слабая воля, низкая критичность мышления, слабые монотонные раздражители; некомпетентность в обсуждаемом вопросе или выполняемом виде деятельности; малая степень их значимости для людей; отсутствие опыта действий в сложной или незнакомой обстановке; дефицит времени для принятия решения; неожиданность внушения.

Внушаемость усиливают некоторые заболевания (или определенные состояния) объекта: умственная отсталость, физическое истощение, нервно-психическая астенция (повышенная утомляемость, неустойчивость настроения, нарушение сна), наркомания, алкоголизм, импотенция. Объект может оказывать сопротивление внушающему воздействию субъекта, которое называется *контрсуггестией*. Способность к нему зависит от особенностей интеллектуальной и эмоционально-волевой сфер личности.

Сопротивляемость внушению подразделяется, во-первых, на намеренную и ненамеренную.

Основой *ненамеренной сопротивляемости* является свойственная многим людям склонность во всем сомневаться, недоверчивость и другие проявления общей критичности. *Намеренная сопротивляемость* внушению действует на осознаваемом уровне психики: объект воздействия сознательно анализирует то, что ему пытаются внушить, сопоставляет содержание внушения со своими знаниями, взглядами, убеждениями и т.п.

Во-вторых, различают индивидуальную и групповую сопротивляемость внушению.

Индивидуальная сопротивляемость представляет собой противодействие внушению со стороны одного человека. Установлена положительная зависимость этой разновидности сопротивляемости от индивидуальных и возрастных особенностей психики (стойкости взглядов и убеждений, богатства жизненного опыта, общей критичности, соотношения между рациональными и эмоциональными сторонами психики и т.п.).

Под *групповой сопротивляемостью* понимается сопротивление внушению со стороны группы как целого. Эта разновидность сопротивляемости внушению зависит от качественного состава группы: степени ее сплоченности, единства целей и мотивов деятельности и других факторов. Чем менее развиты межгрупповые связи и отношения, тем слабее групповая сопротивляемость. Установлено также, что общая сопротивляемость группы всегда ниже сопротивляемости отдельных, наиболее устойчивых ее членов.

В-третьих, различают общую и специальную сопротивляемость внушению. *Общая* обусловлена таким качеством, как критичность людей по отношению к попыткам что-то внушить им. В целом, она широка по спектру действия, но слаба по силе (хотя имеются существенные различия между людьми по этим параметрам). *Специальная сопротивляемость* внушению имеет более узкую сферу действия, вплоть до отношения к конкретному человеку или конкретной внушаемой информации. Например, человек, воспитанный на определенных принципах, не воспримет противоречащую им информацию (предать Родину, отказаться от своих убеждений и т.д.). Сопротивляемость внушению изменчива. Один и тот же объект обнаруживает разную степень сопротивляемости внушению по отношению к разным субъектам внушения и разному содержанию внушаемой информации.

Сопротивляемость внушению характеризуется динамизмом. Величина реальной сопротивляемости внушению постоянно колеблется как в сторону понижения, так и в сторону повышения. При своем росте она может привести к такой величине, когда любое внушающее воздействие бесполезно. Так, высокой сопротивляемостью внушению обладает солдат в атаке. В это время что-либо внушать ему не имеет ни малейшего смысла.

Процесс внушения представляет собой замкнутую систему «субъект-объект», которая включает в себя три взаимосвязанных структурных компонента:

- операциональный (т.е. воздействие субъекта);
- процессуальный (т.е. принятие внушающего содержания объектом);
- результативный (т.е. ответные реакции объекта).

В сложном акте взаимодействия субъекта и объекта внушения обычно выделяют два этапа: подготовительный и

исполнительный. На *подготовительном этапе* субъект воздействия сначала психологически готовит объект к восприятию последующего содержания внушения, т.е. снижает его сопротивляемость внушению и повышает внушаемость. Для этого он использует приемы релаксации (психофизического расслабления), а также опирается на нечто жизненно значимое для объекта внушения, укоренившееся в его психике. Потом субъект «вводит» в психику объекта и закрепляет в ней нужные ему образцы мышления, психических состояний, поведения. Основным содержанием психологического воздействия в этом случае является использование способов и приемов специфического и неспецифического внушения.

Специфическое внушение осуществляется посредством распространения конкретных идей, представлений, образов и другой информации с целью замещения существующей установки и провоцирования определенной поведенческой реакции объекта воздействия.

При специфическом внушении используют только вербальные (речевые) средства влияния, и оно обычно является составной частью убеждения, значительно усиливающего его эффективность. Различают следующие основные способы специфического внушения.

1. «Приклеивание ярлыков». Используется для того, чтобы опорочить какую-то идею, личность или явление посредством оскорбительных эпитетов или метафор, вызывающих негативное отношение.
2. «Сияющее обобщение». Заключается в обозначении конкретной идеи или личности обобщающим родовым именем, имеющим положительную эмоциональную окраску. Цель — побудить объект воздействия принять и одобрить преподносимое понятие или суждение. Этот способ позволяет скрывать отрицательные последствия усвоения содержания внушения и тем самым не провоцировать негативные ассоциации.
3. «Перенос» (трансфер). Суть его — вызвать через преподносимый образ (понятие, лозунг, идею) ассоциацию с чем-либо или кем-либо, имеющим в глазах объекта бесспорный престиж (ценность), чтобы сделать содержание воздействия приемлемым.

4. «Свидетельство». Заключается в цитировании высказываний личности, которую уважает или, наоборот, ненавидит объект воздействия. Высказывание, как правило, содержит положительную оценку преподносимой идеи (понятия, суждения) и ставит своей целью побуждение объекта воздействия к принятию навязываемого ему положительного или отрицательного мнения по этому поводу. Обычно используется как элемент манипулирования сознанием противника.

5. «Игра в простонародность». Основана на побуждении объекта внушения к отождествлению субъекта и преподносимых им идей (понятий, суждений) с позитивными ценностями вследствие «народности» этих идей либо вследствие принадлежности источника информации к так называемым простым людям.

6. «Перетасовка фактов». Заключается в тенденциозном подборе только положительных или только отрицательных реальных фактов для доказательства справедливости позитивной либо негативной оценки какой-то идеи (суждения, понятия, явления).

7. «Общая платформа». Этот способ основан на побуждении объекта воздействия принять содержащуюся в информации идею (суждение, оценку, мнение) на том основании, что якобы большинство представителей данной социальной группы разделяют ее.

Неспецифическое внушение осуществляется путем провоцирования у объекта воздействия отрицательных психических состояний, вызывающих определенное поведение. В процессе его осуществления речевые (вербальные) факторы сочетаются с неречевыми (невербальными).

Основная цель неспецифического внушения — формирование у объекта воздействия астенических состояний.

В основе формирования астенических состояний лежит феномен *фрустрации*. Под ним понимают переживание неудачи, возникающее при наличии реальных или мнимых непреодолимых препятствий на пути к цели. Фрустрация возникает у людей вследствие реального или кажущегося неудовлетворения их потребностей в физической и социальной безопасности, в общении, в пище, в бытовых удобствах и т.д.

Цель неспецифического внушения как раз и заключается в том, чтобы посредством акцентирования фрустрации спрово-

цировать у объекта астенические психологические состояния (беспокойство, депрессию, страх, панику и т.д.). Основными способами неспецифического внушения выступают устрашение, эмоциональное подавление, инициирование агрессивных эмоциональных состояний.

Устрашение (инициирование страха) — это формирование состояний беспокойства, депрессии или апатии; пробуждение чувства страха перед реальной или вымышленной опасностью, а также перед неизвестностью.

Необходимо различать страх перед реальной и вымышленной опасностью. Страх перед реальной опасностью (допустим, перед угрозой гибели или превращения в калеку) глубже, так как базируется на определенном жизненном опыте. Однако страх перед вымышленной опасностью также может существенно снизить состояние уверенности людей.

Эмоциональное подавление используется в основном для формирования у людей таких астенических психических состояний, как тревога, депрессия, апатия.

Тревога — это эмоциональное состояние, возникающее в ситуациях с неясным исходом и связанное с ожиданием неблагоприятного развития событий. Тревога может проявляться как ощущение беспомощности, неуверенности в себе, бессилия перед внешними факторами, как преувеличение их могущества и опасности. Поведенческие проявления тревоги заключаются в общей дезорганизации деятельности, нарушающей ее направленность и продуктивность.

Депрессия — это аффективное эмоциональное состояние, характеризующееся отрицательным фоном. Человек в состоянии депрессии испытывает тяжелые, мучительные переживания подавленности, тоски, отчаяния. Его влечения, мотивы, волевая активность, самооценка резко снижены. Измененным оказывается и восприятие времени, которое течет мучительно медленно. Для поведения людей в состоянии депрессии характерны замедленность, безынициативность, быстрая утомляемость, что в совокупности приводит к резкому падению продуктивности деятельности.

Апатия — это эмоциональное состояние, возникающее вследствие потери перспектив, эмоциональной подавленности, утраты веры в конечные цели, в руководство, в успех кампании и т.д. Апатия характеризуется эмоциональной пассив-

ностью, безразличием, равнодушием к событиям окружающей действительности и развивается на фоне снижения физической и психической активности.

Способы специфического и неспецифического внушения применяются людьми в корыстных целях, в интересах завоевания власти над ними или из политических соображений. То же самое относится и к использованию особых способов и приемов воздействия, к которым относятся дезинформирование (обман) и манипулирование, распространение слухов и мифов.

Особенности манипулирования. *Манипулирование* представляет собой способ психологического воздействия, нацеленный на изменение направления активности других людей и осуществляемый настолько искусно, что остается незамеченным ими. Манипулирование в то же время — это такое применение власти, при которой обладающий ею влияет на поведение других, не объясняя им, чего он от них ожидает. Манипуляция сознанием — это своеобразное господство над духовным состоянием людей, управление путем навязывания людям идей, установок, мотивов, стереотипов поведения, выгодных субъекту воздействия.

Выделяют три уровня манипулирования:

- первый уровень — усиление существующих в сознании людей нужных манипулятору идей, установок, мотивов, ценностей, норм;
- второй уровень связан с частными, малыми изменениями взглядов на то или иное событие, процесс, факт, что также оказывает воздействие на эмоциональное и практическое отношение к конкретному явлению;
- третий уровень — коренное, кардинальное изменение жизненных установок путем сообщения объекту.

Манипулирование осуществляется при помощи следующих приемов:

- дозирования информации (сообщается только часть сведений, а остальные тщательно скрываются, в результате картина реальности искажается в ту или иную сторону либо вообще становится непонятной);
- смешивания истинных фактов со всевозможными предположениями, допущениями, гипотезами, слухами (в этом случае становится невозможным отличить правду от вымысла);

- затягивания времени (все сводится к тому, чтобы под различными предлогами оттягивать обнаружение действительно важных сведений до того момента, когда будет уже поздно что-то изменить);
 - ответного удара (вымышленную версию тех или иных событий через подставных лиц распространяют в органах СМИ, нейтральных по отношению к обеим конфликтующим сторонам; пресса обычно повторяет эту версию, так как она считается более «объективной», чем мнения прямых участников конфликта);
 - своевременной лжи (способ заключается в сообщении совершенно лживой, но чрезвычайно ожидаемой в данный момент информации; чем больше содержание сообщения отвечает настроению объекта, тем эффективнее его результат; потом обман раскрывается, но за это время острота ситуации спадает либо определенный процесс принимает необратимый характер).
- Манипулирование сознанием людей обычно используется в корыстных целях или же это имеет место в ходе политических и избирательных кампаний, когда «грязные технологии» применяются для победы или завоевания власти любым способом.

Вопросы для повторения

1. Что такое психологическое воздействие?
2. Какие виды психологического воздействия вы знаете?
3. Какие способы убеждения вам известны?
4. Что вы знаете о приемах внушения?
5. Что такое манипулирование?
6. Что вы знаете о приемах манипулирования?

Задания для самостоятельной работы

1. Подумайте и опишите, как лично вы обычно убеждаете других людей.
2. Попробуйте понять, в каких случаях вы поддаетесь внушению со стороны других людей.
3. Осмыслите способы противодействия специфическому и неспецифическому внушению.
4. Постарайтесь определить, кто вы: манипулятор или человек, относящийся к другому типу личности.

Структурно-логические схемы

Идеологические коммуникационные каналы
индивидуального и общественного сознания



Схема 1. Сущность психологического воздействия



Схема 2. Принципы психологического воздействия

Литература

- Абульханова-Славская К.А. Стратегия жизни. М., 1991.
- Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие. М., 1990.
- Андреева Г.М. Социальная психология. М., 1980.
- Анциупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология. М., 1999.
- Бехтерев В.М. Избранные труды по социальной психологии. М., 1997.
- Битянова М.Р. Социальная психология. М., 2001.
- Бодалев А.А. Личность и общение. М., 1995.
- Горячева А.И., Макаров М.Г. Общественная психология. Л., 1979.
- Гришина Н.В. Взаимоотношения в коллективе. Л., 1989.
- Гришина Н.В. Психология конфликта. СПб., 2000.
- Дилигенский Г.Г. Социально-политическая психология. М., 1996.
- Донцов А.И. Проблемы групповой сплоченности. М., 1979.
- Донцов А.И. Психология коллектива. М., 1984.
- Доценко Е.Л. Механизмы психологической защиты от манипулятивного воздействия. М., 1994.
- Жуков Ю.М. Точность и дифференцированность межличностного восприятия. М., 1992.
- Журавлев В.И. Основы педагогической конфликтологии. М., 1995.
- Зенько Ю.М. Психология и религия. СПб., 2002.
- Иванов В.А. Политическая психология. М., 1990.
- Кавелин СБ. Психология и политика. Тамбов, 1992.
- Ковалев А.Г. Курс по социальной психологии. Л., 1972.
- Ковалев Г.А. Психологическое воздействие. М., 1989.
- Козлов В.И. Типы личностей. М., 1999.
- Коломинский Я.Л. Психологические взаимоотношения в малых группах. М., 1976.
- Крысько В.Г. Социальная психология: Учебник для вузов. М., 2002.
- Крысько В.Г. Этнопсихология. М., 2002.
- Кузьмин Е.С. Основы социальной психологии. Л., 1967.
- Куницына Н.В., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение. СПб., 2001.
- Леонтьев А.А. Психология общения. М., 1999.
- Лозовский Б.Н. Искусство взаимопонимания. Свердловск, 1990.
- Ломов Б.Ф. Системность в психологии. М.; Воронеж, 1992.
- Майерс Д. Социальная психология. СПб., 1997.
- Малисова И. И. Рефлексивная и коммуникативная компоненты межличностного понимания. М., 1995.
- Ничипоров Б.В. Введение в христианскую психологию. М., 1994.
- Обозов КН. Психология межличностного взаимодействия. Л., 1979.
- Обозов НН. Психология межличностных отношений. Киев, 1980.
- Обозов Н.Н. Психология менеджмента. СПб., 1994.

- Одайник В. Психология политики. М., 1996.
- Основы социального психоанализа. М., 1996.
- Ларыгин Б.Д. Социальная психология. СПб., 1999.
- Петровская Л.А. Компетентность в общении. М., 1984.
- Петровская Л.А. Теоретические и методические проблемы социально-психологического тренинга. М., 1982.
- Петровский А.В. Психологическая теория коллектива. М., 1979.
- Петровский А.В., Шпалинский В.В. Социальная психология коллектива. М., 1982.
- Поршнев Б.Ф. Социальная психология и история. М., 1967.
- Прикладная социальная психология. М., 1998.
- Психология воздействия. Проблемы теории и практики. М., 1989.
- Психология межличностного познания. М., 1981.
- Самыгин С.И., Нечипуренко В.Н., Полонская И.Н. Религиоведение: социология и психология религии. Ростов-на-Дону, 1996.
- Свенцицкий А.Л. Социально-психологические проблемы управления. Л., 1979.
- Смелзер Н. Социология. М., 1994.
- Соловьева О. В. Обратная связь в межличностном общении. М., 1992.
- Социальная психология / Под ред А.Л. Столяренко. М., 2001.
- Социальная психология личности в вопросах и ответах. М., 1999.
- Социальная психология: Хрестоматия. М., 1999.
- Татарова Г.Г. Методология анализа данных в социологии. М., 1999.
- Технологии политической власти. Киев, 1995.
- Угринович Д.М. Психология религии. М., 1986.
- Уледов А.К. Общественная психология и идеология. М., 1985.
- Фрейд З. Психоанализ. Религия. Культура. М., 1991.
- Фромм Э. Анатомия человеческой деструктивностиTM. М., 1994.
- Фромм Э. Иметь или быть? М., 1990.
- Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб., 1997.
- Шаронов В.В. Психология класса: проблемы методологии. Л., 1980.
- Шевандрин Н.И. Психодиагностика, коррекция и развитие личности. М., 1998.
- Шевандрин Н.И. Социальная психология в образовании. М., 1995.
- Шестопал Е.Б. Очерки политической психологии. М., 1990.
- Шиллер Г. Манипулирование сознанием. М., 1990.
- Шмидт Р. Искусство общения. М., 1992.
- Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор. Минск, 1992.
- Щербатых Ю. Искусство обмана. М., 1999.
- Юнг К. Архетип и символ. М., 1991.
- Юрьев А.И. Введение в политическую психологию. Л., 1992.
- Юсупов ИМ. Психология взаимопонимания. Казань, 1991
- Ядов В.А. Социальная идентичность личности. М., 1994.



Крысько Владимир Гаврилович — доктор психологических наук, профессор, профессиональный социальный психолог и педагог, имеющий длительный опыт работы в вузах г.Москвы.

Автор многочисленных специальных исследований и учебных пособий, в том числе таких, как «Социальная психология», «Социальная психология: схемы и комментарии», «Этническая психология», «Этнопсихологический словарь», «Общая психология в схемах и комментариях к ним».



ИЗДАТЕЛЬСТВО
ОМЕГА-Л

123022, Москва, Столярный пер., 14
Тел./факс: (095) 258-08-38
[Http://www.omega-l.ru](http://www.omega-l.ru)