

88.5я77  
В65-9

**РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**СИБИРСКАЯ АКАДЕМИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ**

**И. М. ВОЙТИК**

## **СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ**

**Учебно-методический комплекс для дистанционного обучения**

по специальностям: 061000 — «Государственное и муниципальное управление»;  
021100 — «Юриспруденция»

**НОВОСИБИРСК 2002**

**ББК 88.5я77**  
**В65-9**

Рецензенты:

*О. В. Кузьмен*, канд. филос. наук, доц. кафедры социологии и социальной политики СибАГС;  
*А. В. Хижняк*, ст. преподаватель психологии, ст. научный сотрудник лаборатории кафедры социальных коммуникаций и социологии управления НГАЭиУ

**Войтик И. М.**  
**В65-9** **Социальная психология:** Учеб.-метод. комплекс для дистанционного обучения.— Новосибирск: СибАГС, 2002.— 139 с.

Учебно-методический комплекс предназначен слушателям института переподготовки специалистов, обучающимся по дистанционной форме, для усвоения учебной дисциплины «Социальная психология». Кроме того, он может быть использован в качестве дополнительной литературы для усвоения социально-психологических проблем по курсам «Психология и педагогика», «Социология».

Комплекс включает в себя методические рекомендации по изучению дисциплины «Социальная психология»; введение; одиннадцать тем лекций, соответствующих программе, содержащих вопросы, примеры, упражнения, иллюстрации, разъясняющую информацию и задания для самостоятельного выполнения с целью усвоения, самоконтроля и приобретения практических умений; письменное контрольное задание; словарь терминов.

**ББК 88.5я77**  
**В65-9**

© СибАГС, 2002

## ОГЛАВЛЕНИЕ

УЧЕБНЫЕ ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ КУРСА .....	5
МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИЗУЧЕНИЮ КУРСА.....	6
ВВЕДЕНИЕ .....	8
1. Место социальной психологии в системе научного знания.....	8
2. Современные представления о предмете социальной психологии .....	9
3. Задачи социальной психологии и проблемы общества .....	13
<b>Раздел I. ПСИХОЛОГИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ГРУППЫ</b>	
Тема 1. ПРОБЛЕМА ГРУППЫ В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ.....	17
1. Специфика социально-психологического подхода.....	17
2. Основные характеристики группы .....	22
3. Классификация групп .....	25
Тема 2. ПСИХОЛОГИЯ БОЛЬШИХ СОЦИАЛЬНЫХ ГРУПП .....	28
1. Содержание и структура психологии большой социальной группы.....	28
2. Особенности психологии социальных классов .....	33
3. Психологические особенности этнических групп .....	37
Тема 3. ПСИХОЛОГИЯ МАЛЫХ ГРУПП .....	43
1. Определение малой группы и ее границы .....	43
2. Классификация малых групп .....	46
3. Основные направления исследования малых групп в истории социальной психологии.....	48
Тема 4. ПСИХОЛОГИЯ ЛИДЕРСТВА .....	52
1. Лидерство и руководство в малых группах .....	52
2. Теории происхождения лидерства .....	54
<b>Раздел II. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ ОБЩЕНИЯ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЛЮДЕЙ</b>	
Тема 5. МЕСТО ОБЩЕНИЯ В СИСТЕМЕ ОТНОШЕНИЙ ЧЕЛОВЕКА. СТРУКТУРА И ФУНКЦИИ ОБЩЕНИЯ.....	57
1. Общение в системе межличностных и общественных отношений.....	57
2. Структура и функции общения.....	59
Тема 6. КОММУНИКАТИВНАЯ СТОРОНА ОБЩЕНИЯ .....	61
1. Специфика обмена информацией в коммуникативном процессе.....	61

2. Средства коммуникации. Речь .....	65
3. Невербальная коммуникация .....	67
Тема 7. ИНТЕРАКТИВНАЯ СТОРОНА ОБЩЕНИЯ .....	72
1. Место взаимодействия в структуре общения .....	72
2. Типы взаимодействий .....	75
3. Подход к взаимодействию в концепции «символического интеракционизма» .....	77
4. Взаимодействие как организация совместной деятельности .....	78
Тема 8. ПЕРЦЕПТИВНАЯ СТОРОНА ОБЩЕНИЯ .....	81
1. Понятие социальной перцепции .....	81
2. Механизмы взаимопонимания в процессе общения .....	83
3. Содержание и эффекты межличностного восприятия .....	86
4. Межличностная аттракция .....	89
Тема 9. МЕХАНИЗМЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В ПРОЦЕССЕ ОБЩЕНИЯ .....	92
1. Фазы контакта .....	92
2. Позиции партнеров в контакте .....	94
3. Уровни общения .....	96
<b>Раздел III. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ</b>	
Тема 10. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛИЧНОСТИ .....	115
1. Социально-психологические качества личности .....	115
2. Механизм перцептивной защиты .....	117
3. Эффект «ожиданий» .....	118
4. Феномен когнитивной сложности .....	119
Тема 11. СОЦИАЛЬНОЕ ПОЗНАНИЕ И ЗДОРОВЬЕ ЛИЧНОСТИ .....	121
1. Социальное познание при проблемном поведении .....	121
2. Психология здоровья .....	127
СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ .....	131
ПИСЬМЕННОЕ КОНТРОЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ .....	138

## УЧЕБНЫЕ ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ КУРСА

Освоение курса будет полным и эффективным только тогда, когда осмысление полученной информации задаст новые установки в мировоззрении, приведет к каким-либо поведенческим изменениям, появятся точные знания того или другого понятия, общие представления об идеях, высказанных учеными, создавшими теории, методы исследования различных социально-психологических проблем. Выполняя задания, студент должен получить и практические умения.

В результате изучения данного курса Вы будете:

*иметь представление*

- о межпредметных связях социальной психологии,
- истории становления предмета социальной психологии,
- особенностях социально-психологического подхода в рассмотрении проблем группы,
- различных подходах в определении понятия «группа»,
- элементах структуры больших социальных групп,
- основных направлениях анализа различных классов общества,
- разновидностях малых групп,
- механизмах лидерства,
- индивидуальном и социальном в межличностных отношениях,
- общении как виде деятельности, его сторонах и уровнях,
- социально-психологических свойствах личности,
- негативных психических состояниях;

*знать*

- определение социальной психологии как научной отрасли психологии,
- современное понимание предмета социальной психологии,
- характерные признаки и критерии различения групп,
- универсальный принцип психического оформления группы — чувство «мы»,
- параметры описания группы в социальной психологии,
- количественное и качественное определение большой группы,
- методы исследования общественной психологии больших социальных групп,
- психологические особенности этнических групп,
- синтетическое определение малой группы,
- три подхода в исследовании малых групп;
- сходство и различие понятий,
- теории происхождения лидерства,
- функции коммуникации, перцепции, интеракции,
- элементы модели коммуникативного процесса Лассуэлла,
- четыре знаковые системы невербальной коммуникации,
- фазы контакта и уровни общения,
- механизмы психологического воздействия на разных уровнях общения,
- последствия негативных переживаний и их влияние на мышление и познание,
- воздействие пессимизма и оптимизма на здоровье человека;

*уметь*

- различать виды групп и приводить примеры их классификации,
- распознавать в реальной жизни групповые феномены,
- распознавать лидеров в группе на основе научного анализа,
- распознавать эффекты, возникающие при восприятии друг друга,
- дать социально-психологический портрет личности,
- регулировать свои негативные психические состояния.

## МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИЗУЧЕНИЮ КУРСА

Предлагаемый курс должен охватить проблемы теоретического и прикладного знания. В целом он преследует цель — дать систематическое изложение всех основных проблем социальной психологии, причем в строгой последовательности, так, чтобы порядок следования тем отражал некоторые фундаментальные методологические принципы анализа. Весь курс включает введение и три раздела:

— во **введении** даются характеристика предмета социальной психологии, история развития основных идей, методологические принципы;

— первый раздел содержит вопросы, касающиеся закономерностей **общения и взаимодействия**, раскрывается связь между межличностными и общественными отношениями, а общение рассматривается как их реальное проявление, исследуются структура и функции общения, а также его механизмы;

— второй раздел включает проблемы **социальной психологии групп**, где дается классификация групп (больших и малых) и выявляются особенности общения в реальных социальных группах, а также вопросы о внутренней динамике групп и их развитии;

— третий раздел **«Социальная психология личности»** показывает, каким образом общие механизмы общения и взаимодействия, специфически проявляющиеся в различных социальных группах, «задают» личность в определенном социальном контексте и каковы формы активности личности в дальнейшем развитии общественных отношений.

Каждый из разделов ориентирован на практическое приложение социальной психологии, где анализируются специфика прикладного исследования, реальные возможности социальной психологии в формулировании практических рекомендаций, кратко характеризуются те сферы, где прикладные исследования наиболее развиты, а также описываются основные формы и способы социально-психологического воздействия.

Предлагаемый учебно-методический комплекс является изданием, обеспечивающим помощь при обучении слушателей ИПС. Общее построение учебно-методического комплекса способствует постепенному ознакомлению с основами, общими требованиями, содержанием и условиями успешного завершения изучения курса.

Лучшему усвоению дисциплины будет способствовать ознакомление с научной литературой при написании письменной контрольной работы уже по более узкой теме, более интересной или практически значимой. Кроме предложенных направлений тематики контрольных работ, вы можете сделать выбор самостоятельно, согласовав формулировку темы с преподавателем.

В ИПС в основном учатся взрослые и опытные как в жизненном, так и профессиональном плане люди. Этот опыт тоже очень важен для того, чтобы понять содержание изучаемого курса. «Социальная психология» — это дисциплина, которая во многом определит и ваше личностное развитие, поможет переосмыслить уже имеющийся опыт, возможно, оценив его как успешный. Учитывая это, мы не требуем от вас выученных определений и терминов, в большей степени будет важным то, как вы понимаете, применяете или будете применять то, что мы изучаем в практике вашей профессиональной деятельности.

На страницах имеются поля. Они предназначены в первую очередь для заметок и комментариев слушателей. Кроме того, на полях размещаются заголовки и пиктограммы.

Пиктограммы предназначены для облегчения зрительного восприятия учебной информации. Используются следующие пиктограммы:

**NB** — обратить особое внимание;

**!** — понятие, включенное в словарь;



— ссылки на библиографический источник;



— ссылки на задания;



— примеры, упражнения, иллюстрации, разъясняющая информация.

# ВВЕДЕНИЕ

В результате изучения данной темы вы будете

**иметь представление:**

- о межпредметных связях социальной психологии,
- истории становления предмета социальной психологии;

**знать:**

- определение социальной психологии как научной отрасли психологии,
- современное понимание предмета социальной психологии;

**уметь:**

- формулировать проблемы и научно-практические задачи, сферы приложения социально-психологических знаний.

## План

1. Место социальной психологии в системе научного знания
2. Современные представления о предмете социальной психологии
3. Задачи социальной психологии и проблемы общества

## 1. Место социальной психологии в системе научного знания



Само сочетание слов «*социальная психология*» указывает на специфическое место, которое занимает эта дисциплина в системе научного знания. Возникнув на стыке наук — психологии и социологии, социальная психология до сих пор сохраняет свой особый статус. Это приводит к тому, что каждая из «родительских» дисциплин довольно охотно включает ее в себя в качестве составной части. Такая неоднозначность положения научной дисциплины имеет много различных причин. Главной из них является объективное существование такого класса фактов общественной жизни, которые сами по себе могут быть исследованы лишь при помощи объединенных усилий двух наук: психологии и социологии. С одной стороны, любое общественное явление имеет свой «психологический» аспект, поскольку общественные закономерности проявляются не иначе, как через деятельность людей, а люди действуют, будучи наделенными сознанием и волей. С другой стороны, в ситуациях совместной деятельности людей возникают совершенно особые типы связей между ними, связей общения и взаимодействия, и анализ их невозможен вне системы психологического знания.

Другой причиной двойственного положения социальной психологии является сама история становления этой дисциплины, которая вызревала в недрах одновременно и психологического, и социологического знания и в полном смысле слова родилась «на перекрестке» этих двух наук. Все это создает немалые трудности как в определении предмета социальной психологии, так и в выявлении круга ее проблем.

Вместе с тем потребности практики общественного развития диктуют необходимость исследования таких пограничных проблем, и вряд ли можно «ожидать» окончательного решения вопроса о предмете социальной психологии. Запросы на социально-психологические исследования в условиях современного этапа развития общества поступают буквально из всех сфер общественной жизни, особенно в связи с тем, что в каждой из них сегодня происходят радикальные изменения. Такие запросы следуют из области



промышленного производства, различных сфер воспитания, системы массовой информации, области демографической политики, борьбы с антиобщественным поведением, спорта, сферы обслуживания и т. д. Можно утверждать, что практические запросы опережают развитие теоретического знания в социальной психологии.

Таким образом, для социальной психологии актуально одновременное решение двух задач: выработка практических рекомендаций, полученных в ходе прикладных исследований, столь необходимых практике, и «доставление» своего собственного здания как целостной системы научного знания с уточнением своего предмета, разработкой специальных теорий и специальной методологии исследований.

Приступая к решению этих задач, необходимо очертить круг проблем социальной психологии, чтобы более строго определить задачи, которые могут быть решены средствами этой дисциплины. Несмотря на пограничный характер, социальная психология является *частью психологии (хотя существуют и другие точки зрения, например, отнесение социальной психологии к социологии)*. Следовательно, определение круга ее проблем будет означать выделение из психологической проблематики тех вопросов, которые относятся к компетенции именно социальной психологии. Поскольку психологическая наука в нашей стране в определении своего предмета исходит из принципа деятельности, можно условно обозначить специфику социальной психологии как *изучение закономерностей поведения и деятельности людей, обусловленных включением их в социальные группы, а также психологических характеристик самих этих групп*.

**Социальная психология** — отрасль психологии, изучающая закономерности поведения и деятельности людей, обусловленные фактом их включения в социальные группы, а также психологические характеристики самих этих групп.

К такому пониманию своего предмета социальная психология пришла не сразу, и поэтому для уяснения вопроса полезно проанализировать содержание тех дискуссий, которые имели место в ее истории.

## 2. Современные представления о предмете социальной психологии

В конце 50-х — начале 60-х годов развернулась дискуссия о предмете социальной психологии. Два обстоятельства способствовали обсуждению этой проблемы.

Во-первых, все расширяющиеся запросы практики. Решение основных экономических, социальных и политических проблем позволило более пристально анализировать психологическую сторону различных проявлений общественной жизни. Активное обратное воздействие на ход объективных процессов должно быть особенно детально исследовано в современных условиях, когда психологический, «человеческий» фактор приобретает столь значительную роль. Механизмы конкретного взаимодействия общества и личности в этих условиях должны быть исследованы не только на социологическом, но и на социально-психологическом уровне.

Во-вторых, к моменту, когда все эти проблемы с особой остротой были поставлены жизнью, произошли серьезные изменения и в области самой психологической науки. Советская психология, осуществляя свою радикальную перестройку на базе марксистской философии, превратилась к этому време-

ни в развитую дисциплину, располагающую и солидными теоретическими работами, и широко разветвленной практикой экспериментальных исследований. Значительно возросла квалификация исследователей как в профессиональном, так и в методологическом плане. К этому же времени произошли изменения в общей духовной жизни общества, что было связано с некоторым смягчением идеологического пресса и начавшейся «оттепелью» и позволило обсуждать судьбу социальной психологии не в качестве «буржуазной науки». Таким образом, были созданы и необходимые субъективные предпосылки для нового обсуждения вопроса о судьбах социальной психологии, о ее предмете, задачах, методах, а также о ее месте в системе наук. Обсуждение этих вопросов на новом уровне становилось не только необходимым, но и возможным.



Дискуссия началась в 1959 г. статьей А. Г. Ковалева, опубликованной в журнале «Вестник ЛГУ», после чего была продолжена на Втором Всесоюзном съезде психологов в 1963 г., а также на страницах журнала «Вопросы философии». Основная полемика касалась двух вопросов: 1) понимания предмета социальной психологии и соответственно круга ее задач; 2) соотношения социальной психологии с психологией, с одной стороны, и с социологией — с другой. Несмотря на обилие нюансов различных точек зрения, все они могут быть сгруппированы в несколько основных подходов.

Так, по вопросу о предмете социальной психологии сложились три подхода. *Первый* из них, получивший преимущественное распространение среди социологов, понимал социальную психологию как науку о «массовидных явлениях психики». В рамках этого подхода разные исследователи выделяли разные явления, подходящие под это определение; иногда больший акцент делался на изучение психологии классов, других больших социальных общностей и в этой связи на такие отдельные элементы, стороны общественной психологии групп, как традиции, нравы, обычаи и пр. В других случаях большее внимание уделялось формированию общественного мнения, таким специфическим массовым явлениям, как мода и пр. Наконец, внутри этого же подхода почти все единодушно говорили о необходимости изучения коллективов. Большинство социологов определенно трактовали предмет социальной психологии как исследование общественной психологии (соответственно были разведены термины: «общественная психология» — уровень общественного сознания, характерный для отдельных социальных групп, прежде всего классов, и «социальная психология» — наука об этой общественной психологии).

*Второй подход*, напротив, видит главным предметом исследования социальной психологии личность. Оттенки здесь проявлялись лишь в том, в каком контексте предполагалось исследование личности. С одной стороны, больший акцент делался на психологические черты, особенности личности, типологию личностей. С другой стороны, выделялись положение личности в группе, межличностные отношения, вся система общения. Позднее с точки зрения этого подхода дискуссионным оказался вопрос о месте «психологии личности» в системе психологического знания (есть ли это раздел общей психологии, эквивалент социальной психологии или вообще самостоятельная область исследований). Часто в защиту описанного подхода приводился такой аргумент, что он гораздо более «психологичен», что лишь на этом пути можно представить себе социальную психологию как органическую часть психологии, как разновидность именно психологического знания. Логично, что подобный подход в большей степени оказался популярным среди психологов.

Наконец, в ходе дискуссии обозначился и *третий подход* к вопросу. В каком-то смысле с его помощью пытались синтезировать два предыдущих. Социальная психология была рассмотрена здесь как наука, изучающая и массовые психические процессы, и положение личности в группе. В этом случае, естественно, проблематика социальной психологии представлялась достаточно широкой, практически весь круг вопросов, рассматриваемых в различных школах социальной психологии, включался тем самым в ее предмет. Были предприняты попытки дать полную схему изучаемых проблем в рамках этого подхода. Наиболее широкий перечень содержала схема, предложенная Б. Д. Парыгиным (1971), по мнению которого социальная психология изучает: 1) социальную психологию личности; 2) социальную психологию общностей и общения; 3) социальные отношения; 4) формы духовной деятельности. Согласно В. Н. Мясищеву, социальная психология исследует: 1) изменения психической деятельности людей в группе под влиянием взаимодействия; 2) особенности групп; 3) психическую сторону процессов общества.



**Задание 1.** *Попытайтесь самостоятельно представить структуру социальной психологии как научной отрасли:*



Важно, что при всех частных расхождениях предложенных схем основная идея была общей — предмет социальной психологии достаточно широк, и можно с двух сторон двигаться к его определению — как со стороны личности, так и со стороны массовых психических явлений. По-видимому, такое понимание более всего отвечало реально складывающейся практике исследований, а значит, и практическим запросам общества; именно поэтому оно и оказалось, если не единогласно принятым, то, во всяком случае, наиболее укоренившимся. Можно убедиться, что предложенное в начале главы рабочее определение дано в рамках данного подхода. Но согласие в понимании круга задач, решаемых социальной психологией, еще не означает согласия в понимании ее соотношения с психологией и социологией. Поэтому относительно самостоятельно дискутируется вопрос о «границах» социальной психологии. Здесь можно выделить четыре позиции: 1) социальная психология есть часть социологии; 2) социальная психология есть часть психологии; 3) социальная психология есть наука «на стыке» психологии и социологии, причем сам «стык» понимается двояко: а) социальная психология отторгает определенную часть психологии и определенную часть социологии; б) она захватывает «ничью землю» — область, не принадлежащую ни к социологии, ни к психологии.

Если воспользоваться предложением американских социальных психологов Макдэвида и Харрари (а вопрос о месте социальной психологии в системе наук обсуждается не менее активно и в американской литературе), то все указанные позиции можно свести к двум подходам: интрадисциплинарному и интердисциплинарному. Иными словами, место социальной психологии можно стремиться отыскать внутри одной из «родительских» дисциплин или на границах между ними.



**Задание 2.** *Выберите схему места социальной психологии в системе наук, наиболее подходящую, на ваш взгляд, попробуйте изобразить ее здесь:*

и аргументированно обоснуйте свой выбор: \_\_\_\_\_

---

---

---

Несмотря на кажущиеся довольно существенные различия, все предложенные подходы по существу останавливаются перед одной и той же проблемой: какая же «граница» отделяет социальную психологию от психологии, с одной стороны, и от социологии — с другой? Ведь где ни «помещаешь» социальную психологию, она все равно при всех условиях граничит с этими двумя дисциплинами. Если она часть психологии, то где граница именно социально-психологических исследований внутри психологии? Социология, если она даже при таком рассмотрении оказалась за пределами социальной психологии, все равно тоже граничит с ней в силу специфики предмета той и другой дисциплины. Такое же рассуждение можно привести и относительно положения социальной психологии внутри социологии. Но и при интердисциплинарном подходе мы не уйдем от вопроса о «границах»: что значит «на стыке», какой частью стыкуются психология и социология? Или что значит «самостоятельная дисциплина»: «отсекает» ли она какие-то части у психологии и социологии или вообще имеет какие-то абсолютно самостоятельные области, не захватываемые никоим образом ни психологией, ни социологией?

Попробуем рассмотреть эти «границы» с двух сторон в отдельности. Что касается социологии, то ее современная структура обычно характеризуется при помощи выделения трех уровней: общей социологической теории, специальных социологических теорий, конкретных социологических исследований. Следовательно, в системе теоретического знания имеются два уровня, каждый из которых соприкасается непосредственно с проблемами социальной психологии. На уровне общей теории исследуются, например, проблемы соотношения общества и личности, общественного сознания и социальных институтов, власти и справедливости и т. д. Но именно эти же проблемы представляют интерес и для социальной психологии. Следовательно, здесь проходит одна из границ. В области специальных социологических теорий можно найти несколько таких, где очевидны и социально-психологические подходы, например, социология массовых коммуникаций, общественного мнения, социология личности. Пожалуй, именно в этой сфере особенно трудны разграничения, и само понятие «границы» весьма условно. Можно сказать, что по предмету различий часто обнаружить не удастся, они прослеживаются лишь при помощи выделения специфических аспектов исследования, специфического угла зрения на ту же самую проблему.

Относительно «границы» между общей психологией и социальной психологией вопрос еще более сложен. Если оставить в стороне первую интерпретацию социальной психологии как учения о социальной детерминации психи-

ки человека, ибо в этом смысле вся психология, ориентирующаяся на культурно-историческую традицию, социальна, то специфическая проблематика социальной психологии, естественно, ближе всего к той части общей психологии, которая обозначается как психология личности. Упрощенно было бы думать, что в общей психологии исследуется личность вне ее социальной детерминации, а лишь социальная психология изучает эту детерминацию. Весь смысл постановки проблемы личности, в частности в отечественной школе психологии, в том и заключается, что личность с самого начала рассматривается как «заданная» обществом. А. Н. Леонтьев отмечает, что деятельность конкретных индивидов может протекать в двух формах: в условиях открытой коллективности или с глазу на глаз с окружающим предметным миром. Но «в каких бы, однако, условиях и формах ни протекала деятельность человека, какую бы структуру она ни приобретала, ее нельзя рассматривать как изъятую из общественных отношений, из жизни общества» [1]. С этой точки зрения в общей психологии исследуется структура потребностей, мотивов личности и т. д. И тем не менее остается класс специфических задач для социальной психологии. Не говоря уже о тех задачах, которые просто не решаются общей психологией (динамика развития межличностных отношений в группах, сама природа совместной деятельности людей в группах и формы складывающегося общения и взаимодействия), даже относительно личности у социальной психологии есть своя собственная точка зрения: как конкретно действует личность в различных реальных социальных группах — вот проблема социальной психологии. Она должна не просто ответить на вопрос о том, как формируются мотивы, потребности, установки личности, но почему именно такие, а не иные мотивы, потребности, установки сформировались у данной личности, в какой мере все это зависит от группы, в условиях которой эта личность действует, и т. д.

Таким образом, сфера собственных интересов социальной психологии просматривается довольно четко, что и позволяет отграничить ее как от проблем социологии, так и от проблем общей психологии. Это, однако, не прибавляет аргументации в пользу более точного выявления статуса социальной психологии между двумя указанными дисциплинами, хотя и дает основания для определения областей исследования. Что же касается статуса, то споры о нем идут до сих пор и в западной социальной психологии. Французские исследователи Пэнто и Гравитц (1972) так объясняют основную линию этой полемики... До возникновения социальной психологии были две линии развития проблематики личности и общества: психология анализировала природу человека, социология анализировала природу общества. Затем возникла самостоятельная наука — социальная психология, которая анализирует отношение человека к обществу. Эта схема возможна лишь относительно такой психологии, которая анализирует природу человека в отрыве от природы общества. Но теперь уже трудно отыскать такого рода психологические теории, хотя многие из них, признавая факт «влияния» общества на человека, не находят корректного решения проблемы способов этого влияния. Понимание предмета социальной психологии и ее статуса в системе наук зависит от понимания предметов, как психологии, так и социологии.

### **3. Задачи социальной психологии и проблемы общества**

Столь обширная дискуссия по поводу предмета социальной психологии — участь большинства наук, возникающих на стыке различных дисциплин. Точно так же и итоги дискуссий во всех этих случаях не обязательно приво-

дят к выработке точной дефиниции. Однако они все равно крайне необходимы потому, что, во-первых, помогают очертить круг задач, решаемых этой наукой, и, во-вторых, ставят нерешенные проблемы более четко, заставляя попутно осознавать свои собственные возможности и средства. Так, дискуссия о предмете социальной психологии не может считаться вполне законченной, хотя база достигнутого согласия вполне достаточна, чтобы проводить исследования. Вместе с тем остается несомненным, что не все точки над «і» поставлены. Как известный компромисс сложилось такое положение, что практически в нашей стране сейчас существуют две социальные психологии: одна, связанная преимущественно с более «социологической», другая — преимущественно с «психологической» проблематикой. В этом смысле ситуация оказалась сходной с той, которая сложилась и в ряде других стран. Так, например, в США социальная психология официально существует «дважды»: ее секция есть внутри Американской социологической ассоциации и внутри Американской психологической ассоциации; в предисловиях к учебникам обычно указывается, является ли автор социологом или психологом по образованию. В 1954 г. в США по предложению известного социального психолога Т. Ньюкома Г. Беккером и А. Босковым в одном из университетов был поставлен эксперимент: курс социальной психологии читался половине студентов одного курса в первом семестре лектором-социологом, второй половине во втором семестре — лектором-психологом. После окончания курсов студентам было предложено провести дискуссию по проблемам социальной психологии, но она не получилась, так как студенты были в полной уверенности, что прослушали совершенно различные курсы по совершенно различным дисциплинам. Изданный в США в 1985 г. учебник К. Стефан и В. Стефан так и называется — «Две социальные психологии». Конечно, такая двойственность вызывает ряд неудобств. Она может быть допустима лишь на каком-то этапе развития науки, польза от дискуссий о ее предмете должна заключаться, между прочим, и в том, чтобы способствовать однозначному решению вопроса.



Острота проблем социальной психологии диктуется, однако, не только некоторой неопределенностью ее положения в системе наук и даже не преимущественно этой ее особенностью. Весьма важной и существенной чертой социально-психологического знания является его включенность (в большей мере, чем других областей психологии) в социальную и политическую проблематику общества. Конечно, это касается в особой степени таких проблем социальной психологии, как психологические характеристики больших социальных групп, массовых движений и т. д. Но и традиционные для социальной психологии исследования малых групп, социализации или социальных установок личности связаны с теми конкретными задачами, которые решаются обществом определенного типа. В теоретической части социально-психологического знания непосредственно влияние конкретных социальных условий, традиций культуры. В определенном смысле слова можно сказать, что социальная психология сама является частью культуры. Отсюда возникают, по крайней мере, две задачи для исследователей.

Во-первых, задача корректного отношения к зарубежной социальной психологии, прежде всего к содержанию ее теоретических концепций, а также методов и результатов исследований. Как об этом свидетельствуют многочисленные западные работы, большинство практически ориентированных исследований в социальной психологии было вызвано к жизни совершенно конкретными потребностями практики. Следовательно, сама ориентация

этих исследований должна быть внимательно изучена под углом зрения задач, в свое время поставленных практикой. Современные научные исследования не могут осуществляться без определенной системы их финансирования, а система эта сама по себе диктует и цель, и определенную «окраску» основного направления работы. Поэтому вопрос об отношении к традиции социальной психологии любой другой страны не имеет однозначного решения: нигилистическое отрицание чужого опыта здесь столь же неуместно, сколь и простое копирование идей и исследований. Не случайно в современной социальной психологии введено понятие социального контекста, т. е. привязанности исследования к определенной социальной практике.

Во-вторых, задача тщательной отработки проблемы прикладного исследования в социальной психологии. Исследования, проводимые непосредственно в различных звеньях общественного организма, требуют не только высокого профессионального мастерства, но и гражданской ответственности исследователя. Направленность практических рекомендаций и есть та сфера, где социальная психология непосредственно «вторгается» в общественную жизнь. Следовательно, для социального психолога весьма остро стоит вопрос не только о профессиональной этике, но и о формулировании своей социальной позиции. Французский социальный психолог С. Московичи (1984) справедливо заметил, что задачи для социальной психологии задает именно общество, оно диктует ей проблемы. Но это означает, что социальный психолог должен понимать эти проблемы общества, уметь чутко улавливать их, осознавать, в какой мере и в каком направлении он может способствовать решению этих проблем. «Академизм» и «профессионализм» в социальной психологии должны органически включать в себя и известную социальную чуткость, понимание сущности социальной «ангажированности» этой научной дисциплины.



В современном обществе раскрываются многочисленные сферы приложения социально-психологических знаний. Специфика социальной психологии, сложившейся в нашей стране в конкретных исторических условиях, а именно в период существования социалистического строя, естественно, породила и новую проблематику. Конечно, многие из открытых в традиционной социальной психологии явлений имеют место в любом типе общества: межличностные отношения, коммуникативные процессы, лидерство, сплоченность — все это явления, присущие любому типу общественной организации. Однако, констатируя этот факт, нужно иметь в виду два обстоятельства. *Во-первых*, даже и эти описанные в традиционной социальной психологии явления приобретают в различных социальных условиях порой совершенно иное содержание. Формально процессы остаются теми же: люди общаются друг с другом, у них формируются определенные социальные установки и т. д., но каково содержание различных форм их взаимодействия, какого рода установки возникают по отношению к определенным общественным явлениям — все это определяется содержанием конкретных общественных отношений. Значит, анализ всех традиционных проблем приобретает новые грани. Методологический принцип включения именно содержательного рассмотрения социально-психологических проблем продиктован в том числе и общественными потребностями.

*Во-вторых*, новая социальная реальность рождает порой и необходимость новых *акцентов* при исследовании традиционных для данного общества проблем. Так, период радикальных экономических и политических преобразований, происходящих сегодня в России, требует особого внимания, например, к проблемам этнической психологии (особенно в связи с обострением междуна-

циональных конфликтов), психологии предпринимательства (в связи со становлением новых форм собственности) и др. Идея о том, что общество диктует проблемы социальной психологии, должна быть дополнена идеей о том, что долг социального психолога — уметь выявить эти проблемы.



**Задание 3.** Кроме задач общетеоретического плана, общество ставит перед социальной психологией и конкретные прикладные задачи. Попробуйте их сформулировать: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Прикладные исследования не могут ожидать решения теоретических вопросов, они выдвигаются буквально из всех сфер общественной жизни. Ряд важнейших направлений прикладных исследований определяется сегодня задачами, связанными с теми изменениями в массовом сознании, которые обусловлены именно радикализмом социальных преобразований. Здесь же коренятся и новые возможности для деятельности социального психолога-практика.

### Библиографический список

(основной)

1. Андреева Г. М. Социальная психология.— М., 1996.
2. Майерс Д. Социальная психология.— СПб., 1997.
3. Шибутани Т. Социальная психология.— М.; Ростов-н/Д., 1999.
4. Шихирев П. Н. Современная социальная психология: Учеб. пособие для вузов.— Екатеринбург; М., 2000.

(дополнительный)

1. Аронсон Э. Общественное животное: Введение в социальную психологию: Учеб. пособие для вузов.— М., 1999.
2. Милграм С. Эксперимент в социальной психологии.— СПб.: Питер, 2000.
3. Основы социально-психологической теории: Учеб. пособие / Под ред. А. А. Бодалева, А. Н. Сухова.— М., 1995.
4. Пайнс Э., Маслая К. Практикум по социальной психологии.— СПб., 2000.
5. Современная зарубежная социальная психология: Тексты / Под ред. Г. М. Андреевой и др.— М., 1984.
6. Социальная психология в трудах отечественных психологов / Сост. А. Л. Свенцицкий.— СПб., 2000.



# Раздел I

## ПСИХОЛОГИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ГРУППЫ

---

### Тема 1. Проблема группы в социальной психологии

В результате изучения данной темы вы будете:

**иметь представление**

- об особенностях социально-психологического подхода в рассмотрении проблем группы,
- о различных подходах в определении понятия «группа»;

**знать**

- характерные признаки и критерии различения групп,
- универсальный принцип психического оформления группы — чувство «мы»,
- параметры описания группы в социальной психологии;

**уметь**

- различать виды групп и приводить примеры их классификации.

#### План

1. Специфика социально-психологического подхода
2. Основные характеристики группы
3. Классификация групп

#### 1. Специфика социально-психологического подхода

Проблема групп, в которые объединяются люди в процессе своей жизнедеятельности,— важнейший вопрос не только социальной психологии, но и социологии. Реальность общественных отношений всегда дана как реальность отношений между социальными группами, поэтому для социологического анализа крайне важным и принципиальным вопросом является вопрос о том, по какому критерию следует вычленять группы из того многообразия различного рода объединений, которые возникают в человеческом обществе. Сразу же следует оговориться, что в общественных науках в принципе может иметь место двоякое употребление понятия «группа». *С одной стороны*, в практике, например, демографического анализа, в различных ветвях статистики имеются в виду условные группы: произвольные объединения (группировка) людей по какому-либо общему признаку, необходимому в данной системе анализа. Такое понимание широко представлено прежде всего в статистике, где часто необходимо выделить группу людей, имеющих какой-то определенный уровень образования, болевших сердечно-сосудистыми заболеваниями, нуждающихся в жилье и т. д. Иногда в таком понимании термин «группа» употребляется и в психологии, когда, например, в результате тестовых испытаний «конструируется» группа людей, давших показатели в каких-то одних пределах, другая группа — с другими показателями и т. д.

*С другой стороны*, в целом цикле общественных наук под группой понимается реально существующее образование, в котором люди собраны вместе, объединены каким-то общим признаком, разновидностью совместной деятельности или помещены в какие-то идентичные условия, обстоятельства (также в реальном процессе их жизнедеятельности), определенным образом осознают свою принадлежность к этому образованию (хотя мера и степень осознания могут быть весьма различными).

NB

NB

**Группа** — 1) ограниченная в размерах общность людей, выделяемая из социального целого на основе определенных признаков (характера выполняемой деятельности, социальной или классовой принадлежности, структуры, композиции, уровня развития и т. д.); 2) двое или более лиц, которые взаимодействуют друг с другом, влияют друг на друга дольше нескольких мгновений и воспринимают себя как «мы».

В

Именно в рамках этого второго толкования имеет по преимуществу дело с группами социальная психология, и именно в этом плане ей необходимо четко обозначить отличие своего подхода от социологического. С точки зрения социологического подхода самое главное — *отыскать объективный критерий различения групп*, хотя в принципе и таких критериев может быть много. Различия групп можно видеть и в религиозных, и в этнических, и в политических характеристиках. Для каждой системы социологического знания важно принять какой-то критерий в качестве основного. С точки зрения этого объективного критерия социология и анализирует каждую социальную группу, ее соотношение с обществом, с личностями, в нее входящими.

В

Для социально-психологического подхода характерен другой угол зрения. Выполняя различные социальные функции, человек является членом многочисленных социальных групп, он формируется как бы в пересечении этих групп, является точкой, в которой скрещиваются различные групповые влияния. Это имеет для личности два важных следствия: с одной стороны, определяет объективное место личности в системе социальной деятельности, с другой — сказывается на формировании сознания личности. *Личность оказывается включенной в систему взглядов, представлений, норм, ценностей многочисленных групп*. Поэтому крайне значимо определить, какова будет та «равнодействующая» этих групповых влияний, которая и определит содержание сознания личности. Но, чтобы ответить на этот вопрос, необходимо установить, что же значит для человека группа в психологическом плане; какие ее характеристики значимы для личности, входящей в нее. Именно здесь-то социальная психология и сталкивается с необходимостью соотнесения социологического подхода, с которым она не может не считаться, и психологического, который тоже имеет свою традицию рассмотрения групп.

Если для первого, как мы видели, характерен прежде всего поиск объективных критериев для различения реальных социальных групп, то для второго характерно в большей мере рассмотрение лишь самого факта наличия некоторого множества лиц, в условиях которого протекает деятельность личности. Это множество лиц, «окружающих» человека или даже взаимодействующих с ним в какой-то конкретной ситуации, тоже, конечно, может быть интерпретировано как «группа», но фокус интереса в данном случае — не содержательная деятельность данной группы, а, скорее, форма действий индивида в условиях присутствия других людей или даже взаимодействия с ними. В многочисленных социально-психологических исследованиях, особенно на ранних этапах развития социальной психологии, вопрос ставился именно так. Группа здесь не выступает как реальная социальная ячейка общества, как «микросреда» формирования личности. Однако с такой традицией нельзя не считаться: для некоторых целей, особенно в рамках общепсихологического анализа (например, при выяснении специфики протекания определенных психических процессов в условиях «группы»), такой подход может быть оправдан. Вопрос лишь в том, является ли этот подход достаточным для социальной психологии?

По-видимому, на него нужно ответить отрицательно. Что дает для социальной психологии определение группы как простого множества, элементом которого является человек, или даже как взаимодействия людей, отличающихся общностью социальных норм, ценностей и находящихся в определенных отношениях друг к другу? Констатация наличия не одного человека, а многих (действующих рядом или даже совместно) не содержит никаких характеристик этой группы, и из анализа полностью выпадает содержательная сторона этого множества: остается лишь тот факт, что людей в данном случае «много», т. е. весьма формальная характеристика собранных вместе индивидов. Мало что добавляет и такая прибавка, как наличие внутри множества определенных «отношений». Хотя само по себе наличие отношений между людьми в рамках какого-то объединения существенно, отсутствие расшифровки характера этих отношений обесценивает это дополнение. Какие-нибудь отношения возникают, естественно, всегда, если присутствуют несколько человек, а не один; они возникают, даже если просто посадить рядом двух незнакомых людей. Значимость для личности этих отношений может быть вскрыта лишь тогда, когда сами отношения поняты как существенная характеристика социальной группы, включенной в некоторую систему общественной деятельности (Обозов, 1979).

Все сказанное позволяет сделать вывод о том, что для социальной психологии недостаточна простая констатация множества людей или даже наличия внутри него каких-то отношений. Стоит задача объединить социологический и «общепсихологический» подход к группе. Если признать, что социальная психология прежде всего исследует закономерности поведения и деятельности людей, обусловленные фактом их включения в реальные социальные группы, то надо признать и то, что фокус анализа — именно содержательная характеристика таких групп, *выявление специфики воздействия на личность конкретной социальной группы*, а не просто анализ «механизма» такого воздействия. Такая постановка логична с точки зрения общих методологических принципов теории деятельности. *Значимость группы для личности в том, что группа — это определенная система деятельности, заданная ее местом в системе общественного разделения труда и потому сама выступает субъектом определенного вида деятельности и через нее включена во всю систему общественных отношений.*

NB



**Задание 1.1.** *Определите разницу в подходах к пониманию группы с точки зрения социологии*

психологии \_\_\_\_\_,

и социальной психологии \_\_\_\_\_

Для того чтобы обеспечить такого рода анализ, социальной психологии необходимо опереться на результаты социологического анализа групп, т. е. обратиться к тем реальным социальным группам, которые выделены по социологическим критериям в каждом данном типе общества, а потом уже на этой основе осуществить описание психологических характеристик каждой группы, их значимости для каждого отдельного члена группы. Важной составной частью такого анализа является, конечно, и механизм образования психологических характеристик группы.

Если принять предложенную интерпретацию группы как субъекта социальной деятельности, то, очевидно, можно выделить некоторые черты, свойст-

**NB**

венные ей именно как субъекту деятельности. Общность содержания деятельности группы порождает и общность психологических характеристик группы, будем ли мы называть их «групповое сознание» или каким-либо иным термином. К психологическим характеристикам группы должны быть отнесены такие групповые образования, как *групповые интересы, групповые потребности, групповые нормы, групповые ценности, групповое мнение, групповые цели*. И хотя современный уровень развития социальной психологии не располагает ни традицией, ни необходимым методическим оснащением для анализа всех этих образований, крайне важно поставить вопрос о «законности» такого анализа, ибо именно по этим характеристикам каждая группа в психологическом плане отличается от другой. Для индивида, входящего в группу, осознание принадлежности к ней осуществляется через принятие этих характеристик, т. е. *через осознание факта некоторой психической общности с другими членами данной социальной группы, что и позволяет ему идентифицироваться с группой*. Можно сказать, что «граница» группы воспринимается как граница этой психической общности. При анализе развития групп и их роли в истории человеческого общества (Поршнев, 1966) было установлено, что главной, чисто психологической характеристикой группы является наличие так называемого «*мы-чувства*». Это означает, что универсальным принципом психического оформления общности является различение для индивидов, входящих в группу, некоторого образования «мы» в отличие от другого образования — «они». «Мы-чувство» выражает потребность отдифференцировать одну общность от другой и является своеобразным индикатором осознания принадлежности личности к некоторой группе, т. е. социальной идентичности. Констатация принадлежности личности к группе представляет для социальной психологии значительный интерес, позволяя рассмотреть психологическую общность как своеобразный психологический «срез» реальной социальной группы. Специфика социально-психологического анализа группы именно здесь и проявляется: рассматриваются выделенные средствами социологии реальные социальные группы, но в них, далее, определяются те их черты, которые в совокупности делают группу психологической общностью, т. е. позволяют каждому ее члену идентифицировать себя с группой.



**Задание 1.2.** Приведите примеры групп, с которыми вы себя соотносите: \_\_\_\_\_

**NB**

При такой трактовке фиксируются психологические характеристики группы, а сама группа может быть определена, по Шерковину, как «*общность взаимодействующих людей во имя сознаваемой цели, общность, которая объективно выступает как субъект действия*». Степень подробности, с которой в дальнейшем анализе можно раскрыть характеристики такой общности, зависит от конкретного уровня разработки проблемы. Так, например, некоторые авторы не ограничиваются только исследованием названных групповых характеристик, но и предлагают усмотреть в группе, по аналогии с индивидом, такие показатели, как *групповая память, групповая воля, групповое мышление* и т. д.

Общее участие членов группы в совместной групповой деятельности обуславливает формирование психологической общности между ними, и, таким образом, при этом условии группа действительно становится социально-психологическим феноменом, т. е. объектом исследования в социальной психологии.

В истории социальной психологии уделялось большое внимание исследованиям различных характеристик групп, их воздействия на индивида и т. д. Однако можно отметить несколько характерных черт этих исследований. *Во-первых*, сам по себе «групповой подход» рассмотрен лишь как один из возможных вариантов социально-психологического подхода. Наряду с «групповым» подходом в американской, например, социальной психологии существует еще и «индивидуальный» подход. Эти два подхода являются следствием двух источников происхождения социальной психологии: из социологии и из психологии. Для сторонников того и другого подхода характерен поиск причин социального поведения людей. Однако сторонники индивидуального подхода ищут лишь ближайшие причины такого поведения. Поэтому для них группа важна только как факт одновременного присутствия многих людей, но вне широкой социальной системы, в которую она сама включена. Именно здесь сосредоточено чисто формальное понимание группы. С другой стороны, «групповой» подход в гораздо большей степени пытается проникнуть за пределы самой группы, где индивид непосредственно черпает свои нормы и ценности, в социальные характеристики общественных отношений. Такой подход более характерен для европейской социальной психологии, где как раз и обоснована идея необходимости учета «социального контекста» в каждом исследовании, включая анализ психологии группы. С этой точки зрения подвергается критике такое изучение групп, когда групповые процессы дробятся на мелкие фрагменты, и значение содержательной деятельности группы полностью утрачивается. На это обстоятельство указывает С. Московичи: «Поразительно, что при исследовании групповой динамики никогда не возникали вопросы о том, каким именно образом группа становится продуктом своей собственной деятельности» (М., 1984).



*Во-вторых*, как бы ни толковалась группа различными авторами, для многих было характерно известное разъединение двух основных блоков социально-психологических исследований. Один блок традиционно связан с изучением различных процессов, характеризующих человеческое общение и взаимодействие, т. е. коммуникации, интеракции, перцепции, аттракции и т. д. В принципе, конечно, подразумевается, что все эти процессы протекают не в вакууме, а в группе. Однако в исследованиях такая переменная, как групповая деятельность, не представлена. Зато другой блок исследований, связанный именно с изучением *групп*, стоит как бы особняком. В рамках этого блока изучаются *размер группы, ее композиция и структура*, а групповые процессы, рассмотренные в первом блоке, хотя и упоминаются, но вне связи с совместной групповой деятельностью. В результате возникает относительно изолированное описание процессов и групп, во всяком случае, исключаются существенные параметры группы при изучении происходящих в ней процессов.

Наконец, *в-третьих*, для традиционной социальной психологии, особенно в ее американском варианте, характерно внимание лишь к определенному типу групп, а именно к малым группам, внутри которых преимущественно исследуются складывающиеся там межличностные отношения без выяснения того, как эти межличностные отношения зависят от характера групповой деятельности, а следовательно, как они связаны с общественными отношениями.

Все сказанное заставляет с особой четкостью сформулировать требования нового подхода к исследованию группы. Задача заключается в том, чтобы исследованные в общем виде закономерности человеческого общения и взаимодействия теперь более конкретно рассмотреть в тех реальных обще-

ственных ячейках, где они и проявляются. Но для того чтобы выполнить эту задачу, кроме принятых определенных методологических принципов, надо еще и задать концептуальный аппарат, в рамках которого может быть исследована группа в социальной психологии, описаны ее основные характеристики. Эта понятийная схема необходима для того, чтобы можно было сравнивать группы между собой и получать в экспериментальных исследованиях сопоставимые результаты.

## 2. Основные характеристики группы



К элементарным параметрам любой группы относятся: *композиция* группы (или ее состав), *структура* группы, *групповые процессы*, *групповые нормы и ценности*, *система санкций*. Каждый из этих параметров может приобретать совершенно различное значение в зависимости от типа изучаемой группы. Так, например, состав группы может быть описан по-разному в зависимости от того, значимы ли в каждом конкретном случае, например, возрастные, профессиональные или социальные характеристики членов группы. Не может быть дан единый рецепт описания состава группы в связи с многообразием реальных групп; в каждом конкретном случае начинать надо с того, какая реальная группа выбирается в качестве объекта исследования: школьный класс, спортивная команда или производственная бригада. Иными словами, мы сразу задаем некоторый набор параметров для характеристики состава группы в зависимости от типа деятельности, с которым данная группа связана. Естественно, что особенно сильно различаются характеристики больших и малых социальных групп, и они должны быть изучены по отдельности.

То же можно сказать и относительно структуры группы. Существует несколько достаточно формальных признаков структуры группы, которые, правда, выявлены в основном при изучении малых групп: структура предпочтений, структура «власти», структура коммуникаций.

Однако, если последовательно рассматривать группу как субъект деятельности, то и к ее структуре нужно подойти соответственно. По-видимому, в данном случае самое главное — это анализ структуры групповой деятельности, что включает в себя описание функций каждого члена группы в этой совместной деятельности. Вместе с тем весьма значимой характеристикой является эмоциональная структура группы — структура межличностных отношений, а также ее связь с функциональной структурой групповой деятельности. В социальной психологии соотношение этих двух структур часто рассматривается как соотношение «неформальных» и «формальных» отношений.

Сам перечень групповых процессов тоже не является чисто технической задачей: он зависит как от характера группы, так и от угла зрения, принятого исследователем. Если следовать принятому методологическому принципу, то к *групповым процессам следует отнести такие процессы, которые организуют деятельность группы*, причем рассмотреть их в контексте развития группы. Целостное представление о развитии группы и о характеристике групповых процессов особенно детально разработано именно в отечественной социальной психологии, что не исключает и более дробного анализа, когда отдельно исследуется развитие групповых норм, ценностей, системы межличностных отношений и т. д.



**Задание 1.3.** Назовите рабочую группу, членом которой вы являетесь: \_\_\_\_\_

Опишите ее состав \_\_\_\_\_

формальную структуру \_\_\_\_\_

и групповые процессы \_\_\_\_\_

Другая часть понятийной схемы, которая используется в исследованиях групп, касается *положения индивида в группе в качестве ее члена*. Первым из понятий, употребляемых здесь, является понятие «статус», или «позиция», обозначающее место индивида в системе групповой жизни. Термины «статус» и «позиция» часто употребляются как синонимы, хотя у ряда авторов понятие «позиция» имеет несколько иное значение (Божович, 1967). Самое широкое применение понятие «статус» находит при описании структуры межличностных отношений, для чего более всего приспособлена социометрическая методика. Но получаемое таким образом обозначение статуса индивида в группе никак нельзя считать удовлетворительным.

*Во-первых*, потому, что место индивида в группе не определяется только его социометрическим статусом; важно не только то, насколько индивид как член группы пользуется привязанностью других членов группы, но и то, как он воспринимается в структуре деятельностных отношений группы. На этот вопрос невозможно ответить, пользуясь социометрической методикой. *Во-вторых*, статус всегда есть некоторое единство объективно присущих индивиду характеристик, определяющих его место в группе, и субъективного восприятия его другими членами группы. В социометрической методике есть попытка учесть эти два компонента статуса (коммуникативный и гностический), но при этом вновь предполагаются лишь компоненты эмоциональных отношений (тех, которые индивид испытывает к другим членам группы, и тех, которые к нему испытывают другие). Объективные характеристики статуса при этом просто не фигурируют. И, *в-третьих*, при характеристике статуса индивида в группе необходим учет отношений более широкой социальной системы, в которую данная группа входит, — «статус» самой группы. Это обстоятельство небезразлично для конкретного положения члена группы. Но этот третий признак также никаким образом не учитывается при определении статуса социометрической методикой.

Вторая характеристика индивида в группе — это «роль». Обычно роль определяют как динамический аспект статуса, что раскрывается через перечень тех реальных функций, которые заданы личности группой, содержанием групповой деятельности. Если взять такую группу, как семья, то на ее примере можно показать взаимоотношение между статусом, или позицией, и ролью. В семье различные статусные характеристики существуют для каждого из ее членов: есть позиция (статус) матери, отца, старшей дочери, младшего сына и т. д. Если теперь описать набор функций, которые «предписаны» группой каждой позиции, то получим характеристику роли матери, отца, старшей дочери, младшего сына и т. д. Нельзя представлять роль как что-то неизменное: динамизм ее в том, что при сохранении статуса набор функций, ему соответствующих, может сильно варьировать в различных однотипных группах, а главное, в ходе развития, как самой группы, так и более широкой социальной структуры, в которую она включена. (Пример с семьей ярко иллюстрирует эту закономерность: изменение роли супругов в ходе исторического развития семьи).



**Задание 1.4.** Каковы ваш статус и роли в трудовом коллективе? \_\_\_\_\_

В семье? \_\_\_\_\_

Сравните их между собой. \_\_\_\_\_



Важным компонентом характеристики положения индивида в группе является система «*групповых ожиданий*» — *экспектации*. Этот термин обозначает тот простой факт, что всякий член группы не просто выполняет в ней свои функции, но и обязательно воспринимается, оценивается другими. В частности, это относится к тому, что от каждой позиции, а также от каждой роли ожидается выполнение некоторых функций, и не только простой перечень их, но и качество выполнения этих функций. Группа через систему ожидаемых образцов поведения, соответствующих каждой роли, определенным образом контролирует деятельность своих членов. В ряде случаев может возникать рассогласование между ожиданиями, которые имеет группа относительно какого-либо ее члена, и его реальным поведением, реальным способом выполнения им своей роли. Для того чтобы эта система ожиданий была как-то определена, в группе существуют еще два чрезвычайно важных образования: *групповые нормы* и *групповые санкции*.

**Нормы групповые (от лат. «norma» — руководящее начало, точное предписание, образец)** — совокупность правил и требований, вырабатываемых каждой реально функционирующей общностью и играющих роль важнейшего средства регуляции поведения членов данной группы, характера их взаимоотношений, взаимодействия и общения.

Все групповые нормы являются социальными нормами, т. е. представляют собой «установления, модели, эталоны должного, с точки зрения общества в целом и социальных групп и их членов, поведения» (Бобнева, 1978).

В более узком смысле групповые нормы — это определенные правила, которые выработаны группой, приняты ею и которым должно подчиняться поведение ее членов, чтобы их совместная деятельность была возможна. Нормы выполняют, таким образом, регулятивную функцию по отношению к этой деятельности. Нормы группы связаны с ценностями, так как любые правила могут быть сформулированы только на основании принятия или отвержения каких-то социально значимых явлений (Обозов, 1979). Ценности каждой группы складываются на основании выработки определенного отношения к социальным явлениям, продиктованного местом данной группы в системе общественных отношений, ее опытом в организации определенной деятельности.

Хотя проблема ценностей в ее полном объеме исследуется в социологии, для социальной психологии крайне важно руководствоваться некоторыми установленными в социологии фактами. Важнейшим из них является различная значимость разного рода ценностей для групповой жизнедеятельности, различное их соотношение с ценностями общества. Когда речь идет об относительно общих и абстрактных понятиях, например, о добре, зле, счастье и т. д., то можно сказать, что на этом уровне ценности являются общими для всех общественных групп и что они могут быть рассмотрены как ценности общества. Однако при переходе к оцениванию более конкретных общественных явлений, например, таких, как труд, образование, культура, группы начинают различаться по принимаемым оценкам. Ценности различных со-



циальных групп могут не совпадать между собой, и в этом случае трудно говорить уже о ценностях общества. Специфика отношения к каждой из таких ценностей определяется местом социальной группы в системе общественных отношений. Нормы как правила, регулирующие поведение и деятельность членов группы, естественно, опираются именно на групповые ценности, хотя правила обыденного поведения могут и не нести на себе какой-то особой специфики группы. Нормы группы включают в себя, таким образом, и общезначимые нормы, и специфические, выработанные именно данной группой. Все они в совокупности выступают важным фактором регуляции социального поведения, обеспечивая упорядочивание положения различных групп в социальной структуре общества (Бобнева, 1975). Конкретность анализа может быть обеспечена только в том случае, когда выявлено соотношение двух этих типов норм в жизнедеятельности каждой группы, причем в конкретном типе общества.



**Задание 1.5.** Приведите случаи совпадения ценностей различных групп \_\_\_\_\_

и рассогласования норм личных и групповых \_\_\_\_\_

Формальный подход к анализу групповых норм, когда в экспериментальных исследованиях выясняется лишь механизм принятия или отвержения индивидом групповых норм, но не содержание их, определяемое спецификой деятельности, явно недостаточен. Понять взаимоотношения индивида с группой можно только при условии выявления того, какие нормы группы *он принимает*, какие *отвергает* и *почему* он так поступает. Все это приобретает особое значение, когда возникает рассогласование норм и ценностей группы и общества, когда группа начинает ориентироваться на ценности, не совпадающие с нормами общества.

Важная проблема — это **мера** принятия норм каждым членом группы: как осуществляется принятие индивидом групповых норм, насколько каждый из них отстает от соблюдения этих норм, как соотносятся социальные и «личностные» нормы. Одна из функций социальных (и в том числе групповых) норм состоит именно в том, что при их посредстве требования общества «адресуются и предъявляются человеку как личности и члену той или иной группы, общности, общества» (Бобнева, 1978). При этом необходим анализ *санкций* — механизмов, посредством которых группа «возвращает» своего члена на путь соблюдения норм. Санкции могут быть двух типов: поощрительные и запретительные, позитивные и негативные. Система санкций предназначена не для того, чтобы компенсировать несоблюдение норм, но для того, чтобы обеспечить соблюдение норм. Исследование санкций имеет смысл лишь при условии анализа конкретных групп, так как содержание санкций соотносено с содержанием норм, а последние обусловлены свойствами группы.

**NB**



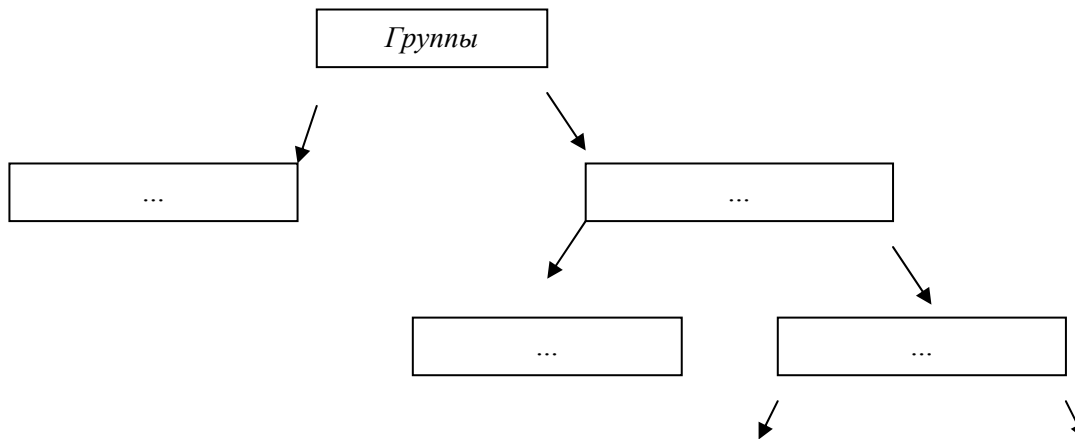
### 3. Классификация групп

В социальной психологии предпринимались многократные попытки построить классификацию групп. Вычленились различные принципы, на основании которых строились такие классификации. К их числу можно отнести: *уро-*

вень культурного развития, тип структуры, задачи и функции, преобладающий тип контактов в группе и др. К этому часто добавлялись и такие основания, как время существования группы, принципы ее формирования, принципы доступности членства в ней и многие другие. Однако общая черта всех предложенных классификаций — формы жизнедеятельности группы. Если же принять принцип рассмотрения реальных социальных групп в качестве субъектов социальной деятельности, то здесь требуется, очевидно, и иной принцип классификации. Основанием ее должна служить социологическая классификация групп соответственно их месту в системе общественных отношений. Но прежде чем дать такую классификацию, надо привести в систему те употребления понятия группы, о которых речь шла выше.



**Задание 1.6.** Пользуясь вышеизложенным материалом, составьте схему классификации групп.



Для социальной психологии значимо разделение групп на *условные* и *реальные*. Она сосредоточивает свое исследование на реальных группах. Но среди этих реальных существуют и такие, которые преимущественно фигурируют в общепсихологических исследованиях — реальные *лабораторные* группы. В отличие от них существуют реальные *естественные* группы. Социально-психологический анализ возможен относительно и той, и другой разновидностей реальных групп, однако наибольшее значение имеют реальные естественные группы, выделенные в социологическом анализе. В свою очередь эти естественные группы подразделяются на так называемые «*большие*» и «*малые*» группы. Малые группы — обжитое поле социальной психологии. Что же касается больших групп, то вопрос об их исследовании значительно сложнее и требует особого рассмотрения. Важно подчеркнуть, что эти большие группы также представлены в социальной психологии неравноценно: одни из них имеют солидную традицию исследования (это по преимуществу *большие, неорганизованные, стихийно возникшие* группы, сам термин «группа» по отношению к которым весьма условен), другие же — *организованные, длительно существующие* группы, — подобно классам, нациям, значительно слабее представлены в социальной психологии в качестве объекта исследования. Весь смысл предшествующих рассуждений о предмете социальной психологии требует включения и этих групп в сферу анализа. Точно так же малые группы могут быть подразделены на две разновидности: *становящиеся* группы, уже заданные внешними социальными требованиями, но еще не сплоченные совместной деятельностью в полном смысле этого слова, и группы более высокого уровня развития, уже *сложившиеся*.

Все, начиная с рубрики «реальные естественные группы» является объектом исследования социальной психологии. Все дальнейшее изложение будет проводиться по данной схеме. Проанализированные выше общие закономерности общения и взаимодействия людей должны быть теперь рассмотрены в контексте тех реальных групп, где эти закономерности приобретают свое особое содержание (Г. М. Андреева, 1996).



**Задание 1.7.** Приведите примеры групп, следуя рассмотренной классификации:

- Условные \_\_\_\_\_
- Реальные \_\_\_\_\_
- Лабораторные \_\_\_\_\_
- Естественные \_\_\_\_\_
- Большие \_\_\_\_\_
- Малые \_\_\_\_\_
- Организованные \_\_\_\_\_
- Неорганизованные \_\_\_\_\_
- Становящиеся \_\_\_\_\_
- Сложившиеся \_\_\_\_\_

### Библиографический список

(основной)

1. Андреева Г. М. Социальная психология.— М., 1996.
2. Кричевский Р. Л., Дубовская Е. М. Психология малой группы: теоретический и прикладной аспекты.— М., 1991.
3. Московичи С. Машина, творящая богов.— М., 1998.

(дополнительный)

1. Бобнева М. И. Социальные нормы и регуляция социального поведения.— М., 1978.
2. Социальная психология: Хрестоматия / Сост. И. В. Доронина.— Новосибирск, 1999.
3. Московичи С. Общество и теория в социальной психологии // Современная зарубежная социальная психология: Тексты.— М., 1984.
4. Робер М. А., Тильман Ф. Психология индивида и группы.— М., 1988.

## Тема 2. Психология больших социальных групп

В результате изучения данной темы вы будете:

**иметь представление**

- об элементах структуры больших социальных групп,
- об основных направлениях анализа различных классов общества;

**знать**

- количественное и качественное определение большой группы,
- общие отличительные признаки большой группы и малой,
- методы исследования общественной психологии больших социальных групп,
- психологические особенности этнических групп;

**уметь**

- соотнести психологические характеристики большой группы и сознания отдельной личности.

### План

1. Содержание и структура психологии большой социальной группы
2. Особенности психологии социальных классов
3. Психологические особенности этнических групп

### 1. Содержание и структура психологии большой социальной группы

Социально-психологическое исследование характеристик больших социальных групп наталкивается на целый ряд трудностей. Богатство методик изучения различных процессов в малых группах часто контрастирует с отсутствием подобных методик для исследования больших групп. Отсюда иногда рождается убеждение, что область психологии больших групп вообще не поддается научному анализу.

Вместе с тем социальная психология без раздела о психологии больших социальных групп, очевидно, вообще не может претендовать на то, чтобы быть социальной психологией в точном значении этого слова. По утверждению Г. Г. Дилигенского, рассмотрение психологии больших групп даже как рядоположенной проблемы социальной психологии (наряду с проблемами малой группы, личности, общения) не может считаться правомерным, ибо это не одна из проблем данной дисциплины, а *важнейшая* ее проблема, поскольку «содержание социально значимых черт человеческой психики формируется именно на макросоциальном уровне» (М., 1994). Как бы ни была велика роль малых групп и непосредственного межличностного общения в процессах формирования личности, сами по себе они не создают исторически конкретных социальных норм, ценностей, установок, потребностей. Все эти и иные содержательные элементы общественной психологии возникают на основе исторического опыта больших групп, опыта, обобщенного знаковыми, культурными и идеологическими системами: этот опыт лишь «доден» до индивида через посредство малой группы и межличностного общения. Поэтому социально-психологический анализ больших групп можно рассматривать как «ключ» к познанию содержания психики индивида. Конечно, наряду с опытом больших социальных групп важнейшее значение для понимания содержательных элементов общественной психологии имеют и массовые социальные процессы и движения. Характер общественных изменений и преобразований, непосредственное участие в революционных (или контрреволюционных) движениях, сложные процессы формирования



общественного мнения — все это также немаловажные факторы, задающие весь строй психологических характеристик больших групп. Поэтому точнее было бы говорить о необходимости социально-психологического анализа больших социальных групп, а также массовых процессов и социальных движений. Однако поскольку эти массовые процессы и движения имеют в качестве своего субъекта большие социальные группы, для краткости можно обозначить этот раздел — «психология больших социальных групп». Прежде чем приступить к рассмотрению психологических особенностей некоторых конкретных больших групп, необходимо выделить как минимум те *принципиальные методологические вопросы*, без решения которых такое рассмотрение не может быть успешным.

NB

*Прежде всего это вопрос о том, какие же группы следует рассматривать в качестве «больших». Далее, какова структура психологии больших групп, ее основные элементы, их соподчинение, характер их взаимосвязи. В-третьих, это вопрос о том, каково соотношение психики отдельных индивидов, входящих в группу, с элементами групповой психологии. Наконец, в-четвертых, какими методами можно пользоваться при изучении всех этих явлений.* Ответы на эти вопросы приходится отыскивать не столько в психологии, сколько в социологии. Это не означает, что в психологической литературе такие проблемы не освещаются, но означает то, что на них делается недостаточное ударение. Этот факт отмечается, в частности, в современной европейской социальной психологии. Одна из центральных идей С. Московичи заключается в призыве сделать больший акцент на исследовании больших социальных групп, что он обозначает термином «социологизация». Это — своеобразное признание того, что сама социальная психология не может справиться с данной проблематикой и необходимо должна усвоить элементы социологического знания: «Социальная психология становится здесь способом изучения социальных процессов, протекающих в обществе в целом в достаточно широких масштабах» (1984). Но на этом пути социальная психология делает еще первые шаги.



Итак, что же такое «большая социальная группа»? Исходя из общих принципов понимания группы, мы не можем, конечно, дать чисто количественное определение этого понятия. В приведенной выше схеме было показано, что «большие» в количественном отношении образования людей разделяются на два вида:

NB

- 1) случайно, *стихийно возникшие*, достаточно кратковременно существующие общности, куда относятся толпа, публика, аудитория, и
- 2) группы, сложившиеся в ходе исторического развития общества, занимающие определенное место в системе общественных отношений каждого конкретного типа общества и потому долговременные, *устойчивые в своем существовании*. К этому второму виду следует отнести социальные классы, различные этнические группы (как их главную разновидность — нации), профессиональные группы, половозрастные группы (с этой точки зрения в качестве группы могут быть рассмотрены, например, молодежь, женщины, пожилые люди и т. д.).

Для всех выделенных таким образом больших социальных групп характерны некоторые общие признаки, отличающие эти группы от малых групп. В больших группах существуют специфические регуляторы социального поведения, которых нет в малых группах. Это — *нравы, обычаи и традиции*.

**NB**

Их существование обусловлено наличием специфической общественной практики, с которой связана данная группа, относительной устойчивостью, с которой воспроизводятся исторические формы этой практики. Рассмотренные в единстве особенности жизненной позиции таких групп вместе со специфическими регуляторами поведения дают такую важную характеристику, как *образ жизни* группы. Его исследование предполагает изучение особых форм общения, особого типа контактов, складывающихся между людьми. В рамках определенного образа жизни приобретают особое значение *интересы, ценности, потребности*. Не последнюю роль в психологической характеристике названных больших групп играет зачастую наличие специфического *языка*. Для этнических групп — это само собой разумеющаяся характеристика, для других групп «язык» может выступать как определенный жаргон, например, свойственный профессиональным группам, такой возрастной группе, как молодежь.

Однако общие черты, свойственные большим группам, нельзя абсолютизировать. Каждая разновидность этих групп обладает своеобразием: нельзя выстраивать в один ряд класс, нацию, какую-либо профессию и молодежь. Значимость каждого вида больших групп в историческом процессе различна, как различны и многие их особенности. Поэтому все «сквозные» характеристики больших групп должны быть наполнены специфическим содержанием.

Теперь можно ответить на методологический вопрос: какова структура психологии больших социальных групп? При ответе на него необходимо обратиться к некоторым принципиальным положениям социологической теории.

**NB**

Посредствующим звеном между экономическим развитием и историей культуры в широком смысле этого слова являются обусловленные социально-экономическим развитием изменения в психологии людей. Эти изменения очевидны прежде всего не как индивидуальные изменения в установках, взглядах, интересах каждой отдельной личности, но именно как изменения, характерные для больших групп. Влияние сходных условий существования группы на сознание ее представителей осуществляется *двумя путями*: а) через личный жизненный опыт каждого члена группы, определяемый социально-экономическими условиями жизни всей группы; б) через общение, большая часть которого происходит в определенной социальной среде с четко выраженными чертами данной группы.

Структура психологии большой социальной группы включает в себя целый ряд элементов. В широком смысле это — различные психические свойства, психические процессы и психические состояния, подобно тому, как этими же элементами обладает психика отдельного человека. В отечественной социальной психологии предпринят ряд попыток определить более точно элементы этой структуры. Почти все исследователи (Г. Г. Дилигенский, А. И. Горячева, Ю. В. Бромлей и др.) *выделяют две составные части в ее содержании*:

- 1) *психический склад* как более устойчивое образование (к которому могут быть отнесены социальный или национальный характер, нравы, обычаи, традиции, вкусы и т. д.);
- 2) *эмоциональная сфера* как более подвижное динамическое образование (в которую входят потребности, интересы, настроения). Каждый из этих элементов должен стать предметом специального социально-психологического анализа.

Третья проблема, которая была поставлена выше,— это проблема соотношения психологических характеристик большой группы и сознания каждой отдельной личности, в нее входящей. В самом общем виде эта проблема решается так: психологические характеристики группы представляют собой то *типичное*, что характерно всем индивидам, и, следовательно, отнюдь не сумму черт, свойственных каждой личности. Известный ответ на этот вопрос содержится у Л. С. Выготского в его рассуждениях о соотношении «социальной» и «коллективной» психологии. Как известно, термином «социальная психология» Выготский обозначал психологию, исследующую социальную обусловленность психики отдельного человека. «Коллективная» же психология в его понимании приблизительно совпадает с тем, что сегодня называется социальной психологией. Поэтому целесообразно рассмотреть значение, которое в работах Выготского придается именно термину «коллективная психология». Он поясняет значение этого понятия при помощи следующего простого рассуждения. «Все в нас социально, но это отнюдь не означает, что все решительно свойства психики отдельного человека присущи и всем другим членам данной группы. «Только некоторая часть личной психологии может считаться принадлежностью данного коллектива, и вот эту часть личной психики в условиях ее коллективного проявления и изучает всякий раз коллективная психология, исследуя психологию войска, церкви и т. д.» (1987).



По-видимому, та «часть» личной психологии индивидов, составляющих группу, которая «принадлежит» группе, и есть то, что можно назвать «психологией группы». Иными словами: психология группы есть то общее, что присуще в той или иной мере всем представителям данной группы, т. е. типичное для них, порожденное общими условиями существования. Это типичное не есть одинаковое для всех, но именно общее. Поэтому в социологическом анализе, например, предпринимаются попытки сконструировать особый *социальный тип личности*, причем подразумевается не только тип личности, свойственный какой-то определенной эпохе или социальному строю, но и более узко как тип, свойственный некоторой социальной группе: чаще всего социальный тип личности мыслится как тип личности представителя определенного социального класса, но в принципе понятие «социальный тип личности» может быть отнесено к характеристике типичного представителя и какой-либо профессии (тип учителя, например) или возрастной группы, правда, здесь, как правило, с указанием либо страны, либо эпохи («молодой человек XX века» и т. д.). Фиксация этого типичного — весьма сложная задача. Общие черты в психологии представителей определенной социальной группы существуют объективно, поскольку они проявляются в реальной деятельности группы. По отношению к каждому отдельному «сознанию» групповая психология выступает как некая социальная реальность, выходящая за пределы сознания отдельного индивида и воздействующая на него вместе с другими объективными условиями жизни, что, по выражению А. Валлона, приводит к «удвоению среды», в которой действует человек.

**ВВ**

Выявление общего, типичного невозможно путем изучения лишь содержания индивидуальных сознаний членов группы, прежде всего потому, что не все черты, присущие психологии группы, присущи каждому члену группы. В отдельных случаях какой-либо конкретный представитель группы может вообще в минимальной степени обладать этими общими характеристиками. Это объясняется тем, что члены группы различаются между собой по своим индивидуальным психологическим характеристикам, по степени вовлеченности в наиболее существенные для группы сферы ее жизнедеятельности и т. д.



**Задание 2.1.** Сравните психический склад и эмоциональную сферу американца, испанца и финна. Проанализируйте черты той нации, к которой вы себя относите. Можете ли вы утверждать, что они полностью соответствуют вашим индивидуальным качествам?

Назовите сходства \_\_\_\_\_  
и различия \_\_\_\_\_

Таким образом, «психический склад» группы и «психический склад» личностей, в нее входящих, не совпадают полностью. В формировании психологии группы доминирующую роль играет коллективный опыт, зафиксированный в знаковых системах, а этот опыт не усваивается в полной и одинаковой мере каждой личностью. Мера его усвоения соединяется с индивидуальными психологическими особенностями, поэтому и получается то явление, о котором говорил Л. С. Выготский: только «часть» психологии личности «входит» в психологию группы.

**В**

Какими же методами можно исследовать общественную психологию больших социальных групп? Поскольку типичные черты психологии больших социальных групп закреплены в нравах, традициях и обычаях, социальной психологии приходится в данном случае прибегать к использованию методов *этнографии*, которой свойствен анализ некоторых продуктов культуры. Нельзя сказать, что эти методы вообще неизвестны социальной психологии: если вспомнить предложения В. Вундта об изучении языка, мифов и обычаев для познания «психологии народов», то станет ясным, что на заре своего возникновения социальная психология обращалась к проблеме использования таких методов. Естественно, сегодня и они претерпели существенные изменения, но в принципе сам набор подобных методов допустим. Одной из современных форм применения таких методов являются так называемые *межкультурные исследования*, где термин «межкультурные» отдает лишь дань традиции его использования историками культуры, в сущности же имеются в виду *сравнительные исследования*, причем сравниваются отнюдь не обязательно различные культуры, но и различные социальные группы.

При изучении психологии больших социальных групп могут применяться и методы, традиционные для *социологии*, включая различные приемы статистического анализа. Результаты исследований, выполненных при помощи таких приемов, не всегда вскрывают причинно-следственные связи; в них, скорее, описываются некоторые функциональные зависимости, которые позволяют получить значимые корреляции. Выше упоминался наряду с экспериментальным исследованием и тип так называемого корреляционного исследования в социальной психологии. Он уместен и допустим при изучении психологических характеристик больших групп.

Кроме названных методов исследования, при изучении больших групп социальная психология использует также приемы, принятые в *языкознании*, поскольку в определенной степени ей приходится здесь иметь дело с анализом знаковых систем. Естественно, и в данном случае возникают проблемы, неизбежные при анализе объектов, требующих комплексного подхода, а большие группы именно являются таким объектом.

Существенный вклад в исследование психологии больших социальных групп внесен *концепцией «социальных представлений»*, разработанной во французской психологической школе (С. Московичи, 1984). Она в значительной мере претендует на то, чтобы предложить одновременно и *метод* исследования больших групп.



**Социальное представление** — это обыденное представление какой-либо группы о тех или иных социальных явлениях, т. е. способ интерпретации и осмысления повседневной реальности.

При помощи социальных представлений каждая группа строит определенный образ социального мира, его институтов, власти, законов, норм. Социальные представления — инструмент не индивидуального, а именно группового социального познания, поскольку «представление» вырабатывается на основе опыта, деятельности группы, апеллируя к почерпнутым в этом опыте житейским соображениям. Через анализ социальных представлений различных больших групп познается их психологический облик (Донцов, Емельянова, 1987).



Механизм связи группы и выработанного ею социального представления выступает в таком виде: группа фиксирует некоторые аспекты социальной действительности, влияет на их оценку, использует далее свое представление о социальном явлении в выработке отношения к нему. С другой стороны, уже созданное группой социальное представление способствует интеграции группы, как бы «воспитывая» сознание ее членов, доводя до них типичные, привычные интерпретации событий, т. е. способствуя формированию *групповой идентичности*. Социальные представления, порожденные группой, достаточно долговременны, они могут передаваться из поколения в поколение, хотя при определенных обстоятельствах могут, конечно, и меняться со временем.

**NB**

Эта концепция помогает более точному определению такого понятия, как *менталитет*. Обычно под менталитетом понимается интегральная характеристика некоторой культуры, в которой отражено своеобразие видения и понимания мира ее представителями, их типичных «ответов» на картину мира. Представители определенной культуры усваивают сходные способы восприятия мира, формируют сходный образ мыслей, что и выражается в специфических образцах поведения. С полным правом такое понимание менталитета может быть отнесено и к характеристикам большой социальной группы. Типичный для нее набор социальных представлений и соответствующих им образцов поведения и определяет менталитет группы. Не случайно в обыденной речи упоминают «менталитет интеллигенции», «менталитет предпринимателя» и т. д.

**NB**



**Задание 2.2.** Выделите и сформулируйте ряд проблем, которые возникают при исследовании больших социальных групп \_\_\_\_\_

Анализ методологических принципов изучения психологии больших групп можно теперь подкрепить примерами, полученными в исследованиях характеристик отдельных конкретных групп.

## 2. Особенности психологии социальных классов

Среди всего многообразия больших социальных групп особый интерес представляют собой *социальные классы*, при анализе психологии которых социальная психология в особенно большой степени сопряжена с опреде-

**NB**

ленным социологическим подходом. В многотомном руководстве по социальной психологии под редакцией Г. Линдсея и Э. Аронсона указывается на то, что сам термин «класс» имеет различное содержание для американских и европейских исследователей. Для европейцев, по мысли автора, понятие это более «реально», так как идентификация с классом более очевидна, достаточно часто сопряжена с определением политической принадлежности. Для американской культуры вообще нехарактерно оперирование понятиями «рабочий класс», «буржуазия» и т. д., но гораздо привычнее термины «средний класс», «нижний класс» и т. д. Это связано с тем, что в социологических теориях социальная структура описывается при помощи такого понятия, как «социально-экономический статус», а не «социальный класс». Естественно, что это не может не сказаться на различиях в трактовке структуры психологии класса. При всех обстоятельствах, однако, важно учесть, что сущность социально-психологического анализа состоит в том, чтобы выявить связь между психологическими характеристиками группы и образцами поведения ее членов.

Социологическая традиция, на которую опирается социальная психология, при этом может быть различной. Так, в традиционном для марксистской социологической традиции понимании класса можно наметить три основные линии исследования психологии классов. *Во-первых*, это выявление психологических особенностей различных конкретных классов, которые существовали в истории и существуют в настоящее время. *Во-вторых*, внимание концентрируется на характеристике классовой психологии разных классов определенной эпохи, создающей особый «колорит» эпохи, наряду с описанием экономических и политических интересов классов. Этот путь исследования вполне правомерен, хотя до сих пор в большей степени развит в социологии. *В-третьих*, анализ соотношения классовой психологии и психологии отдельных членов класса как частный случай проблемы соотношения психологии группы и психологии индивида, включенного в данную группу. Иными словами, исследование в данном случае выявляет, посредством каких механизмов классовая психология воплощается в психологическом облике членов класса.

Естественно, какой бы путь ни был выбран для анализа, необходимо при всех условиях возвратиться к структуре психологии группы и посмотреть на специфику каждого элемента, представленного в психологии класса. Наиболее полно исследована эмоциональная динамическая сфера классовой психологии.

Одним из самых значимых элементов в данном случае являются *классовые потребности*. Поскольку классовое положение определяет объем и состав материальных и духовных благ, которыми каждый член класса располагает, постольку оно же задает и определенную структуру потребностей, относительное психологическое значение и удельный вес каждой из них. Проблема потребностей человека достаточно хорошо разработана в общей психологии: в общем виде ясно, что классовое положение индивида задает определенным образом иерархию его «деятельностей», что определяет и структуру его потребностей. Но этого общего положения недостаточно, коль скоро в анализ включаются более конкретные и сложные факторы, такие, например, как реальная жизненная ситуация различных слоев одного и того же класса. Так, общие условия труда и быта рабочего класса определяют в целом структуру его потребностей, а положение отдельных слоев — ее варианты.

Важным элементом эмоциональной сферы классовой психологии являются *интересы*. Природа интересов гораздо лучше исследована в социологии, чем в социальной психологии. Вместе с тем ряд проблем требует социально-

психологического анализа. Конкретное содержание классовых интересов также задается всей системой отношений, в которую данный класс включен в определенном типе общества. Психологически важно выяснить, как классовый интерес, формируемый на уровне группы, соотносится с общечеловеческими интересами и как это детерминирует поведение и деятельность каждого отдельного индивида. Интерес формируется как интерес всей группы, но каждый член класса включен не только в данную группу, он — член многих социальных групп: во-первых, внутри самого класса есть много подгрупп, различающихся по уровню квалификации, по сферам занятости и т. д.; во-вторых, каждый представитель класса может в то же самое время быть членом какой-либо группы в сфере образования (например, в школе или вузе), где он непосредственно взаимодействует с членами другого класса. Возникает переплетение различных интересов, каждый из которых определен принадлежностью к значимой социальной группе. Как в этой системе интересов индивида обозначаются наиболее устойчивые интересы, и, напротив, при каких обстоятельствах менее коренные интересы начинают играть доминирующую роль — имеет принципиальное значение.

Кроме потребностей и интересов, к психологии класса иногда относят так называемые «*социальные чувства*», определенные характеристики эмоциональных состояний, свойственных группе. Понятие «социальное чувство» не является общепризнанным в литературе; в известной степени оно спорно и уязвимо, поэтому использовать его можно лишь как описательное определение некоторого состояния эмоциональной сферы группы. Неопределенность термина не умаляет значения самой проблемы, она лишь свидетельствует о том, что в социальной психологии нет сложившейся традиции исследовать эту область при помощи научного понятийного аппарата, ей приходится заимствовать терминологию из других традиций, например, из традиции гуманистической литературы, философии и истории, где само существование некоторых социальных «чувств» и «эмоций» давно установлено и описано. Так, в исторических исследованиях, посвященных рабочему классу в периоды его революционных выступлений, неоднократно было констатировано преобладание оптимистического настроения, вызванного революционным подъемом; в эпоху буржуазных революций, когда класс буржуазии выступал в качестве революционной силы, доминирующим типом социальных чувств и внутри этого класса были чувства энтузиазма, уверенности в привлекательности политических программ, оптимистического восприятия исторических перемен.

В некоторых классификациях компонентов классовой психологии вводятся еще и другие элементы, которые находятся в определенном отношении к описанным ранее. Так, в динамическую часть классовой психологии, кроме потребностей, включают иногда такие элементы, как «набор социальных ролей» и осознание его, а также «социальную ориентацию личности» (систему ее ценностных ориентаций, норм поведения и осознания целей жизнедеятельности). Перечень этот не является слишком строгим.

Когда речь заходит о фиксации в классовой психологии ее наиболее устойчивых компонентов, вопрос представляется значительно менее разработанным. В самом деле, важнейшим из таких компонентов является «психический склад», но на операциональном уровне этот компонент относительно лучше раскрыт лишь для одного вида больших групп — для наций. Что же касается классов, то «психический склад» здесь обычно описывается как некоторый психический облик, проявляющийся в определенном способе пове-



дения и деятельности, на основании которого можно реконструировать те нормы, которыми руководствуется данная социальная группа. Этот облик проявляется в *социальном характере*. Из традиций других научных дисциплин — истории, философии, культурологии — можно почерпнуть большой материал относительно проявлений различных черт социального характера, свойственных тому или иному классу, особенно в поворотные эпохи исторического развития, но в собственно социально-психологической литературе проблема эта занимает весьма скромное место. Термин «социальный характер» широко представлен в трудах неопрейдистского направления, в частности в работах Э. Фромма. Для него социальный характер — это связующее звено между психикой индивида и социальной структурой общества. Формы социального характера не привязаны у Фромма к определенным социальным классам, но соотносятся с различными историческими типами самоотчуждения человека — с человеком эпохи раннего капитализма («накопительский тип»), эпохи 20-х годов XX века («рыночный тип», связанный с обществом «тотального отчуждения») и т. д. (Э. Фромм, 1993).

Социальный характер определяется описательно как то, что проявляется в типичном устоявшемся образе действий представителей разных классов в разных ситуациях их жизнедеятельности и отличает представителей данного класса от представителей других классов. Эти описания не являются достаточно строгими, и дальнейшая их конкретизация, очевидно, зависит не только от новых фактов, полученных в исследованиях, но и от общетеоретической разработки проблемы характера вообще, в том числе в общей психологии. При этом могут быть использованы описания, содержащиеся в социологической литературе. Так же история культуры, гражданская история, литература полны описаниями конкретных проявлений психического облика классов, их социального характера (достаточно вспомнить произведения Бальзака, Драйзера, Горького). Литература по существу проделала социально-психологическую работу, являя собой пример того типа исследований, которые именуется монографическими. Тот факт, что продукт такого исследования существует не в форме научной теории, не в системе научных понятий, а в художественных образах, т. е. в свойственной литературе форме отражения действительности, не делает это исследование менее ценным.

Кроме социального характера, психический склад раскрывается в *привычках* и *обычаях*, а также в *традициях* класса. Все эти образования играют роль регуляторов поведения и деятельности членов социальной группы, а потому имеют огромное значение в понимании психологии группы, дают важнейшую характеристику такого комплексного признака класса, как его образ жизни. Социально-психологический аспект исследования образа жизни, в частности, в том и состоит, чтобы в рамках объективного положения класса определить и объяснить доминирующий образ поведения основной массы представителей этого класса в массовых, типичных ситуациях повседневной жизни. Привычки и обычаи складываются под влиянием определенных жизненных условий, но в дальнейшем закрепляются и выступают именно как регуляторы поведения. Анализ привычек и обычаев есть собственно социально-психологическая проблема. Методы исследования этой проблемы близки к традиционным психологическим методам, поскольку здесь возможно использование методик наблюдения. Что же касается традиций, то часть их воплощена в предметах материальной культуры, и потому к изучению их применимы методики, известные в психологии под названием анализа продуктов деятельности.

Степень и мера проявления привычек и обычаев в качестве регулятора социального поведения, естественно, не одинаковы для различных классов различных эпох. Так, установлено, что прочнее всего привычки и обычаи сохраняются, даже в современных обществах, прежде всего в крестьянстве. Большой город с разветвленной системой общения способствует, напротив, известному смешиванию обычаев, привычек и традиций разных социальных групп. Поэтому вычленение самого объекта исследования здесь затруднено.



**Задание 2.3.** Попробуйте представить структуру психологических характеристик класса.



Таким образом, указаны основные направления анализа, по которым социальной психологии еще предстоит выполнить задачу изучения психологических характеристик различных классов общества, проанализировать, с одной стороны, способы, которыми «строится» психология группы, и с другой стороны, механизмы, посредством которых она в дальнейшем обеспечивает «освоение» каждым индивидом социальной реальности. Здесь важно понять, каким образом относительно большая масса людей — при всем их психологическом разнообразии — в каких-то значимых жизненных ситуациях демонстрирует сходство различных представлений, вкусов, даже эмоциональных оценок действительности.

### 3. Психологические особенности этнических групп

Другим примером больших социальных групп, значимых в историческом процессе, являются различные *этнические группы*. В отличие от психологии классов психологические особенности различных этнических групп и прежде всего наций исследованы значительно лучше. Выделилась специальная ветвь науки на стыке социальной психологии и этнографии — *этнопсихология*. Некоторые авторы вообще рассматривают этнопсихологию как составную часть социальной психологии. При разработке проблем этнической психологии акценты часто несколько смещены; в фокусе внимания из всех этнических групп оказываются только нации. Между тем нации как формы этнической общности людей сложились на относительно позднем этапе исторического развития — их возникновение, как известно, связано с периодом становления капитализма. Хотя нации и являются в современных обществах наиболее распространенной формой этнической общности, кроме них, и сегодня существуют такие их разновидности, как народность, национальная группа и т. д. Поэтому было бы неправомерно всю проблему сводить только к изучению психологии наций. Отмеченный сдвиг акцента привел к неточности терминологии, употребляемой в этом разделе социальной психологии: при характеристике компонентов психологии этнических групп сплошь и рядом говорят не об «этническом характере», а о «национальном характере», не об «этнической психологии», а о «национальной психологии», «национальных чувствах», «национальном самосознании», хотя все

эти образования представляют собой частный случай аналогичных проявлений общественной психологии этнической группы. Традиция исследования психологии этнических групп восходит к работам В. Вундта по «психологии народов», где «народ» интерпретировался именно как некоторая этническая общность. Вундту же принадлежит и постановка вопроса о том, что методом исследования психологии этнических групп должно быть исследование мифов, обычаев и языка, поскольку эти же самые образования составляют и структуру психологии этнических групп. После Вундта в западной психологии возникло много новых подходов к изучению этой проблемы, главным среди которых явился подход, развитый в рамках культурантропологии.

Национальная (этническая) принадлежность индивида является чрезвычайно значимым для социальной психологии фактором потому, что она фиксирует определенные характеристики той микросреды, в условиях которой формируется личность. Этническая специфика в определенной степени концентрируется в историческом опыте каждого народа, и усвоение этого опыта есть важнейшее содержание процесса социализации индивида. Через ближайшее окружение, прежде всего через семью и школу, личность по мере развития приобщается к специфике национальной культуры, обычаев, традиций. Способ осознания этнической принадлежности, прежде всего национальной, зависит от конкретных социально-исторических условий существования данной этнической группы. На уровне обыденного сознания можно зафиксировать целый ряд характеристик, которые свойственны именно данной этнической группе.

Наиболее разработанным вопросом оказался вопрос о *психическом облике наций*, хотя понятие это оказывается достаточно трудно поддающимся операциональному определению. Поэтому предпринят ряд попыток найти такие эквиваленты этому понятию, которые более доступны для использования их в эмпирических исследованиях. Как синоним «психическому складу нации» употребляются понятия «национальный характер», «национальное самосознание», просто «национальная психология».

В отечественной этнографической литературе имеется солидная попытка упорядочить всю эту систему предлагаемых определений и дать ту канву, по которой может быть, хотя бы на описательном уровне, проанализирована психология этнических групп (Бромлей, 1973). В соответствии с традицией, сложившейся в социальной психологии больших групп, в психологии этнических общностей различаются две стороны: 1) наиболее устойчивая часть — психический склад (куда включаются национальный, или этнический, характер, темперамент, а также традиции и обычаи, и 2) эмоциональная сфера, куда включаются национальные, или этнические, чувства.

Несмотря на многочисленные противоречия и споры относительно содержания национального характера, в конкретных исследованиях обычно наблюдается довольно большое единодушие при описании черт национального характера у отдельных национальных групп (храбрость, трудолюбие, сдержанность и пр.). Что же касается сущности и природы национального характера, то здесь возникает много дискуссионных проблем: о соотношении национального характера и характера конкретных представителей данной национальной группы; о том, могут ли определенные черты характера быть исключительным достоянием одной национальной группы и полностью отсутствовать у другой. Национальный характер в качестве элемента психического склада может быть рассмотрен лишь как фиксация каких-то типических черт, которые проявляются наиболее отчетливо именно в тех



случаях, когда выступают не отдельные люди, а группы. При выявлении таких типических, общих черт национального характера нельзя их абсолютизировать: *во-первых*, потому что в реальных обществах в любой группе людей переплетаются национальные и социальные характеристики. *Во-вторых*, потому, что любая черта из выделенных в национальных характерах различных групп не может быть жестко привязана только к данной нации; каждая из них, строго говоря, является общечеловеческой: нельзя сказать, что какому-то народу присуще трудолюбие, а другому — общительность. Поэтому речь идет не столько о каких-то «наборах» черт, сколько о степени выраженности той или другой черты в этом наборе, о специфике ее проявления. Недаром литература фиксирует, например, специфику английского юмора (хотя чувство юмора свойственно, естественно, не только англичанам), итальянской экспансивности (хотя в не меньшей степени экспансивными являются и испанцы) и т. д. Основной сферой проявления национального характера является разного рода деятельность, поэтому исследование национального характера возможно при помощи изучения продуктов деятельности: наряду с исследованием обычаев и традиций особую роль играет здесь анализ *народного искусства и языка*. Язык важен еще и потому, что передача черт национального характера осуществляется в процессе социализации прежде всего при посредстве языка. Относительная устойчивость черт национального характера, несмотря на изменчивость социальной среды, объясняется тем, что возникает определенная инерция, обеспечиваемая путем межпоколенной передачи опыта.

В этнических группах иногда фиксируются и такие элементы психического склада, как *темперамент, способности*. Однако этот вопрос до сих пор не решен в социальной психологии однозначно: некоторые исследователи вообще отрицают правомерность выявления специфики темперамента и способностей для различных этнических групп. Причиной этого являются те многочисленные наслоения, которые имеются в исследованиях проблем наций. Что касается темперамента, то высказывается мнение, что речь должна идти лишь о выявлении специфических сочетаний преобладающих типов темперамента, а не о жестком «привязывании» определенного типа темперамента к определенной этнической группе. Еще сложнее вопрос о способностях. В условиях господства реакционных идеологий вопрос о способностях различных наций обрастает целым рядом политических спекуляций, порожденных различными формами шовинизма и расизма. Исследование проблемы на уровне социальной психологии требует поэтому крайней щепетильности, гарантии того, что будет дано именно научное решение вопроса.

Это особенно важно, коль скоро при исследовании способностей употребляется такой инструментарий, как тесты. Как справедливо отмечают многие авторы, всякий тест не может по своей сущности учитывать специфику различных культур, в условиях которых он применяется. Отсюда возможность занижения результатов тестовых испытаний, которая оказывается лишь результатом неадаптированности теста к специфическим условиям данной культуры. Все это также может дать основание для националистических спекуляций. Общепризнанно, что тесты умственных способностей сами по себе не позволяют надежно разграничивать то, что обусловлено природными способностями, и то, что является результатом влияния среды, обучения и воспитания. При равных культурных возможностях для реализации своих потенций средние достижения членов каждой этнической группы приблизительно одинаковы. Поэтому вопрос о способностях как элементе психического склада этнических групп вряд ли правомерен.

Осторожность должна быть присуща и исследованиям некоторых других особенностей этнических групп. Игнорирование культурного (т. е. и этнического) контекста может давать тенденциозный материал, который легко использовать в различных политических доктринах. Область изучения психологии наций настолько тесно связана с политической проблемой равенства наций, настолько прочно включена в идеологический контекст, что игнорировать эти аспекты и в сугубо профессиональном социально-психологическом анализе никак нельзя.

Целый ряд явлений, усложняющих исследования специфики национального характера, возникает и на уровне обыденного сознания, что порождено процессом стереотипизации, свойственным всякому восприятию социальных объектов и особенно проявляющимся при восприятии представителей другой этнической группы. Возникновение *этнических стереотипов* связано с развитием этнического самосознания, осознания собственной принадлежности к определенной этнической группе. Присущая всякой группе психическая общность выражается, как известно, в формировании определенного «мы-чувства». Для этнических групп «мы-чувство» фиксирует осознание особенностей своей собственной группы, отличие ее от других групп. Образ других групп при этом часто упрощается, складывается под влиянием межэтнических отношений, формирующих особую установку на представителя другой группы. При этом играет роль прошлый опыт общения с другой этнической группой. Если эти отношения в прошлом носили враждебный характер, такая же окраска переносится и на каждого вновь встреченного представителя этой группы, чем и задается негативная установка. Образ, построенный в соответствии с этой установкой, дает *этнический стереотип*. Чаще всего этнический стереотип возникает из-за ограниченности межэтнического общения: черты, присущие единичным представителям другой этнической группы, распространяются на всю группу (Стефаненко, 1987). Складывающиеся таким образом стереотипы в дальнейшем влияют на возникновение этнических симпатий или антипатий. Даже при нейтральном эффекте всякий этнический стереотип означает приписывание этнических признаков представителям иных этнических групп, т. е. способствует распространению «приблизительных», неточных характеристик, что в определенных политических условиях открывает дорогу различным проявлениям национализма и шовинизма. Поэтому необходимо очень точно развести социально-психологический механизм возникновения этнических стереотипов и возможные политические спекуляции, построенные на этой основе.

Сам факт осознания особенностей своей этнической группы не содержит в себе предубеждения против других групп. Но так дело обстоит до тех пор, пока осуществляется *констатация* этих различий. Однако очень легко от такой констатации перейти к оценке другой группы, и тогда-то возможны искажения ее образа. Психологически при этом возникает явление *этноцентризма* — склонности воспринимать все жизненные явления с позиции «своей» этнической группы, рассмотренной как эталон, т. е. при известном ее предпочтении. Таким образом, этноцентризм есть сочувственная фиксация черт своей группы. Она не обязательно подразумевает формирование враждебного отношения к другим группам, хотя этот оттенок и может возникнуть при определенных обстоятельствах. Характер, который приобретает этноцентризм, зависит от типа общественных отношений, от содержания национальной политики, от исторического опыта взаимодействия между народами. Этнические стереотипы складываются всегда в некотором социальном контексте, и, когда они приобретают стойкую форму предубеждения, т. е. стандарт-



**NB**



но негативно окрашенного эмоционального образования, они легко могут быть использованы в качестве орудия национальной розни. Социально-психологический анализ формирования этнических стереотипов, объясняющий механизм их возникновения в ситуациях межэтнического общения, может внести определенный вклад в борьбу с такими негативными явлениями.



В частности, важной характеристикой психологии этнических групп, устанавливаемой социальной психологией, является относительность психологических различий между группами (Кон, 1970). В одном из исследований Института Гэллапа жители 12 городов различных стран были опрошены об их предпочтениях относительно ряда объектов: высота культурного уровня, лучшая кухня, самые красивые женщины, уровень развития национальной гордости. Фиксировался уровень обыденного сознания, распространенность стереотипов относительно других национальностей. По вопросу о лучшей кухне представители всех групп предпочли свою собственную. По вопросу о высоте культурного уровня наблюдался разброс мнений: у себя констатировали наличие самого высокого уровня греки, голландцы, индусы, американцы, норвежцы, шведы, жители Западного Берлина, австрийцы. Финны, датчане, африканцы и канадцы дали разные ответы на этот вопрос. Самыми красивыми женщинами жители Западного Берлина назвали шведок, австрийцы — итальянок, датчане — немку, а у остальных самыми красивыми женщинами были названы женщины своей национальности. Более развитое чувство национальной гордости у себя обнаружили греки, американцы и индусы, финны назвали шведов, все остальные назвали англичан. Результаты эти весьма показательны, ибо свидетельствуют о высокой степени относительности представлений о содержании типичных характеристик различных национальных групп. В этнические стереотипы всегда мощно вторгаются различного рода внеэтнические влияния, прежде всего социально-исторические, политические, а также обусловленные содержанием культуры и т. д.

---

Сложность явлений национальной психологии заставляет с особой тщательностью поставить вопрос о том, где коренятся причины национальных особенностей людей. В исследованиях были перебраны многочисленные причины этих различий: в теориях «народного духа» они были объяснены изначальной заданностью, в различных биологических интерпретациях общественного процесса они часто рассматривались как генетически обусловленные, как принадлежащие расе; корни этих различий отыскивались также в антропологических, физических особенностях людей, в географических условиях их существования и т. д. Неудовлетворенность этими концепциями повернула исследователей лицом к анализу исторически сложившихся экономических, социальных и культурных условий жизни.

Круг признаков, позволяющих одной этнической группе отличить себя от других, тем определеннее, чем меньшая этническая общность берется в качестве предмета исследования. Особенно хорошо этот материал «поддавался» исследованию в том случае, когда брались наименее развитые — наиболее изолированно живущие племена. Хотя в этих исследованиях и устанавливалась зависимость этнической психологии от условий жизни группы, сами условия в данной конкретной ситуации были весьма специфическими. Перенос результатов подобных исследований на большие современные нации невозможен, так как при переходе к этим новым объектам исследования необходимо включение еще целого ряда факторов, что в принципе может изменить сложившуюся картину. Поэтому, несмотря на ценность отдельных работ и их высокое качество, они остаются полезными на весьма «локальном» уровне.

Другая попытка предпринята в рамках культурантропологии, ориентированной на школу неофрейдизма. Здесь было введено понятие «*базовой личности*», фиксирующее в каждом индивиду именно те черты, которые роднят его с другими индивидами этой же этнической группы. Анализ базовой личности предполагал анализ способов ее социализации, т. е. изучение семьи,

**NB**

норм, принимаемых группой, символов, принятых в данной культуре, и т. д., т. е. исследование было нацелено на выяснение условий формирования базовой личности, иными словами, условий, порождающих этнические особенности людей. Несомненно, это перспективное направление анализа, однако он не всегда доведен до конца: условия оказались сведенными только к культурным символам, в то время как социально-экономические отношения оказались вне поля рассмотрения, без чего нельзя считать найденным ответ на вопрос о причинах этнических различий между людьми и, в частности, психологических различий представителей разных этнических групп.

Поэтому задача, которая стоит перед социальной психологией, перед этнопсихологией, весьма сложна. Политическая острота проблемы в современном мире заставляет решать эти вопросы с особой корректностью. Принцип равенства наций, характерный для политической программы демократических государств, не означает признания «одинаковости» наций. Следовательно, выявление национальных особенностей, в том числе различий в психическом складе, остается актуальной задачей. Эти особенности не могут быть абсолютизированы и должны рассматриваться как производные от определенных исторических условий, закрепленных на протяжении ряда поколений.

#### **Библиографический список**

*(основной)*

1. *Андреева Г. М.* Социальная психология.— М., 1996.
2. *Московичи С.* Век толп.— М., 1998.

*(дополнительный)*

1. *Андреева Г. М.* Психология социального познания: Учеб. пособие для вузов.— М., 2000.
2. *Бромлей Ю. В.* Этнос и этнография.— М., 1973.
3. *Дилigenский Г. Г.* Социально-политическая психология.— М., 1994.
4. *Стефаненко Т. Г.* Социальные стереотипы и межэтнические отношения // Общение и оптимизация совместной деятельности.— М., 1987.
5. *Фромм Э.* Психоанализ и этика. Человек для самого себя.— М., 1993.

## Тема 3. Психология малых групп

В результате изучения данной темы вы будете:

**иметь представление**

- о количественной характеристике малой группы,
- о разновидностях малых групп: первичных и вторичных; формальных и неформальных; референтных групп и групп членства;

**знать**

- синтетическое определение малой группы,
- три подхода в исследовании малых групп;

**уметь**

- распознавать в реальной жизни групповые феномены.

### План

1. Определение малой группы и ее границы
2. Классификация малых групп
3. Основные направления исследования малых групп в истории социальной психологии

### 1. Определение малой группы и ее границы

Первый вопрос, который необходимо решить, приступая к исследованию малых групп, это вопрос о том, что же такое малая группа, каковы ее признаки и границы? Если выбрать из бесчисленных определений малых групп наиболее «синтетическое», то оно сводится примерно к следующему: под малой группой понимается *немногочисленная по составу группа, члены которой объединены общей социальной деятельностью и находятся в непосредственном личном общении, что является основой для возникновения эмоциональных отношений, групповых норм и групповых процессов*. Это достаточно универсальное определение, не претендующее на точность и носящее скорее описательный характер, допускает самые различные толкования, в зависимости от того, какое содержание придать включенным в него понятиям. Например, в *системе интеракционистской ориентации*, где исходным понятием является понятие «взаимодействия», фокус в этом определении усматривается именно в том, что малая группа — это *определенная система взаимодействия*, ибо слова «общая социальная деятельность» толкуются здесь в интеракционистском смысле. Для *когнитивистской ориентации* в этом же определении отыскивается другой опорный пункт: не важно, на основе общей деятельности или простого взаимодействия, но в группе возникают *определенные элементы групповой когнитивной структуры — нормы и ценности*, что и есть самое существенное для группы.

Это же определение в отечественной социальной психологии наполняется новым содержанием: установление *факта «общей социальной деятельности»* сразу же задает группу как элемент социальной структуры общества, как ячейку в более широкой системе разделения труда. Наличие в малой группе общей социальной деятельности позволяет интерпретировать группу как субъекта этой деятельности и тем самым предлагает теоретическую схему для всего последующего исследования. Для того чтобы именно эта интерпретация приобрела достаточную определенность, можно в приведенном определении выделить самое существенное и значимое, а именно: *«малая группа — это группа, в которой общественные отношения выступают в форме непосред-*

ВВ

ственных личных контактов». В этом определении содержатся в сжатом виде основные признаки малой группы, выделяемые в других системах социально-психологического знания, и вместе с тем четко проведена основная идея понимания группы с точки зрения принципа деятельности.

При таком понимании малая группа — это группа, реально существующая не в вакууме, а в определенной системе общественных отношений, она выступает как субъект конкретного вида социальной деятельности, «как звено определенной общественной системы, как часть общественной структуры» (Буева, 1968). Определение фиксирует и специфический признак малой группы, отличающий ее от больших групп: общественные отношения выступают здесь в форме непосредственных личных контактов. Распространенный в психологии термин «контактная группа» приобретает здесь конкретное содержание: малая группа — это не просто любые контакты между людьми (ибо какие-нибудь контакты есть всегда и в произвольном случайном собрании людей), но контакты, в которых реализуются определенные общественные связи и которые опосредованы совместной деятельностью.

**NB**

Теперь необходимо расшифровать *количественные характеристики* малой группы, ибо сказать: «немногочисленная по составу» группа — значит предложить тавтологию. В литературе довольно давно идет дискуссия о нижнем и верхнем пределах малой группы. В большинстве исследований число членов малой группы колебалось между 2 и 7 при модальном числе 2 (упомянуто в 71% случаев). Этот подсчет совпадает с представлением, имеющим широкое распространение, о том, что наименьшей малой группой является группа из двух человек — так называемая «диада».

Хотя на уровне здравого смысла представляется резонной мысль о том, что малая группа начинается с диады, с ней соперничает другая точка зрения относительно нижнего предела малой группы, полагающая, что наименьшее число членов малой группы не два, а три человека. И тогда, следовательно, в основе всех разновидностей малых групп лежат так называемые триады. Спор о том, диада или триада есть наименьший вариант малой группы, может быть также бесконечным, если не привести в пользу какого-то из подходов веских аргументов. Есть попытки привести такие аргументы в пользу триады как наименьшей единицы малой группы («Социально-психологические проблемы руководства и управления коллективами», 1974). Опираясь на экспериментальный опыт исследования малых групп как субъектов и объектов управления, авторы приходят к следующим выводам. В диаде фиксируется лишь самая простейшая, генетически первичная форма общения — чисто эмоциональный контакт. Однако диаду весьма трудно рассмотреть как подлинный субъект деятельности, поскольку в ней практически невозможно вычленить тот тип общения, который опосредован совместной деятельностью: в диаде в принципе неразрешим конфликт, возникший по поводу деятельности, так как он неизбежно приобретает характер чисто межличностного конфликта. Присутствие в группе третьего лица создает новую позицию — наблюдателя, что добавляет существенно новый момент к возникающей системе взаимоотношений: этот «третий» может добавить нечто к одной из позиций в конфликте, сам будучи не включен в него и потому представляя именно не межличностное, а деятельное начало. Этим создается основа для разрешения конфликта и снимается его личностная природа, будучи заменена включением в конфликт деятельностных оснований. Эта точка зрения находит определенную поддержку, но нельзя сказать, что вопрос решен окончательно.

Практически все равно приходится считаться с тем фактом, что малая группа «начинается» либо с диады, либо с триады. В пользу диады высказывается до сих пор большое направление исследований, именуемое теорией «диадического взаимодействия». В нем выбор диады как модели малой группы имеет и более принципиальное значение. Применение аппарата математической теории игр позволяет на диаде проигрывать многочисленные ситуации взаимодействия. И хотя сами по себе предложенные решения представляют интерес, их ограниченность состоит именно в том, что группа отождествляется с диадой, и допустимое в случае построения модели упрощение оказывается упрощением реальных процессов, происходящих в группе. Естественно, что такой методологический принцип, когда диада, причем лабораторная, объявлена единственным прообразом малой группы, нельзя считать корректным.

Поэтому в литературе иногда высказываются мнения о том, что диаду вообще нельзя считать малой группой. Так, в одном из европейских учебников по социальной психологии введена глава с названием «Диада или малая группа?», где авторы настаивают на том, что диада — это еще не группа. Таким образом, дискуссия по этому вопросу не окончена.

Не менее остро стоит вопрос и о «верхнем» пределе малой группы. Были предложены различные решения этого вопроса. Достаточно стойкими оказались представления, сформированные на основе открытия Дж. Миллером «магического числа»  $7 \pm 2$  при исследованиях объема оперативной памяти (оно означает количество предметов, одновременно удерживаемых в памяти). Для социальной психологии оказалась заманчивой определенность, вносимая введением «магического числа», и долгое время исследователи принимали число  $7 \pm 2$  за верхний предел малой группы. Однако впоследствии появились исследования, которые показали, что если число  $7 \pm 2$  справедливо при характеристике объема оперативной памяти (что тоже, впрочем, спорно), то оно является абсолютно произвольным при определении верхнего предела малой группы. Хотя выдвигались известные аргументы в пользу такого определения (поскольку группа контактна, необходимо, чтобы индивид одновременно удерживал в поле своих контактов всех членов группы, а это, по аналогии с памятью, может быть обеспечено в случае присутствия в группе  $7 \pm 2$  членов), они оказались не подтвержденными экспериментально.

Если обратиться к практике исследований, то там находим самые произвольные числа, определяющие этот верхний предел: 10, 15, 20 человек. В некоторых исследованиях Морено, автора социометрической методики, рассчитанной именно на применение в малых группах, упоминаются группы и по 30—40 человек, когда речь идет о школьных классах.

Представляется, что можно предложить решение на основе принятого нами принципа анализа групп. Если изучаемая малая группа должна быть прежде всего реально существующей группой и если она рассматривается как субъект деятельности, то логично не устанавливать какой-то жесткий «верхний» предел ее, а принимать за таковой реально существующий, данный размер исследуемой группы, *продиктованный потребностью совместной групповой деятельности*. Иными словами, если группа задана в системе общественных отношений в каком-то конкретном размере и *если он достаточен для выполнения конкретной деятельности*, то именно этот предел и можно принять в исследовании как «верхний».

Это специфическое решение проблемы, но оно не только допустимо, но и наиболее обоснованно. Малой группой тогда оказывается такая группа, ко-

**NB**

торая представляет собой некоторую единицу совместной деятельности, ее размер определяется эмпирически: при исследовании семьи как малой группы, например, на равных будут исследоваться и семьи, состоящие из трех человек, и семьи, состоящие из двенадцати человек; при анализе рабочих бригад в качестве малой группы может приниматься и бригада из пяти человек и бригада из сорока человек, если при этом именно она выступает единицей предписанной ей деятельности.

## 2. Классификация малых групп

Обилие малых групп в обществе предполагает их огромное разнообразие, и поэтому для целей исследований необходима их классификация. Неоднозначность понятия малой группы породила и неоднозначность предлагаемых классификаций. В принципе допустимы самые различные основания для классификации малых групп: группы различаются по времени их существования (долговременные и кратковременные), по степени тесноты контакта между членами, по способу вхождения индивида и т. д. В настоящее время известно около пятидесяти различных оснований классификации. Целесообразно выбрать из них наиболее распространенные, каковыми являются *три классификации*:

**В**

- 1) деление малых групп на «первичные» и «вторичные»,
- 2) деление их на «формальные» и «неформальные»,
- 3) деление на «группы членства» и «референтные группы».

Как видно, каждая из этих трех классификаций задает некоторую дихотомию.

**!**

Деление малых групп на *первичные и вторичные* впервые было предложено Ч. Кули, который вначале дал просто описательное определение первичной группы, назвав такие группы, как семья, группа друзей, группа ближайших соседей. Позднее Кули предложил определенный признак, который позволил бы определить существенную характеристику первичных групп — непосредственность контактов. Но при выделении такого признака первичные группы стали отождествлять с малыми группами, и тогда классификация утратила свой смысл. Если признак малых групп — их контактность, то целесообразно внутри них выделять еще какие-то особые группы, где специфическим признаком будет эта самая контактность. Поэтому по традиции сохраняется деление на первичные и вторичные группы (вторичные в этом случае те, где нет непосредственных контактов, а для общения между членами используются различные «посредники» в виде средств связи, например), но по существу исследуются в дальнейшем именно первичные группы, так как только они удовлетворяют критерию малой группы. Практического значения эта классификация в настоящее время не имеет.

**!**

Второе из исторически предложенных делений малых групп — это деление их на *формальные и неформальные*. Впервые это деление было предложено Э. Мэйо при проведении им знаменитых хоторнских экспериментов. Согласно Мэйо, формальная группа отличается тем, что в ней четко заданы все позиции ее членов, они предписаны групповыми нормами. Соответственно в формальной группе также строго распределены и роли всех членов группы в системе подчинения так называемой структуре власти: представление об отношениях по вертикали как отношениях, определенных системой ролей и статусов. Примером формальной группы является любая группа, созданная в условиях какой-то конкретной деятельности: рабочая бригада, школьный

класс, спортивная команда и т. д. Внутри формальных групп Э. Мэйо обнаружил еще и «неформальные» группы, которые складываются и возникают стихийно, где ни статусы, ни роли не предписаны, где заданной системы взаимоотношений по вертикали нет. Неформальная группа может создаваться внутри формальной, когда, например, в школьном классе возникают группировки, состоящие из близких друзей, объединенных каким-то общим интересом, таким образом, внутри формальной группы переплетаются две структуры отношений. Но неформальная группа может возникать и сама по себе, не внутри формальной группы, а вне ее: люди, случайно объединившиеся для игр в волейбол где-нибудь на пляже, или более тесная компания друзей, принадлежащих к совершенно различным формальным группам, являются примерами таких неформальных групп. Иногда в рамках такой группы (скажем, в группе туристов, отправившихся в поход на один день), несмотря на ее неформальный характер, возникает совместная деятельность, и тогда группа приобретает некоторые черты формальной группы: в ней выделяются определенные, хотя и кратковременные, позиции и роли. Практически было установлено, что в реальной действительности очень трудно выделить строго формальные и строго неформальные группы, особенно в тех случаях, когда неформальные группы возникали в рамках формальных. Поэтому в социальной психологии родились предложения, снимающие эту дихотомию. С одной стороны, были введены понятия формальной и неформальной *структуры* группы (или структура формальных и неформальных отношений), и различаться стали не группы, а *тип, характер* отношений внутри них. В предложениях Мэйо содержался именно такой смысл, а перенесение определений «формальная» и «неформальная» на характеристику групп было сделано достаточно произвольно. С другой стороны, было введено более радикальное различие понятий «группа» и «организация», что характерно для развития социальной психологии последних двадцати лет. Несмотря на обилие исследований по социальной психологии организаций, достаточно четкого разделения понятий «организация» и «формальная группа» до сих пор не существует. В ряде случаев речь идет именно о том, что всякая формальная группа в отличие от неформальной обладает чертами организации.

Третья классификация разводит так называемые *группы членства и референтные группы*. Она была введена Г. Хайменом, которому принадлежит открытие самого феномена референтной группы. В экспериментах Хаймена было показано, что часть членов определенных малых групп (в данном случае это были студенческие группы) разделяет нормы поведения, принятые отнюдь не в этой группе, а в какой-то иной, на которую они ориентируются. Такие группы, в которые индивиды не включены реально, но нормы которых они принимают, Хаймен назвал референтными группами. Еще более четко отличие этих групп от реальных групп членства было отмечено в работах М. Шерифа, где понятие референтной группы было связано с «системой отсчета», которую индивид употребляет для сравнения своего статуса со статусом других лиц. В дальнейшем Г. Келли, разрабатывая понятия референтных групп, выделил две их функции: сравнительную и нормативную, показав, что референтная группа нужна индивиду или как эталон для сравнения своего поведения с ней, или для нормативной оценки его.

!



**Задание 3.1.** Определите класс следующих групп:

Семья — \_\_\_\_\_

Безработные — \_\_\_\_\_

Сотрудники отдела — \_\_\_\_\_  
Публика на концерте — \_\_\_\_\_  
Партия — \_\_\_\_\_  
Футбольная команда — \_\_\_\_\_  
Пассажиры автобуса — \_\_\_\_\_  
Учебная группа — \_\_\_\_\_  
Пенсионеры — \_\_\_\_\_  
Банда — \_\_\_\_\_

---



В настоящее время в литературе встречается двоякое употребление термина «референтная группа»: иногда как группа, противостоящая группе членства, иногда как группа, возникающая внутри группы членства. В этом втором случае референтная группа определяется как «значимый круг общения», т. е. как круг лиц, выбранных из состава реальной группы как особо значимых для индивида. При этом может возникнуть ситуация, когда нормы, принятые группой, становятся лично приемлемы для индивида лишь тогда, когда они приняты «значимым кругом общения», т. е. появляется еще как бы промежуточный ориентир, на который намерен равняться индивид. И такое толкование имеет определенное значение, но, по-видимому, в данном случае следует говорить не о «референтных группах», а о «референтности» как особом свойстве отношений в группе, когда кто-то из ее членов выбирает в качестве точки отсчета для своего поведения и деятельности определенный круг лиц (Щедрина, 1979).

Деление на группы членства и референтные группы открывает интересную перспективу для прикладных исследований, в частности в области изучения противоправного поведения подростков: к примеру, выяснение вопроса, почему человек, включенный в такие группы членства, как школьный класс, спортивная команда, начинает вдруг ориентироваться не на те нормы, которые приняты в них, а на нормы совсем других групп, в которые он первоначально совсем не включен (каких-то сомнительных элементов «с улицы»). Механизм воздействия референтной группы позволяет дать первичную интерпретацию этого факта: группа членства потеряла свою привлекательность для индивида, он сопоставляет свое поведение с другой группой. Конечно, это еще не ответ на вопрос: почему именно *эта* группа приобрела для него столь важное значение, а *та* группа его потеряла? По-видимому, вся проблематика референтных групп ждет еще своего дальнейшего развития, ибо пока все остается на уровне констатации того, какая группа является для индивида референтной, но не объяснения, почему именно она.

### 3. Основные направления исследования малых групп в истории социальной психологии

Для того, чтобы перспективы изучения малых групп стали еще более отчетливы, необходимо более или менее систематически рассмотреть, в каких же основных направлениях развивалось их исследование в социальной психологии на Западе, где проблема малых групп стала основной. Но это достаточно емкая и самостоятельная задача, решить которую здесь можно лишь в общих чертах. Целесообразно выделить три основных направления в исследовании малых групп, сложившиеся в русле различных исследовательских подходов: 1) социометрическое, 2) социологическое, 3) школа «групповой динамики».



## Социометрическое направление

*Социометрическое* направление в изучении малых групп связано с именем Дж. Морено. Дискуссия, которая постоянно возникает в литературе по поводу ограничений социометрического метода, требует краткого напоминания сути концепции. Морено исходил из идеи о том, что в обществе можно выделить две структуры отношений: макроструктуру (которая для Морено означала «пространственное» размещение индивидов в различных формах их жизнедеятельности) и микроструктуру, что, иными словами, означает структуру психологических отношений индивида с окружающими его людьми. Согласно Морено, все напряжения, конфликты, в том числе социальные, обусловлены несовпадением микро- и макроструктур: система симпатий и антипатий, выражающих психологические отношения индивида, часто не вмещается в рамки макроструктуры, а ближайшим окружением оказывается не обязательно окружение, состоящее из приемлемых в психологическом отношении людей. Следовательно, задача состоит в перестраивании макроструктуры таким образом, чтобы привести ее в соответствие с микроструктурой.

Главным просчетом предложенного подхода явилось своеобразное санкционирование смещения интереса. Фокус исследований малых групп в рамках данного направления сужался до минимума: предполагалось исследование лишь структуры психологических, т. е. межличностных отношений, непосредственных эмоциональных контактов между людьми. Такая программа неправомерна не потому, что эмоциональные контакты не значимы в групповой жизни, а потому, что они абсолютизированы, потеснив все остальные возможные «сечения» отношений в группе. Социометрическая методика практически стала рассматриваться как основной (а зачастую и единственный) метод исследования малых групп. И хотя методика сама по себе действительно дает определенные возможности для изучения психологических отношений в малых группах, она не может быть неправомерно широко истолкована как обеспечивающая полный анализ малых групп.

Применительно к другой, более конкретной задаче,— изучению эмоциональных отношений в малой группе,— методика, предложенная Морено, как известно, широко используется (Волков, 1970). Это не значит, что и в этой сфере она бесспорна, поскольку до сих пор не совсем ясно, что же, собственно, измеряет социометрический тест в современном его виде? Интуитивно предполагается, что измеряется уровень позитивных и негативных оценок, которые индивид дает членам группы, но это само по себе требует более глубокой интерпретации. Неоднократно отмечалась и другая слабость методики, значимая при исследовании именно эмоциональных контактов: отсутствие ответа на вопрос о мотивах выбора. Таким образом, социометрическое направление как направление исследования малых групп оказалось крайне односторонним, чрезвычайно уязвимым по своим теоретическим предпосылкам.

## Социологическое направление

*Социологическое* направление в изучении малых групп связано с традицией, которая была заложена в уже упоминавшихся экспериментах Э. Мэйо. Суть их состояла в следующем. Компания «Вестерн Электрик» столкнулась с фактом понижения производительности труда сборщиц реле. Длительные исследования (до приглашения Мэйо) не привели к удовлетворительному объяснению причин. Тогда в 1928 г. был приглашен Мэйо, который и поста-

NB



NB

вил свой эксперимент, первоначально имеющий целью выяснить влияние на производительность труда такого фактора, как освещенность рабочего помещения. Эксперименты в Хоторне в общей сложности длились с 1924 по 1936 г., в них четко обозначены различные этапы, но здесь воспроизведена лишь основная схема эксперимента. В выделенных Мэйо экспериментальной и контрольной группах были введены различные условия труда: в экспериментальной группе освещенность увеличивалась, и обозначался рост производительности труда, в контрольной группе при неизменной освещенности производительность труда не росла. На следующем этапе новый прирост освещенности в экспериментальной группе дал новый рост производительности труда; но вдруг и в контрольной группе — при неизменной освещенности — производительность труда также возросла. На третьем этапе в экспериментальной группе были отменены улучшения освещенности, а производительность труда продолжала расти; то же произошло на этом этапе и в контрольной группе.

Эти неожиданные результаты заставили Мэйо модифицировать эксперимент и провести еще несколько добавочных исследований: теперь изменялась уже не только освещенность, но значительно более широкий круг условий труда (помещение шести работниц в отдельную комнату, улучшение системы оплаты труда, введение дополнительных перерывов, двух выходных в неделю и т. д.). При введении всех этих новшеств производительность труда повышалась, но, когда по условиям эксперимента нововведения были отменены, она, хотя и несколько снизилась, но осталась на уровне более высоком, чем первоначальный.

Мэйо предположил, что в эксперименте проявляет себя еще какая-то переменная, и посчитал такой переменной сам факт участия работниц в эксперименте: осознание важности происходящего, своего участия в каком-то мероприятии, внимания к себе привело к большему включению в производственный процесс и росту производительности труда, даже в тех случаях, когда отсутствовали объективные улучшения. Мэйо истолковал это как проявление особого чувства *социабельности* — потребности ощущать себя «принадлежащим» к какой-то группе. Второй линией интерпретации явилась идея о существовании внутри рабочих бригад особых неформальных отношений, которые как раз и обозначились, как только было проявлено внимание к нуждам работниц, к их личной «судьбе» в ходе производственного процесса. Мэйо сделал вывод не только о наличии наряду с формальной еще и неформальной структуры в бригадах, но и о значении последней, в частности, о возможности использования ее как фактора воздействия на бригаду в интересах компании. Не случайно впоследствии именно на основании рекомендаций, полученных в хоторнском эксперименте, возникла особая доктрина «человеческих отношений», превратившаяся в официальную программу управления и преподаваемая ныне в качестве учебной дисциплины во всех школах бизнеса.

### **Школа «групповой динамики»**

**NB**

*Школа «групповой динамики»* представляет собой наиболее «психологическое» направление исследований малых групп и связана с именем К. Левина. Американский период деятельности Левина после эмиграции из фашистской Германии начался с создания в Массачусетском технологическом институте специального Центра изучения групповой динамики. Направление исследований в этом центре опиралось на созданную Левиным «теорию поля». Центральная идея теории поля, что законы социального поведения сле-

дует искать через познание психологических и социальных сил, его детерминирующих, была развита применительно к науке о группах, к анализу этих сил, их локализации и измерению. Важнейшим методом анализа психологического поля явилось создание в лабораторных условиях групп с заданными характеристиками и последующее изучение функционирования этих групп. Вся совокупность этих исследований получила название «групповой динамики». Основная проблематика сводилась к следующему: какова природа групп, каковы условия их формирования, какова их взаимосвязь с индивидами и с другими группами, каковы условия их успешного функционирования. Большое внимание было также уделено проблемам образования таких характеристик группы, как нормы, сплоченность, соотношение индивидуальных мотивов и групповых целей, наконец, лидерство в группах. Этот перечень можно было бы продолжить, так как практически весь набор проблем малой группы был представлен в работах этого направления.

Можно подвести некоторые итоги тому, как ставился вопрос о малых группах в истории социальной психологии. Хотя три рассмотренных направления неосизмеримы, каждое из них задавало определенную линию в изучении малых групп. Но ни одно из них не предложило решений, которые бы позволили подойти к анализу малых групп с точки зрения специфического содержания групповой деятельности, нигде не была подчеркнута специфика малых групп как элементов общественной структуры. В исследованиях малых групп можно обнаружить и совершенно иные теоретические подходы (например, традиция изучения групповых процессов в рамках психоаналитической ориентации или изучение групп с точки зрения интеракционизма), но ни в одном из них также не задан в качестве основополагающего принцип реализации в малой группе определенного вида общественных отношений.

Поэтому, хотя и в разной степени, все перечисленные подходы не дают целостной программы исследования реальных малых групп, функционирующих в определенном типе общества.

### **Библиографический список**

*(основной)*

1. *Андреева Г. М.* Социальная психология.— М., 1996.
2. *Донцов А. И.* Проблемы групповой сплоченности.— М.: Изд-во Моск. ун-та, 1979.
3. *Кричевский Р. Л., Дубовская Е. М.* Психология малой группы.— М., 1991.
4. *Майерс Д.* Социальная психология.— СПб., 1997.

*(дополнительный)*

1. *Левин К.* Теория поля в социальных науках.— СПб., 2000.
2. *Морено Я. А.* Социометрия: Экспериментальный метод и наука об обществе.— М., 2001.
3. *Щедрина Е. В.* Референтность как характеристика системы межличностных отношений // Психологическая теория коллектива.— М., 1979.
4. *Фестингер Л.* Теория когнитивного диссонанса.— СПб., 2001.

## Тема 4. Психология лидерства

В результате изучения данной темы вы будете:

**иметь представление**

- о харизматических механизмах лидерства,
- почему лидерство называют продуктом ситуации;

**знать**

- сходство и различие понятий «лидерство» и «руководство»,
- теории происхождения лидерства,
- особенности традиционных стилей управления;

**уметь**

- распознавать лидеров в группе на основе научного анализа

### План

1. Лидерство и руководство в малых группах
2. Теории происхождения лидерства

### 1. Лидерство и руководство в малых группах

При характеристике динамических процессов в малых группах, естественно, возникает вопрос о том, как группа организуется, кто берет на себя функции ее организации, каков психологический рисунок деятельности по управлению группой?

Проблема лидерства и руководства является одной из кардинальных проблем социальной психологии, ибо оба эти процесса не просто относятся к проблеме интеграции групповой деятельности, а психологически описывают субъекта этой интеграции. Когда проблема обозначается как «проблема лидерства», то этим лишь отдается дань социально-психологической традиции, связанной с исследованием данного феномена. В современных условиях проблема должна быть поставлена значительно шире, как проблема *руководства* группой. Поэтому крайне важно сделать терминологические уточнения и развести понятия «лидер» и «руководитель». В русском языке для обозначения этих двух различных явлений существуют два специальных термина (так же, впрочем, как и в немецком, но не в английском языке, где «лидер» употребляется в обоих случаях) и определены различия в содержании этих понятий. При этом не рассматривается употребление понятия «лидер» в политической терминологии.

**NB**

**!**

Б. Д. Парыгин называет следующие *различия лидера и руководителя*:

- 1) лидер в основном призван осуществлять регуляцию межличностных отношений в группе, в то время как руководитель осуществляет регуляцию официальных отношений группы как некоторой социальной организации;
- 2) лидерство можно констатировать в условиях микросреды (каковой и является малая группа), руководство — элемент макросреды, т. е. оно связано со всей системой общественных отношений;
- 3) лидерство возникает стихийно, руководитель всякой реальной социальной группы либо назначается, либо избирается, но так или иначе этот процесс не является стихийным, а напротив, целенаправленным, осуществляемым под контролем различных элементов социальной структуры;

- 4) явление лидерства менее стабильно, выдвижение лидера в большой степени зависит от настроения группы, в то время как руководство — явление более стабильное;
- 5) руководство подчиненными в отличие от лидерства обладает гораздо более определенной системой различных санкций, которых в руках лидера нет;
- 6) процесс принятия решения руководителем (и вообще в системе руководства) значительно более сложен и опосредован множеством различных обстоятельств и соображений, не обязательно коренящихся в данной группе, в то время как лидер принимает более непосредственные решения, касающиеся групповой деятельности;
- 7) сфера деятельности лидера — в основном малая группа, где он и является лидером, сфера действия руководителя шире, поскольку он представляет малую группу в более широкой социальной системе (Парыгин, 1971).



Как видно из приведенных соображений, лидер и руководитель имеют тем не менее дело с *однопорядковым* типом проблем, а именно, они призваны стимулировать группу, нацеливать ее на решение определенных задач, заботиться о средствах, при помощи которых эти задачи могут быть решены. Хотя по происхождению лидер и руководитель различаются, в психологических характеристиках их деятельности существуют общие черты, что и дает право при рассмотрении проблемы зачастую описывать эту деятельность как идентичную, хотя это, строго говоря, не является вполне точным. Лидерство есть чисто *психологическая* характеристика поведения определенных членов группы, руководство в большей степени есть *социальная* характеристика отношений в группе, прежде всего с точки зрения распределения ролей управления и подчинения. В отличие от лидерства руководство выступает как регламентированный обществом правовой процесс («Социальная психология и социальное планирование», 1973). Чтобы изучить психологическое содержание деятельности руководителя, можно использовать знание механизма лидерства, но одно знание этого механизма ни в коем случае не дает полной характеристики деятельности руководителя.

**NB**



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

Лидером является такой член малой группы, который выдвигается в результате взаимодействия членов группы для организации группы при решении конкретной задачи. Он демонстрирует более высокий, чем другие члены группы, уровень активности, участия, влияния в решении данной задачи. Таким образом, лидер выдвигается в конкретной ситуации, принимая на себя определенные функции. Остальные члены группы *принимают* лидерство, т. е. строят с лидером такие отношения, которые предполагают, что он будет вести, а они будут ведомыми. Лидерство необходимо рассматривать как групповое явление: лидер немислим в одиночку, он всегда дан как элемент групповой структуры, а лидерство есть система отношений в этой структуре. Поэтому феномен лидерства относится к динамическим процессам малой группы. Этот процесс может быть достаточно противоречивым: мера притязаний лидера и мера готовности других членов группы принять его ведущую роль могут не совпадать.



#### Задание 4.1. Какое из определений принадлежит понятию «лидер»:

— лицо, на которое официально возложены функции управления коллективом и организации его деятельности ...

— член группы, за которым она признает право принимать ответственные решения в значимых для нее ситуациях ...



Выяснить действительные возможности лидера — значит выяснить, как воспринимают лидера другие члены группы. Мера влияния лидера на группу также не является величиной постоянной, при определенных обстоятельствах лидерские возможности могут возрастать, а при других, напротив, снижаться (Кричевский, Рыжак, 1985). Иногда понятие «лидер» отождествляется с понятием «авторитет», что не вполне корректно: конечно, лидер выступает как авторитет для группы, но не всякий авторитет обязательно означает лидерские возможности его носителя. Лидер должен организовать решение какой-то задачи, авторитет такой функции не выполняет, он просто может выступать как пример, как идеал, но вовсе не брать на себя решение задачи. Поэтому феномен лидерства — это весьма специфическое явление, не описываемое никакими другими понятиями.

## 2. Теории происхождения лидерства



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

Лидером, согласно этой теории, может быть лишь такой человек, который обладает определенным набором личностных качеств или совокупностью определенных психологических черт. Различные авторы пытались выделить эти необходимые лидеру черты или характеристики. В американской социальной психологии эти наборы черт фиксировались особенно тщательно, поскольку они должны были стать основанием для построения систем тестов для отбора лиц — возможных лидеров. Однако очень быстро выяснилось, что задача составления перечня таких черт нерешаема.



В 1940 г. К. Бэрд составил список из 79 черт, упоминаемых различными исследователями как «лидерских». Среди них были названы такие: инициативность, общительность, чувство юмора, энтузиазм, уверенность, дружелюбие (позже Р. Стогдилл к ним добавил бдительность, популярность, красноречие). Однако, если посмотреть на разброс этих черт у разных авторов, то ни одна из них не занимала прочного места в перечнях: 65% названных черт были вообще упомянуты лишь однажды, 16—20% — дважды, 4—5% — трижды и лишь 5% черт были названы четыре раза. Разнобой существовал даже относительно таких черт, как сила воли и ум, что дало основание усомниться в возможности составить более или менее стабильный перечень черт, необходимых лидеру и тем более существующих у него.

После публикации Стогдилла с новыми добавлениями к списку возникло достаточно категоричное мнение о том, что теория черт оказалась опровергнутой. Существенным возражением против этой теории явилось замечание Г. Дженнинга о том, что теория черт в большей мере отражала черты экспериментатора, нежели черты лидера. Разочарование в теории черт было настолько велико,

что в противовес ей была выдвинута даже теория «лидера без черт». Но она по существу просто не давала никакого ответа на вопрос о том, откуда же берутся лидеры и каково происхождение самого феномена лидерства.

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

Чтобы преодолеть очевидную противоречивость в подобных рассуждениях, Е. Хартли предложил четыре «модели», позволяющие дать особую интерпретацию тому факту, почему все-таки определенные люди становятся лидерами и почему не только ситуация определяет их выдвижение. *Во-первых*, полагает Хартли, если кто-то стал лидером в одной ситуации, не исключено, что он же станет таковым и в другой ситуации. *Во-вторых*, вследствие воздействия стереотипов лидеры в одной ситуации иногда рассматриваются группой как лидеры «вообще». И, *в-третьих*, человек, став лидером в одной ситуации, приобретает авторитет, и этот авторитет работает в дальнейшем на то, что данного человека изберут лидером и в другой раз. *В-четвертых*, отдельным людям свойственно «искать посты», вследствие чего они ведут себя именно так, что им «дают посты». Вряд ли можно считать достаточно убедительными эти рассуждения для преодоления полной относительности черт лидера, как они выступают в ситуационной теории. Тем не менее ситуационная теория оказалась достаточно популярной: именно на ее основе проведена масса экспериментальных исследований лидерства в школе групповой динамики.

Как это часто бывает в истории науки, два столь крайних подхода породили третий, более или менее компромиссный вариант решения проблемы. Этот третий вариант был представлен в так называемой **системной теории лидерства**, согласно которой лидерство рассматривается как процесс организации межличностных отношений в группе, а лидер — как субъект управления этим процессом. При таком подходе лидерство интерпретируется как функция группы, и изучать его следует поэтому с точки зрения целей и задач группы, хотя и структура личности лидеров при этом не должна сбрасываться со счетов. Рекомендуют учитывать и другие переменные, относящиеся к жизни группы, например, длительность ее существования. В этом смысле системная теория имеет, конечно, ряд преимуществ. Они очевидны,

когда речь заходит не просто о лидерстве, но о руководстве: особенно популярной является так называемая *вероятностная модель эффективности руководства*, предложенная Ф. Фидлером.



**Задание 4.2.** Пользуясь материалами хрестоматии, приведите примеры известных личностей, являющихся:

- 1) лидером-вдохновителем — авторитарным — универсальным — \_\_\_\_\_;
- 4) лидером-программистом — демократическим — ситуативным — \_\_\_\_\_;
- 6) лидером-организатором — авторитарным — ситуативным — \_\_\_\_\_;
- 7) лидером-организатором — демократическим — универсальным — \_\_\_\_\_.

**В**

Интересной является разработанная Р. Л. Кричевским концепция *ценностного обмена* как механизма выдвижения лидера: ценностные характеристики членов группы (значимые свойства личности) как бы обмениваются на авторитет и признание лидера. Лидером рассматривается тот, в ком в наиболее полном виде представлены такие качества, которые особенно значимы для групповой деятельности, т. е. являющиеся для группы ценностями. Таким образом, в лидерскую позицию в ходе взаимодействия выдвигается такой член группы, который как бы идентифицируется с наиболее полным набором групповых ценностей. Именно поэтому он и обладает наибольшим влиянием.

#### Библиографический список

(основной)

1. Андреева Г. М. Социальная психология.— М., 1996.
2. Кричевский Р. Л., Дубовская Е. М. Психология малой группы.— М., 1991.

(дополнительный)

1. Донцов А. И. Проблемы групповой сплоченности.— М., 1979.
2. Емельянов Ю. Н. Социально-психологическое обучение.— Л., 1985.



## Раздел II

# СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ ОБЩЕНИЯ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЛЮДЕЙ

---

### Тема 5. Место общения в системе отношений человека. Структура и функции общения

В результате изучения данной темы вы будете:

**иметь представление**

- об индивидуальном и социальном в межличностных отношениях,
- об общении как виде деятельности;

**знать**

- три стороны в структуре общения,
- функции коммуникации, интеракции, перцепции.

#### План

1. Общение в системе межличностных и общественных отношений
2. Структура и функции общения

#### 1. Общение в системе межличностных и общественных отношений

Анализ связи общественных и межличностных отношений позволяет расставить правильные акценты в вопросе о месте общения во всей сложной системе связей человека с внешним миром. Однако прежде необходимо сказать несколько слов о проблеме общения в целом. Решение этой проблемы является весьма специфичным в рамках отечественной социальной психологии. Сам термин «общение» не имеет точного аналога в традиционной социальной психологии не только потому, что не вполне эквивалентен обычно употребляемому английскому термину «коммуникация», но и потому, что содержание его может быть рассмотрено лишь в понятийном словаре особой психологической теории, а именно теории деятельности. Конечно, в структуре общения, которая будет рассмотрена ниже, могут быть выделены такие его стороны, которые описаны или исследованы в других системах социально-психологического знания. Однако суть проблемы, как она ставится в отечественной социальной психологии, принципиально отлична.

Оба ряда отношений человека — и общественные, и межличностные — раскрываются, реализуются именно в общении. Таким образом, корни общения — в самой материальной жизнедеятельности индивидов. Общение же и есть реализация всей системы отношений человека. «В нормальных обстоятельствах отношения человека к окружающему его предметному миру всегда опосредованы его отношением к людям, к обществу» (Леонтьев, 1975), т. е. включены в общение. Здесь особенно важно подчеркнуть ту мысль, что в реальном общении даны не только межличностные отношения людей, т. е. выявляются не только их эмоциональные привязанности, неприязнь и прочее, но в ткань общения воплощаются и общественные, т. е. безличные по своей природе отношения. Многообразные отношения человека не охватываются только межличностным контактом: положение человека за узкими рамками межличностных связей, в более широкой социальной системе, где



его место определяется не ожиданиями взаимодействующих с ним индивидов, также требует определенного построения системы его связей, а этот процесс может быть реализован тоже только в общении. Вне общения просто немислимо человеческое общество. Общение выступает в нем как способ цементирования индивидов и вместе с тем как способ развития самих этих индивидов. Именно отсюда и вытекает существование общения одновременно и как реальности общественных отношений, и как реальности межличностных отношений. По-видимому, это и дало возможность Сент-Экзюпери нарисовать поэтический образ общения как «единственной роскоши, которая есть у человека».



**Задание 5.1.** Разведите понятия «общение» и «коммуникация»:

Сходства \_\_\_\_\_

Различия \_\_\_\_\_

Естественно, что каждый ряд отношений реализуется в специфических формах общения. Общение как реализация межличностных отношений — процесс, более изученный в социальной психологии, в то время как общение между группами скорее исследуется в социологии. Общение, в том числе в системе межличностных отношений, вынуждено совместной жизнедеятельностью людей, поэтому оно необходимо осуществляется при самых разнообразных межличностных отношениях, т. е. дано и в случае положительного, и в случае отрицательного отношения одного человека к другому. Тип межличностных отношений не безразличен к тому, как будет построено общение, но оно существует в специфических формах, даже когда отношения крайне обострены. То же относится и к характеристике общения на макроуровне как реализации общественных отношений. И в этом случае, общаются ли между собой группы или индивиды как представители социальных групп, акт общения неизбежно должен состояться, вынужден состояться, даже если группы антагонистичны. Такое двойственное понимание общения — в широком и узком смысле слова — вытекает из самой логики понимания связи межличностных и общественных отношений. В данном случае уместно апеллировать к идее Маркса о том, что общение — безусловный спутник человеческой истории (в этом смысле можно говорить о значении общения в «филогенезе» общества) и вместе с тем безусловный спутник в повседневной деятельности, в повседневных контактах людей (А. А. Леонтьев, 1973). В первом плане можно проследить историческое изменение форм общения, т. е. изменение их по мере развития общества вместе с развитием экономических, социальных и прочих общественных отношений. Здесь решается труднейший методологический вопрос: каким образом в системе безличных отношений фигурирует процесс, по своей природе требующий участия личностей? Выступая представителем некоторой социальной группы, человек общается с другим представителем другой социальной группы и одновременно реализует два рода отношений: и безличные, и личностные. Крестьянин, продавая товар на рынке, получает за него определенную сумму денег, и деньги здесь выступают важнейшим средством общения в системе общественных отношений. Вместе с тем этот же крестьянин торгуется с покупателем и тем самым «лично» общается с ним, причем



средством этого общения выступает человеческая речь. На поверхности явлений дана форма непосредственного общения — коммуникация, но за ней стоит общение, вынуждаемое самой системой общественных отношений, в данном случае отношениями товарного производства. При социально-психологическом анализе можно абстрагироваться от «второго плана», но в реальной жизни этот «второй план» общения всегда присутствует.

## 2. Структура и функции общения

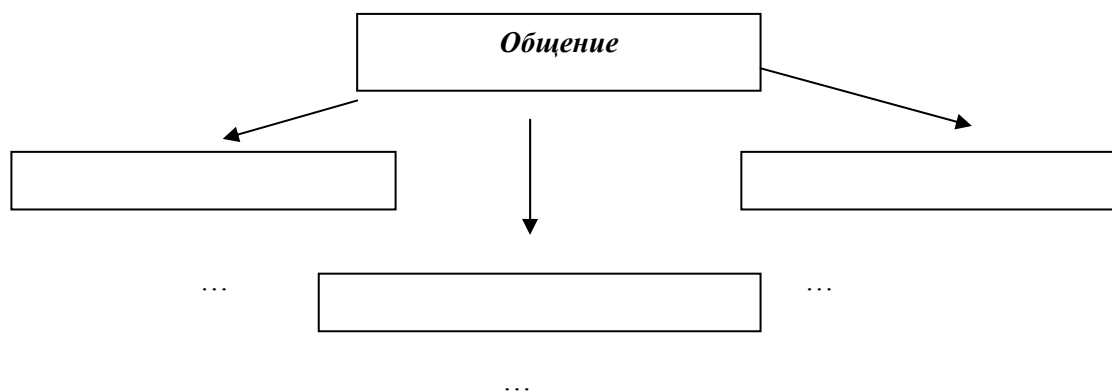
К структуре общения можно подойти по-разному, как и к определению его функций. Предлагается характеризовать структуру общения путем выделения в нем трех взаимосвязанных сторон: коммуникативной, интерактивной и перцептивной.

*Коммуникативная* сторона общения, или коммуникация в узком смысле слова, состоит в обмене информацией между общающимися индивидами. *Интерактивная* сторона заключается в организации взаимодействия между общающимися индивидами, т. е. в обмене не только знаниями, идеями, но и действиями. *Перцептивная* сторона общения означает процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания.

NB



**Задание 5.2.** Представьте структуру и функции общения в виде схемы:



Естественно, что все эти термины весьма условны. Иногда в более или менее аналогичном смысле употребляются и другие. Например, в общении выделяются три функции: информационно-коммуникативная, регуляционно-коммуникативная, аффективно-коммуникативная (Ломов, 1976). Задача заключается в том, чтобы тщательно проанализировать, в том числе на экспериментальном уровне, содержание каждой из этих сторон или функций. Конечно, в реальной действительности каждая из этих сторон не существует изолированно от двух других, и выделение их возможно лишь для анализа, в частности для построения системы экспериментальных исследований. Все обозначенные здесь стороны общения выявляются в малых группах, т. е. в условиях непосредственного контакта между людьми. Отдельно следует рассмотреть вопрос о средствах и механизмах воздействия людей друг на друга и в условиях их совместных *массовых* действий, что должно быть предметом специального анализа, в частности при изучении психологии больших групп и массовых движений.



### Библиографический список

1. *Андреева Г. М.* Социальная психология.— М., 1996.
2. *Леонтьев А. А.* Психология общения.— Тарту, 1973.
3. *Леонтьев А. А.* Общение как объект психологического исследования // Методологические проблемы социальной психологии.— М., 1975.
4. *Ломов Б. Ф.* Общение как проблема общей психологии // Психологические проблемы социальной регуляции поведения.— М., 1976.

## Тема 6. Коммуникативная сторона общения

В результате изучения данной темы вы будете:

### **иметь представление**

- о видах информации, исходящих от коммуникатора,
- о системах кодификации и декодификации информации;

### **знать**

- элементы модели коммуникативного процесса Лассуэлла,
- четыре знаковые системы невербальной коммуникации;

### **уметь**

- привести примеры кинесики и проксемики,
- объяснить механизмы хронотопов,
- привести примеры коммуникативных барьеров.

### **План**

1. Специфика обмена информацией в коммуникативном процессе
2. Средства коммуникации. Речь
3. Невербальная коммуникация

### **1. Специфика обмена информацией в коммуникативном процессе**

Когда говорят о коммуникации в узком смысле слова, то прежде всего имеют в виду тот факт, что в ходе совместной деятельности люди обмениваются между собой различными *представлениями, идеями, интересами, настроениями, чувствами, установками* и пр. Все это можно рассматривать как *информацию*, и тогда сам процесс коммуникации может быть понят как процесс обмена информацией. Отсюда можно сделать следующий заманчивый шаг и интерпретировать весь процесс человеческой коммуникации в терминах теории информации, что и делается в ряде систем социально-психологического знания. Однако такой подход нельзя рассматривать как методологически корректный, ибо в нем опускаются некоторые важнейшие характеристики именно *человеческой* коммуникации, которая не сводится только к процессу передачи информации. Не говоря уже о том, что при таком подходе фиксируется в основном лишь одно направление потока информации, а именно от коммуникатора к реципиенту (введение понятия «обратная связь» не изменяет сути дела), здесь возникает и еще одно существенное упущение. При всяком рассмотрении человеческой коммуникации с точки зрения теории информации фиксируется лишь формальная сторона дела: как информация *передается*, в то время как в условиях человеческого общения информация не только *передается*, но и *формируется, уточняется, развивается*.

Необходимо выявить специфику в самом процессе обмена информацией.

*Во-первых*, общение нельзя рассматривать лишь как отправление информации какой-то передающей системой или как прием ее другой системой потому, что в отличие от простого «движения информации» между двумя устройствами здесь мы имеем дело с отношением двух индивидов, каждый из которых *является активным субъектом*: взаимное информирование их предполагает налаживание совместной деятельности. Это значит, что каждый участник коммуникативного процесса предполагает активность также и в своем партнере, он не может рассматривать его как некий объект.

NB

NB

NB

Другой участник предстает тоже как субъект, и отсюда следует, что, направляя ему информацию, на него необходимо ориентироваться, т. е. анализировать его мотивы, цели, установки. Коммуникация может быть изображена как *интерсубъектный* процесс. Но в этом случае нужно предполагать, что в ответ на посланную информацию будет получена новая информация, исходящая от другого партнера.

NB

Поэтому в коммуникативном процессе и происходит не простое движение информации, но как минимум *активный обмен ею*. Главная «прибавка» в специфически человеческом обмене информацией заключается в том, что здесь особую роль играет для каждого участника общения *значимость* информации (Андреева, 1981), потому, что люди не просто «обмениваются» значениями, но, как отмечает А. Н. Леонтьев, стремятся при этом выработать *общий смысл* (М., 1972). Это возможно лишь при условии, что информация не просто принята, но и понята, осмыслена. Суть коммуникативного процесса — не просто взаимное информирование, но совместное постижение предмета. Поэтому в каждом коммуникативном процессе реально даны *в единстве деятельность, общение и познание*.

NB

*Во-вторых*, характер обмена информацией между людьми, а не кибернетическими устройствами определяется тем, что посредством системы знаков партнеры могут повлиять друг на друга. Иными словами, обмен такой информацией обязательно предполагает воздействие на поведение партнера, т. е. знак изменяет состояние участников коммуникативного процесса, в этом смысле «знак в общении подобен орудию в труде» (Леонтьев, 1972). Коммуникативное влияние, которое здесь возникает, есть не что иное, как *психологическое воздействие одного коммуниканта на другого с целью изменения его поведения*. Эффективность коммуникации измеряется именно тем, насколько удалось это воздействие. Это означает, что при обмене информацией происходит изменение самого *типа отношений*, который сложился между участниками коммуникации. Ничего похожего не происходит в «чисто» информационных процессах.

NB

*В-третьих*, коммуникативное влияние как результат обмена информацией возможно лишь тогда, когда человек, направляющий информацию (коммуникатор), и человек, принимающий ее (реципиент), обладают *единой или сходной системой кодификации и декодификации*. На быденном языке это правило выражается в словах: «все должны говорить на одном языке».

Это особенно важно потому, что коммуникатор и реципиент в коммуникативном процессе постоянно меняются местами. Всякий обмен информацией между ними возможен лишь при условии, что знаки и, главное, закрепленные за ними значения известны всем участникам коммуникативного процесса. Только принятие единой системы значений обеспечивает возможность партнеров понимать друг друга. Для описания этой ситуации социальная психология заимствует из лингвистики термин «тезаурус», обозначающий общую систему значений, принимаемых всеми членами группы. Но все дело в том, что, даже зная значения одних и тех же слов, люди могут понимать их неодинаково: социальные, политические, возрастные особенности могут быть тому причиной. Еще Л. С. Выготский отмечал, что мысль никогда не равна прямому значению слов. Поэтому у общающихся должны быть идентичны — в случае звуковой речи — не только лексическая и синтаксическая системы, но и *одинаковое понимание ситуации общения*. А это возможно лишь в случае включения коммуникации в некоторую общую систему дея-

тельности. Это хорошо поясняет Дж. Миллер на житейском примере. Для нас, по-видимому, существенно провести некоторое различие между интерпретацией высказывания и пониманием его, так как пониманию обычно способствует нечто иное сверх лингвистического контекста, связанное с этим конкретным высказыванием.



Муж, встреченный у двери словами жены: «Я купила сегодня несколько электрических лампочек» не должен ограничиваться их буквальным истолкованием: он должен понять, что ему надо пойти на кухню и заменить перегоревшую лампочку.

**NB**

Наконец, *в-четвертых*, в условиях человеческой коммуникации могут возникать совершенно специфические *коммуникативные барьеры*. Они не связаны с уязвимыми местами в каком-либо канале коммуникации или с погрешностями кодирования и декодирования, а носят социальный или психологический характер. С одной стороны, такие барьеры могут возникать из-за того, что отсутствует понимание ситуации общения, вызванное не просто различным языком, на котором говорят участники коммуникативного процесса, но различиями более глубокого плана, существующими между партнерами. Это могут быть социальные, политические, религиозные, профессиональные различия, которые не только порождают разную интерпретацию тех же самых понятий, употребляемых в процессе коммуникации, но и вообще различное мироощущение, мировоззрение, миропонимание. Такого рода барьеры порождены объективными социальными причинами, принадлежностью партнеров по коммуникации к различным социальным группам, и при их проявлении особенно отчетливо выступает включенность коммуникации в более широкую систему общественных отношений. Коммуникация в этом случае демонстрирует ту свою характеристику, что она есть лишь сторона общения. Естественно, что процесс коммуникации осуществляется и при наличии этих барьеров: даже военные противники ведут переговоры. Но вся ситуация коммуникативного акта значительно усложняется благодаря их наличию.

С другой стороны, барьеры при коммуникации могут носить и более чисто выраженный психологический характер. Они могут возникнуть или вследствие индивидуальных психологических особенностей общающихся (например, чрезмерная застенчивость одного из них (Зимбардо, 1992), скрытность другого, присутствие у кого-то черты, получившей название «некоммуникабельность»), или в силу сложившихся между общающимися особого рода психологических отношений: неприязни по отношению друг к другу, недоверия и т. д. В этом случае особенно четко выступает та связь, которая существует между общением и отношением, отсутствующая, естественно, в кибернетических системах. Все это позволяет совершенно по-особому ставить вопрос об обучении общению, например, в условиях *социально-психологического тренинга*.



**Задание 6.1.** Сравните информационный и коммуникативный подходы к процессу обмена информацией:

Теория информации	Коммуникативный подход
...	...

Названные особенности человеческой коммуникации не позволяют рассматривать ее только в терминах теории информации. Употребляемые для описания этого процесса некоторые термины из этой теории требуют всегда известного переосмысления как минимум тех поправок, о которых речь шла выше. Однако все это не отвергает возможности заимствовать ряд понятий из теории информации. Например, при построении типологии коммуникативных процессов целесообразно воспользоваться понятием «направленность сигналов». В теории коммуникации этот термин позволяет выделить: а) *аксиальный* (от лат.— «ось») коммуникативный процесс, когда сигналы направлены единичным приемникам информации, т. е. отдельным людям; б) *ретиальный* (от лат.— «сеть») коммуникативный процесс, когда сигналы направлены множеству вероятных адресатов (Брудный, 1977). В эпоху научно-технического прогресса в связи с гигантским развитием средств массовой информации особое значение приобретает исследование ретиальных коммуникативных процессов.

Поскольку в этом случае отправление сигналов группе заставляет членов группы осознать свою принадлежность к этой группе, постольку в случае ретиальной коммуникации происходит тоже не просто передача информации, но и *социальная ориентация* участников коммуникативного процесса. Это также свидетельствует о том, что сущность данного процесса нельзя описать только в терминах теории информации. Распространение информации в обществе происходит через своеобразный фильтр «доверия» и «недоверия». Этот фильтр действует так, что абсолютно истинная информация может оказаться непринятой, а ложная — принятой. Психологически крайне важно выяснить, при каких обстоятельствах тот или иной канал информации может быть заблокирован этим фильтром, а также выявить средства, помогающие принятию информации и ослабляющие действия фильтров. Совокупность этих средств называется *фасцинацией*. В качестве фасцинации выступают различные сопутствующие средства, выполняющие роль «транспортировки», сопровождающей информацию, создающие некоторый дополнительный фон, на котором основная информация выигрывает, поскольку фон частично преодолевает фильтр недоверия. Примером фасцинации может быть музыкальное сопровождение речи, пространственное или цветовое ее сопровождение.

Сама по себе информация, исходящая от коммуникатора, может быть двух типов: побудительная и констатирующая. *Побудительная* информация выражается в приказе, совете, просьбе. Она рассчитана на то, чтобы стимулировать какое-то действие. Стимуляция в свою очередь может быть различной. Прежде всего это может быть *активизация*, т. е. побуждение к действию в заданном направлении. Далее, это может быть *интердикция*, т. е. побуждение, не допускающее, наоборот, определенных действий, запрет нежелательных видов деятельности. Наконец, это может быть *дестабилизация* — рассогласование или нарушение некоторых автономных форм поведения или деятельности.

*Констатирующая* информация выступает в форме *сообщения*, она имеет место в различных образовательных системах и не предполагает непосредственного изменения поведения, хотя косвенно способствует этому. Сам характер сообщения может быть различным: мера объективности может варьировать от нарочито «безразличного» тона изложения до включения в текст сообщения достаточно явных элементов убеждения. Вариант сообщения задается коммуникатором, т. е. тем лицом, от которого исходит информация.



## 2. Средства коммуникации. Речь

Передача любой информации возможна лишь посредством знаков, точнее, знаковых систем. Существует несколько знаковых систем, которые используются в коммуникативном процессе, соответственно им можно построить классификацию коммуникативных процессов. При грубом делении различают вербальную и невербальную коммуникации, использующие различные знаковые системы. Соответственно возникает и многообразие видов коммуникативного процесса. Каждый из них необходимо рассмотреть в отдельности.

*Вербальная* коммуникация использует в качестве знаковой системы человеческую речь, естественный звуковой язык, т. е. систему фонетических знаков, включающую два принципа: лексический и синтаксический. Речь является самым универсальным средством коммуникации, поскольку при передаче информации при помощи речи менее всего теряется смысл сообщения. Правда, этому должна сопутствовать высокая степень общности понимания ситуации всеми участниками коммуникативного процесса, о которой речь шла выше.

При помощи речи осуществляются кодирование и декодирование информации: коммуникатор в процессе говорения кодирует, а реципиент в процессе слушания декодирует эту информацию. Термины «говорение» и «слушание» введены И. А. Зимней (1991) как обозначение психологических компонентов вербальной коммуникации.

Последовательность действий говорящего и слушающего исследована достаточно подробно. С точки зрения передачи и восприятия смысла сообщения схема К — С — Р (коммуникатор — сообщение — реципиент) асимметрична.

Для коммуникатора смысл информации предшествует процессу кодирования (высказыванию), так как «говорящий» сначала имеет определенный замысел, а затем воплощает его в систему знаков. Для «слушающего» смысл принимаемого сообщения раскрывается одновременно с декодированием. В этом случае особенно отчетливо проявляется значение ситуации совместной деятельности: ее осознание включено в сам процесс декодирования; раскрытие смысла сообщения немыслимо вне этой ситуации.

Точность понимания слушающим смысла высказывания может стать очевидной для коммуникатора лишь тогда, когда произойдет смена «коммуникативных ролей» (условный термин, обозначающий «говорящего» и «слушающего»), т. е. когда реципиент превратится в коммуникатора и своим высказыванием даст знать о том, как он раскрыл смысл принятой информации. Диалог, или диалогическая речь, как специфический вид «разговора» представляет собой последовательную смену коммуникативных ролей, в ходе которой выявляется смысл речевого сообщения, т. е. происходит то явление, которое было обозначено как «обогащение, развитие информации».

В социальной психологии существует большое количество экспериментальных исследований, выясняющих условия и способы повышения эффекта речевого воздействия, достаточно подробно исследованы как формы различных коммуникативных барьеров, так и способы их преодоления. Так, выражением сопротивления принятию информации (а значит, и оказанному влиянию) может быть отключение внимания слушающего, умышленное снижение в своем представлении авторитета коммуникатора, такое же — умышленное или неумышленное «непонимание» сообщения: то ли в силу специфики фонетики говорящего, то ли в силу особенностей его стилистики или логики построения текста. Соответственно всякий оратор должен обладать умением вновь вклю-



чить внимание слушающего, чем-то привлечь его, точно так же подтвердить своей авторитет, совершенствовать манеру подачи материала и т. д. (Крижанская, Третьяков, 1990). Особое значение имеет, конечно, и факт соответствия характера высказывания ситуации общения (Берн, 1988), мера и степень формального (ритуального) характера общения и другие показатели.

Совокупность определенных мер, направленных на повышение эффективности речевого воздействия, получила название «убеждающей коммуникации», на основе которой разрабатывается так называемая экспериментальная риторика — искусство убеждения посредством речи. Для учета всех переменных, включенных в процесс речевой коммуникации, К. Ховландом предложена «матрица убеждающей коммуникации», которая представляет собой своего рода модель речевого коммуникативного процесса с обозначением его отдельных звеньев. Смысл построения такого рода моделей (а их предложено несколько) в том, чтобы при повышении эффективности воздействия не упустить ни одного элемента процесса. Это можно показать на простейшей модели, предложенной в свое время американским журналистом Г. Лассуэллом для изучения убеждающего воздействия средств массовой информации (в частности, газет). Модель коммуникативного процесса, по Лассуэллу, включает пять элементов:

**NB**

- 1) Кто? (передает сообщение) — Коммуникатор
- 2) Что? (передается) — Сообщение (текст)
- 3) Как? (осуществляется передача) — Канал
- 4) Кому? (направлено сообщение) — Аудитория
- 5) С каким эффектом? — Эффективность

По поводу каждого элемента этой схемы предпринято много разнообразных исследований. Например, всесторонне описаны *характеристики коммуникатора*, способствующие повышению эффективности его речи, в частности выявлены типы его позиции во время коммуникативного процесса. Таких позиций может быть три: *открытая* — коммуникатор открыто объявляет себя сторонником излагаемой точки зрения, оценивает различные факты в подтверждение этой точки зрения; *отстраненная* — коммуникатор держится подчеркнуто нейтрально, сопоставляет противоречивые точки зрения, не исключая ориентации на одну из них, но не заявленную открыто; *закрытая* — коммуникатор умалчивает о своей точке зрения, даже прибегает иногда к специальным мерам, чтобы скрыть ее. Естественно, что содержание каждой из этих позиций задается целью, задачей, которая преследуется в коммуникативном воздействии, но важно, что принципиально каждая из названных позиций обладает определенными возможностями для повышения эффекта воздействия (Богомолова, 1991). Точно так же всесторонне исследованы способы повышения воздействия текста сообщения. Именно в этой области *применяется методика контент-анализа*, устанавливающая определенные пропорции в соотношении различных частей текста. Особое значение имеют работы по изучению *аудитории*. Результаты исследования в этой области опровергли традиционный для XIX в. взгляд, что логически и фактически обоснованная информация автоматически изменяет поведение аудитории. В экспериментах Клаппера выяснилось, что никакого автоматизма в данном случае нет: в действительности наиболее важным фактором оказалось взаимодействие информации и установок аудитории. Это обстоятельство дало жизнь целой серии исследований относительно роли установок аудитории в восприятии информации.



**Задание 6.2.** Приведите примеры известных репортеров, журналистов, ведущих телепередач, использующих в своих публичных выступлениях следующие позиции:

открытую \_\_\_\_\_

отстраненную \_\_\_\_\_

закрытую \_\_\_\_\_

Процесс коммуникации включен в более сложное явление — общение, поэтому важно и в этой одной стороне общения увидеть его содержание. А содержание это состоит в том, что в процессе коммуникации осуществляется *взаимовлияние* людей друг на друга. Чтобы полностью описать процесс взаимовлияния, недостаточно только знать структуру коммуникативного акта, необходимо еще проанализировать и мотивы общающихся, их цели, установки и пр. Для этого нужно обратиться к тем знаковым системам, которые включены в речевое общение помимо речи. Хотя речь и является универсальным средством общения, она приобретает значение только при условии включения в систему деятельности, а включение это обязательно дополняется употреблением других — неречевых — знаковых систем.

### 3. Невербальная коммуникация

Другой вид коммуникации включает следующие основные знаковые системы: 1) оптико-кинетическую, 2) пара- и экстралингвистическую, 3) организацию пространства и времени коммуникативного процесса, 4) визуальный контакт. Совокупность этих средств призвана выполнять следующие функции: дополнение речи, замещение речи, репрезентация эмоциональных состояний партнеров по коммуникативному процессу.

**Оптико-кинетическая система** знаков включает в себя жесты, мимику, пантомимику. В целом оптико-кинетическая система предстает как более или менее отчетливо воспринимаемое свойство общей моторики различных частей тела (рук, и тогда мы имеем *жестикуляцию*; лица, и тогда мы имеем *мимику*; позы, и тогда мы имеем *пантомимику*). Первоначально исследования в этой области были осуществлены еще Ч. Дарвином, который изучал выражения эмоций у человека и животных. Именно общая моторика различных частей тела отображает эмоциональные реакции человека, поэтому включение оптико-кинетической системы знаков в ситуацию коммуникации придает общению нюансы. Эти нюансы оказываются неоднозначными при употреблении одних и тех же жестов, например, в различных национальных культурах. (Всем известны недоразумения, которые возникают иногда при общении русского и болгарина, если пускается в ход утвердительный или отрицательный кивок головой, так как воспринимаемое русским движение головы сверху вниз интерпретируется как согласие, в то время как для болгарской «речи» это отрицание, и наоборот). Значимость оптико-кинетической системы знаков в коммуникации настолько велика, что в настоящее время выделилась особая область исследований — *кинесика*, которая специально имеет дело с этими проблемами.

**NB**



Так, например, в исследованиях М. Аргайла изучались частота и сила жестикуляции в разных культурах (в течение одного часа финны жестикулировали 1 раз, итальянцы — 80, французы — 20, мексиканцы — 180).

**NB**

*Паралингвистическая и экстралингвистическая системы знаков* представляют собой также «добавки» к вербальной коммуникации. Паралингвистическая система — это система вокализации, т. е. качество голоса, его диапазон, тональность. Экстралингвистическая система — включение в речь пауз, других вкраплений, например, покашливания, плача, смеха, наконец, сам темп речи. Все эти дополнения увеличивают семантически значимую информацию, но не посредством дополнительных речевых включений, а «околоречевыми» приемами.

**NB**

*Организация пространства и времени коммуникативного процесса* выступает также особой знаковой системой, несет смысловую нагрузку как компонент коммуникативной ситуации. Так, например, размещение партнеров лицом друг к другу способствует возникновению контакта, символизирует внимание к говорящему, в то время как окрик в спину также может иметь определенное значение отрицательного порядка. Экспериментально доказано преимущество некоторых пространственных форм организации общения как для двух партнеров по коммуникативному процессу, так и в массовых аудиториях.

Точно так же некоторые нормативы, разработанные в различных субкультурах, относительно временных характеристик общения выступают как своего рода дополнения к семантически значимой информации. Приход своевременно к началу дипломатических переговоров символизирует вежливость по отношению к собеседнику, напротив, опоздание истолковывается как проявление неуважения. В некоторых специальных сферах (прежде всего в дипломатии) разработаны в деталях различные возможные допуски опозданий с соответствующими их значениями.

**NB**

*Проксемика* как специальная область, занимающаяся нормами пространственной и временной организации общения, располагает в настоящее время большим экспериментальным материалом. Основатель проксемики Э. Холл, который называет проксемику «пространственной психологией», исследовал первые формы пространственной организации общения у животных. В случае человеческой коммуникации предложена особая методика оценки интимности общения на основе изучения организации его пространства.



Так, Холл зафиксировал, например, нормы приближения человека к партнеру по общению, свойственные американской культуре: интимное расстояние (0—45 см); персональное расстояние (45—120 см), социальное расстояние (120—400 см); публичное расстояние (400—750 см). Каждое из них свойственно особым ситуациям общения. Эти исследования имеют большое прикладное значение, прежде всего при анализе успешности деятельности различных дискуссионных групп.

---

Так, например, в ряде экспериментов показано, каким должно быть оптимальное размещение членов двух дискуссионных групп с точки зрения «удобства» дискуссии.

В каждом случае члены команды — справа от лидера. Естественно, что средства проксемики в состоянии обеспечить успех или неуспех в проведении дискуссий; их содержание, течение, направление задаются гораздо более высокими содержательными уровнями человеческой деятельности (социальной принадлежностью, позициями, целями участников дискуссий). Оптимальная организация пространства общения играет определенную роль лишь «при прочих равных», но даже и ради этой цели изучением проблемы стоит заниматься.

Ряд исследований в этой области связан с изучением специфических наборов пространственных и временных констант коммуникативных ситуаций. Эти более или менее четко вычлененные наборы получили название *хронотопов*. (Первоначально этот термин был введен А. А. Ухтомским и позднее использован М. М. Бахтиным). Описаны, например, такие хронотопы, как хронотоп «больничной палаты», «вагонного попутчика» и др. Специфика ситуации общения создает здесь иногда неожиданные эффекты воздействия: например, не всегда объяснимую откровенность по отношению к первому встречному, если это «вагонный попутчик». Исследования хронотопов не получили особого распространения, между тем они могли бы в значительной мере способствовать выявлению механизмов коммуникативного влияния.

NB

Следующая специфическая знаковая система, используемая в коммуникативном процессе, — это «*контакт глаз*», имеющий место в визуальном общении. Исследования в этой области тесно связаны с общепсихологическими исследованиями в области зрительного восприятия — движения глаз. В социально-психологических исследованиях изучается частота обмена взглядами, длительность их, смена статики и динамики взгляда, избегание его и т. д. «Контакт глаз» на первый взгляд кажется такой знаковой системой, значение которой весьма ограничено, например, пределами сугубо интимного общения. Действительно, в первоначальных исследованиях этой проблемы «контакт глаз» был привязан к изучению интимного общения. М. Аргайл разработал даже определенную «формулу интимности», выяснив зависимость степени интимности, в том числе и от такого параметра, как *дистанция* общения, в разной мере позволяющая использовать контакт глаз. Однако позже спектр таких исследований стал значительно шире: знаки, представляемые движением глаз, включаются в более широкий диапазон ситуаций общения. В частности, есть работы о роли визуального общения для ребенка. Выявлено, что ребенку свойственно фиксировать внимание прежде всего на человеческом лице: самая живая реакция обнаружена на два горизонтально расположенных круга (аналог глаз). Не говоря уже о медицинской практике, явление это оказывается весьма важным и в других профессиях, например, в работе педагогов и вообще лиц, имеющих отношение к проблемам руководства. Как и все невербальные средства, контакт глаз имеет значение дополнения к вербальной коммуникации, т. е. сообщает о готовности поддержать коммуникацию или прекратить ее, поощряет партнера к продолжению диалога, наконец, способствует тому, чтобы обнаружить полное свое «Я», или, напротив, скрыть его.

NB

Для всех четырех систем невербальной коммуникации встает один общий вопрос методологического характера. Каждая из них использует свою собственную знаковую систему, которую можно рассмотреть как определенный код. Как уже было отмечено выше, всякая информация должна кодироваться, причем так, чтобы система кодификации и декодификации была известна всем участникам коммуникативного процесса. Но если в случае с речью эта система кодификации более или менее общеизвестна, то при невербальной коммуникации важно в каждом случае определить, что же можно здесь считать кодом, и, главное, как обеспечить, чтобы и другой партнер по общению владел этим же самым кодом. В противном случае никакой смысловой прибавки к вербальной коммуникации описанные системы не дадут.

Как известно, в общей теории информации вводится понятие семантически значимой информации. Это то количество информации, которое дано не на

входе, а на выходе системы, т. е. которое только и «срабатывает». В процессе человеческой коммуникации это понятие можно интерпретировать так, что семантически значимая информация — это как раз та, которая и влияет на изменение поведения, т. е. которая имеет смысл. Все невербальные знаковые системы умножают этот смысл, иными словами, помогают раскрыть полностью смысловую сторону информации. Но такое дополнительное раскрытие смысла возможно лишь при условии полного понимания участниками коммуникативного процесса значения используемых знаков, кода. Для построения понятного всем кода необходимо выделение каких-то единиц внутри каждой системы знаков по аналогии с единицами в системе речи, но именно выделение таких единиц в невербальных системах оказывается главной трудностью. Нельзя сказать, что эта проблема решена полностью на сегодняшний день. Однако различные попытки ее решения предпринимаются.

Одна из таких попыток в области кинетики принадлежит К. Бердвистлу. Разрабатывая методологические проблемы этой области, Бердвистл предложил выделить единицу телодвижений человека. Основное рассуждение строится на основе опыта структурной лингвистики: телодвижения разделяются на единицы, а затем из этих единиц образуются более сложные конструкции. Совокупность единиц представляет собой своеобразный алфавит телодвижений. Наиболее мелкой семантической единицей предложено считать *кин*, или *кинему* (по аналогии с фонемой в лингвистике). Хотя отдельный кин самостоятельного значения не имеет, при его изменении изменяется вся структура. Из кинем образуются *кинморфы* (нечто подобное фразам), которые и воспринимаются в ситуации общения.

На основании предложения Бердвистла были построены своего рода «словари» телодвижений, даже появились работы о количестве кино в разных национальных культурах. Но сам Бердвистл пришел к выводу, что пока построить удовлетворительный словарь телодвижений не удастся: само понятие кина оказалось достаточно неопределенным и спорным. Более локальный характер носят предложения о построении словаря жестов. Существующие попытки не являются слишком строгими (вопрос о единице в них просто не решается), но тем не менее определенный «каталог» жестов в различных национальных культурах удастся описать.

Кроме выбора единицы, существует еще и вопрос о «локализации» различных мимических движений, жестов или телодвижений. Нужна тоже более или менее однозначная «сетка» основных зон человеческого лица, тела, руки и т. д. В предложениях Бердвистла содержался и этот аспект; все человеческое тело было поделено на 8 зон: лицо, голова, рука правая, рука левая, нога правая, нога левая, верхняя часть тела в целом, нижняя часть тела в целом. Смысл построения словаря сводится при этом к тому, чтобы единицы — кины — были привязаны к определенным зонам, тогда и получится «запись» телодвижения, что придаст ей известную однозначность, т. е. поможет выполнить функцию кода. Однако неопределенность единицы не позволяет считать эту методику записи достаточно надежной.

Несколько более скромный вариант предложен для записи выражений лица, мимики. Вообще в литературе отмечается более 20 000 описаний выражения лица. Чтобы как-то классифицировать их, и предложена методика, введенная П. Экманом и получившая название FAST. Принцип тот же самый: лицо делится на три зоны горизонтальными линиями (глаза и лоб, нос и область носа, рот и подбородок). Затем выделяются шесть основных эмоций, наибо-

лее часто выражаемых при помощи мимических средств: радость, гнев, удивление, отвращение, страх, грусть. Фиксация эмоции «по зоне» позволяет регистрировать более или менее определенно мимические движения. Эта методика получила распространение в медицинской (патопсихологической) практике, в настоящее время есть ряд попыток применения ее в «нормальных» ситуациях общения. Вряд ли можно считать, что и здесь проблема кодов решена полностью. Таким образом, анализ всех систем невербальной коммуникации показывает, что они, несомненно, играют большую вспомогательную (а иногда самостоятельную) роль в коммуникативном процессе. Обладая способностью не только усиливать или ослаблять вербальное воздействие, все системы невербальной коммуникации помогают выявить такой существенный параметр коммуникативного процесса, как намерения его участников. Вместе с вербальной системой коммуникации эти системы обеспечивают обмен информацией, который необходим людям для организации совместной деятельности.

#### Библиографический список

1. *Андреева Г. М.* Социальная психология.— М., 1996.
2. *Андреева Г. М.* Принцип деятельности и исследование общения // Общение и деятельность.— Прага, 1981.
3. *Богомолова Н. Н.* Социальная психология печати, радио и телевидения.— М., 1991.
4. *Брудный А. А.* К теории коммуникативного воздействия // Теоретические и методологические проблемы социальной психологии.— М., 1977.
5. *Крижанская Ю. С., Третьяков В. П.* Грамматика общения.— М., 1990.
6. *Кучинский Г. М.* Психология внутреннего диалога.— Минск, 1988.
7. *Лабунская В. А.* Невербальное поведение.— Ростов-н/Д., 1986.

## Тема 7. Интерактивная сторона общения

В результате изучения данной темы вы будете:

**иметь представление**

— о том, что такое трансактный анализ;

**знать**

— позиции Родителя, Взрослого и Ребенка,

— соотношение понятий «кооперация» и «конкуренция»,

— проявления взаимодействий;

**уметь**

— распознавать стили действий и приводить их примеры.

### План

1. Место взаимодействия в структуре общения
2. Типы взаимодействий
3. Подход к взаимодействию в концепции «символического интеракционизма»
4. Взаимодействие как организация совместной деятельности

### 1. Место взаимодействия в структуре общения

**NB**

*Интерактивная сторона общения — это в структуре общения условный термин, обозначающий характеристику тех компонентов общения, которые связаны с взаимодействием людей, с непосредственной организацией их совместной деятельности.* Исследование проблемы взаимодействия имеет в социальной психологии давнюю традицию. Интуитивно легко допустить несомненную связь, которая существует между общением и взаимодействием людей, однако трудно развести эти понятия и тем самым сделать эксперименты более точно ориентированными. Часть авторов просто отождествляют общение и взаимодействие, интерпретируя и то и другое как коммуникацию в узком смысле слова (т. е. как обмен информацией), другие рассматривают отношения между взаимодействием и общением как отношение формы некоторого процесса и его содержания. Иногда предпочитают говорить о связанном, но все же самостоятельном существовании общения как коммуникации и взаимодействия как интеракции. Часть этих разночтений порождена терминологическими трудностями, в частности тем, что понятие «общение» употребляется то в узком, то в широком смысле слова. Если придерживаться предложенной при характеристике структуры общения схемы, т. е. полагать, что общение в широком смысле слова (как реальность межличностных и общественных отношений) включает в себя коммуникацию в узком смысле слова (как обмен информацией), то логично допустить такую интерпретацию взаимодействия, когда оно предстает как *другая* — по сравнению с коммуникативной — сторона общения.

Если коммуникативный процесс рождается на основе некоторой совместной деятельности, то обмен знаниями и идеями по поводу этой деятельности неизбежно предполагает, что достигнутое взаимопонимание реализуется в новых совместных попытках развить далее деятельность, организовать ее. Участие одновременно многих людей в этой деятельности означает, что каждый должен внести свой особый вклад в нее, что и позволяет интерпретировать взаимодействие как организацию совместной деятельности.





В ходе ее для участников чрезвычайно важно не только обменяться информацией, но и организовать «обмен действиями», спланировать общую деятельность. При этом планировании возможна такая регуляция действий одного индивида «планами, созревшими в голове другого» (Ломов, 1975), которая и делает деятельность действительно совместной, когда носителем ее будет выступать уже не отдельный индивид, а группа. Таким образом, на вопрос о том, какая же «другая» сторона общения раскрывается понятием «взаимодействие», можно теперь ответить: та сторона, которая фиксирует не только обмен информацией, но и организацию *совместных действий*, позволяющих партнерам реализовать некоторую общую для них деятельность. Такое решение вопроса исключает отрыв взаимодействия от коммуникации, но исключает и отождествление их: коммуникация организуется в ходе совместной деятельности, «по поводу» ее, и именно в этом процессе людям необходимо обмениваться и информацией, и самой деятельностью, т. е. выработать формы и нормы совместных действий.

В истории социальной психологии существовало несколько попыток описать структуру взаимодействий. Так, например, большое распространение получила так называемая теория действия, или теория социального действия, в которой в различных вариантах предлагалось описание индивидуального акта действия. К этой идее обращались и социологи (М. Вебер, П. Сорокин, Т. Парсонс), и социальные психологи. Все фиксировали некоторые компоненты взаимодействия: люди, их связь, воздействие друг на друга и, как следствие этого, их изменения. Задача всегда формулировалась как поиск доминирующих факторов мотивации действий во взаимодействии.

Попытка построить структуру взаимодействия связана с описанием ступеней его развития. При этом взаимодействие расчленяется не на элементарные акты, а на стадии, которое оно проходит. Такой подход предложен, в частности, польским социологом Яном Щепаньским. Для Щепаньского центральным понятием при описании социального поведения является понятие социальной связи. Она может быть представлена как последовательное осуществление: а) пространственного контакта, б) психического контакта (по Щепаньскому, это взаимная заинтересованность), в) социального контакта (здесь это — совместная деятельность), г) взаимодействия (что определяется как «систематическое, постоянное осуществление действий, имеющих целью вызвать соответствующую реакцию со стороны партнера...»), наконец, д) социального отношения (взаимно сопряженных систем действий) (Щепаньский, 1969). Хотя все сказанное относится к характеристике «социальной связи», такой ее вид, как «взаимодействие», представлен наиболее полно. Выстраивание в ряд ступеней, предшествующих взаимодействию, не является слишком строгим: пространственный и психический контакты в этой схеме выступают в качестве предпосылок индивидуального акта взаимодействия, и потому схема не снимает погрешностей предшествующей попытке. Но включение в число предпосылок взаимодействия «социального контакта», понятого как совместная деятельность, во многом меняет картину: если взаимодействие возникает как реализация совместной деятельности, то дорога к изучению его содержательной стороны остается открытой. Довольно близкой к описанной схеме является схема, предложенная в отечественной социальной психологии В. Н. Панферовым.

Наконец, еще один подход к структурному описанию взаимодействия представлен в *транзактном анализе* — направлении, предлагающем регулиро-

**NB****NB**

вание действий участников взаимодействия через регулирование их позиций, а также учет характера ситуаций и стиля взаимодействия (Берн, 1988). С точки зрения транзактного анализа каждый участник взаимодействия в принципе может занимать одну из трех *позиций*, которые условно можно обозначить как *Родитель*, *Взрослый*, *Ребенок*. Эти позиции ни в коей мере не связаны обязательно с соответствующей социальной ролью: это лишь чисто психологическое описание определенной стратегии во взаимодействии (позиция Ребенка может быть определена как позиция «*Хочу!*», позиция Родителя как «*Надо!*», позиция Взрослого — объединение «*Хочу*» и «*Надо*»). Взаимодействие эффективно тогда, когда транзакции носят «дополнительный» характер, т. е. совпадают: если партнер обращается к другому как Взрослый, то и тот отвечает с такой же позиции. Если же один из участников взаимодействия адресует к другому с позиции Взрослого, а тот отвечает ему с позиции Родителя, то взаимодействие нарушается и может вообще прекратиться. В данном случае транзакции являются «*пересекающимися*». Житейский пример приводится в следующей схеме.



Жена обращается к мужу с информацией: «Я порезала палец» (апелляция к Взрослому с позиции Взрослого). Если он отвечает: «Сейчас перевяжем», то это ответ также с позиции Взрослого (I). Если же следует сентенция: «Вечно у тебя что-то случается», то это ответ с позиции Родителя (II), а в случае: «Что же я теперь должен делать?» демонстрируется позиция Ребенка (III). В двух последних случаях эффективность взаимодействия невелика (Крижанская, Третьяков, 1987).



Аналогичный подход предложен и П. Н. Ершовым, который, обозначая позиции, говорит о *возможной «пристройке сверху» и «пристройке снизу»* (М., 1972).



Второй показатель эффективности — адекватное понимание *ситуации* (как и в случае обмена информацией) и адекватный стиль *действия* в ней. В социальной психологии существует много классификаций ситуаций взаимодействия. Уже упоминалась классификация, предложенная в отечественной социальной психологии А. А. Леонтьевым (социально-ориентированные, предметно-ориентированные и личностно-ориентированные ситуации). Другие примеры приведены М. Аргайлом и Э. Берном. Аргайл называет официальные социальные события, случайные эпизодические встречи, формальные контакты на работе и в быту, асимметричные ситуации (в обучении, руководстве и пр.). Э. Берн уделяет особое внимание различным ритуалам, полуритуалам (имеющим место в развлечениях) и играм (понимаемым весьма широко, включая интимные, политические игры и т. д.) (Берн, 1988).



Каждая ситуация диктует свой стиль поведения и действий: в каждой из них человек по-разному «подает» себя, а если эта самоподача не адекватна, взаимодействие затруднено. Если стиль сформирован на основе действий в какой-то конкретной ситуации, а потом механически перенесен на другую ситуацию, то, естественно, успех не может быть гарантирован. Различают три основных стиля действий: *ритуальный*, *манипулятивный* и *гуманистический*. На примере использования ритуального стиля особенно легко показать необходимость соотнесения стиля с ситуацией. Ритуальный стиль обычно задан некоторой культурой. Например, стиль приветствий, вопросов, задаваемых при встрече, характера ожидаемых ответов. Так, в американской культуре принято на вопрос: «Как дела?» отвечать «Прекрасно!», как бы дела ни обстояли на самом деле. Для нашей культуры свойственно отвечать «по существу», притом не стесняться негативных характеристик собственного бытия

(«Ой, жизни нет, цены растут, транспорт не работает» и т. д.). Человек, привыкший к другому ритуалу, получив такой ответ, будет озадачен, как взаимодействовать дальше. Что касается использования манипулятивного или гуманистического стиля взаимодействия, то это отдельная большая проблема, особенно в практической социальной психологии (Петровская, 1989).



Важно сделать общий вывод о том, что расчленение единого акта взаимодействия на такие компоненты, как позиции участников, ситуация и стиль действий, также способствует более тщательному психологическому анализу этой стороны общения, делая определенную попытку связать ее с содержанием деятельности.

## 2. Типы взаимодействий

Существует еще один описательный подход при анализе взаимодействия — построение классификаций различных его видов. Интуитивно ясно, что практически люди вступают в бесконечное количество различных видов взаимодействия. Для экспериментальных исследований крайне важно как минимум обозначить некоторые основные типы этих взаимодействий. Наиболее распространенным является дихотомическое деление всех возможных видов взаимодействий на два противоположных вида: *кооперация* и *конкуренция*. Разные авторы обозначают эти два основных вида различными терминами. Кроме кооперации и конкуренции, говорят о согласии и конфликте, приспособлении и оппозиции, ассоциации и диссоциации и т. д. За всеми этими понятиями ясно виден принцип выделения различных видов взаимодействия. В первом случае анализируются такие его проявления, которые способствуют организации совместной деятельности, являются «положительными» с этой точки зрения. Во вторую группу попадают взаимодействия, так или иначе «расшатывающие» совместную деятельность, представляющие собой определенное рода препятствия для нее.

NB

*Кооперация*, или кооперативное взаимодействие, означает координацию единичных сил участников (упорядочивание, комбинирование, суммирование этих сил). Кооперация — необходимый элемент совместной деятельности, порожденный ее особой природой. А. Н. Леонтьев называл две основные черты совместной деятельности: а) разделение единого процесса деятельности между участниками; б) изменение деятельности каждого, так как результат деятельности каждого не приводит к удовлетворению его потребности, что на общепсихологическом языке означает, что «предмет» и «мотив» деятельности не совпадают (Леонтьев А. Н. Проблемы развития психики. — М., 1972.).



Каким же образом соединяется непосредственный результат деятельности каждого участника с конечным результатом совместной деятельности? Средством такого соединения являются развившиеся в ходе совместной деятельности *отношения*, которые реализованы прежде всего в кооперации. Важным показателем «тесноты» кооперативного взаимодействия является включенность в него всех участников процесса. Поэтому экспериментальные исследования кооперации чаще всего имеют дело с анализом вкладов участников взаимодействия и степени их включенности в него.

Что касается другого типа взаимодействий — *конкуренции*, то здесь чаще всего анализ сконцентрирован на наиболее яркой ее форме, а именно на *конflikте*. При изучении конфликта социальной психологией прежде всего

необходимо определение собственного угла зрения в этой проблеме, поскольку конфликты выступают предметом исследования и в ряде других дисциплин: социологии, политологии и пр.

Социальная психология сосредоточивает свое внимание на двух вопросах: с одной стороны, на анализе *вторичных* социально-психологических аспектов в каждом конфликте (например, осознание конфликта его участниками); с другой — на выделении *частного класса* конфликтов, порождаемых специфическими социально-психологическими факторами. Обе эти задачи могут быть успешно решены лишь при наличии адекватной понятийной схемы исследования. Она должна охватить как минимум четыре основные характеристики конфликта: структуру, динамику, функцию и типологию конфликта.

Структура конфликта описывается по-разному разными авторами, но основные элементы практически принимаются всеми. Это — конфликтная ситуация, позиции участников (оппонентов), объект, «инцидент» (пусковой механизм), развитие и разрешение конфликта. Эти элементы ведут себя различно в зависимости от типа конфликта. Обыденное представление о том, что всякий конфликт обязательно имеет негативное значение, опровергнуто рядом специальных исследований. Так, в работах М. Дойча, одного из наиболее видных теоретиков конфликта, называются две разновидности конфликтов: деструктивные и продуктивные.

**NB**

Определение *деструктивного* конфликта в большей степени совпадает с обыденным представлением. Именно такого типа конфликт ведет к рассогласованию взаимодействия, к его расшатыванию. Деструктивный конфликт чаще становится не зависимым от причины, его породившей, и легче приводит к переходу «на личности», чем и порождает стрессы. Для него характерно специфическое развитие, а именно расширение количества вовлеченных участников, их конфликтных действий, умножение количества негативных установок в адрес друг друга и остроты высказываний («экспансия» конфликта). Другая черта — «эскалация» конфликта означает наращивание напряженности, включение все большего числа ложных восприятий как черт и качеств оппонента, так и самих ситуаций взаимодействия, рост предубежденности против партнера. Понятно, что разрешение такого типа конфликта особенно сложно, основной способ разрешения — компромисс — здесь реализуется с большими затруднениями.

**NB**

*Продуктивный* конфликт чаще возникает в том случае, когда столкновение касается не несовместимости личностей, а порождено различием точек зрения на какую-либо проблему, на способы ее решения. В таком случае сам конфликт способствует формированию более всестороннего понимания проблемы, а также мотивации партнера, защищающего другую точку зрения — она становится более «легитимной». Сам факт другой аргументации, признания ее законности способствует развитию элементов кооперативного взаимодействия внутри конфликта и тем самым открывает возможности его регулирования и разрешения, а значит, и нахождения оптимального решения дискутируемой проблемы.

Представление о двух возможных разновидностях конфликтного взаимодействия дает основание для обсуждения важнейшей общетеоретической проблемы конфликта: понимания его природы как психологического феномена. В самом деле: есть ли конфликт лишь форма психологического антагонизма (т. е. противоречия в сознании) или это обязательно наличие конфликтных действий (Кудрявцев, 1991)? Подробное описание различных



конфликтов в их сложности и многообразии позволяет сделать вывод о том, что оба названных компонента есть обязательные признаки конфликта.

Проблема исследования конфликта имеет много практических приложений в плане разработки различных форм отношения к нему (разрешение конфликта, предотвращение конфликта, профилактика его, ослабление и т. д.) и прежде всего в ситуациях делового общения: например, в производстве (Бородкин, Каряк, 1983).



**Задание 7.1.** *Перечислите все известные вам формы взаимодействий и назовите наиболее эффективные из них, аргументируя свой выбор* \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

При анализе различных типов взаимодействия принципиально важна проблема содержания деятельности, в рамках которой даны те или иные виды взаимодействия. Так можно констатировать кооперативную форму взаимодействия не только в условиях производства, но, например, и при осуществлении каких-либо асоциальных, противоправных поступков — совместного ограбления, кражи и т. д. Поэтому кооперация в социально-негативной деятельности не обязательно та форма, которую необходимо стимулировать: напротив, деятельность, конфликтная в условиях асоциальной деятельности, может оцениваться позитивно. Кооперация и конкуренция лишь формы «психологического рисунка» взаимодействия, содержание же и в том и в другом случае задается более широкой системой деятельности, куда кооперация или конкуренция включены. Поэтому при исследовании как кооперативных, так и конкурентных форм взаимодействия недопустимо рассматривать их обе вне общего контекста деятельности.

### **3. Подход к взаимодействию в концепции «символического интеракционизма»**

Важность интерактивной стороны общения обусловила тот факт, что в истории социальной психологии сложилось специальное направление, которое рассматривает взаимодействие исходным пунктом всякого социально-психологического анализа. Это направление связано с именем Г. Мида, который дал направлению имя — «символический интеракционизм». Выясняя социальную природу человеческого «Я», Мид вслед за В. Джемсом пришел к выводу, что в становлении этого «Я» решающую роль играет взаимодействие. Мид использовал также идею Ч. Кули о так называемом «зеркальном Я», где личность понимается как сумма психических реакций человека на мнения окружающих. Однако у Мида вопрос решается значительно сложнее. Становление «Я» происходит действительно в ситуациях взаимодействия, но не потому, что люди есть простые реакции на мнения других, а потому, что в этих ситуациях формируется личность, в них она осознает себя, не просто смотрясь в других, но действуя совместно с ними. Моделью таких ситуаций является игра, которая у Мида выступает в двух формах: play и game. В игре человек выбирает для себя так называемого значимого другого и ориентируется на то, как он воспринимается этим «значимым другим». В соответствии с этим у человека формируется и представление о себе самом, о своем «Я». Вслед за В. Джемсом Мид разделяет это «Я» на два начала



(здесь за неимением адекватных русских терминов мы сохраняем их английское наименование), «I» и «me». «I» — это импульсивная творческая сторона «Я», непосредственный ответ на требование ситуации; «me» — это рефлексия «I», своего рода норма, контролирующая действия «I» от имени других, это усвоение личностью отношений, которые складываются в ситуации взаимодействия и которые требуют сообразовываться с ними. Постоянная рефлексия «I» при помощи «me» необходима для зрелой личности, ибо именно она способствует адекватному восприятию личностью себя самой и своих собственных действий.

**NB**

*Таким образом, центральная мысль интеракционистской концепции состоит в том, что личность формируется во взаимодействии с другими личностями, и механизмом этого процесса является установление контроля действий личности теми представлениями о ней, которые складываются у окружающих.*

Символический интеракционизм острее многих других теоретических ориентаций социальной психологии поставил вопрос о социальных детерминантах взаимодействия, о его роли для формирования личности. Слабость концепции в том, что она по существу не различает в общении двух таких сторон, как обмен информацией и организация совместной деятельности. Не случайно многие приверженцы этой школы употребляют понятия «коммуникация» и «интеракция» как синонимы (Шибутани, 1961). Кроме того, концепция Мида вновь останавливается перед тем фактом, что любые формы, стороны, функции общения могут быть поняты лишь в контексте той реальной деятельности, в ходе которой они возникают.



#### **4. Взаимодействие как организация совместной деятельности**

Единственным условием, при котором этот содержательный момент может быть уловлен, является рассмотрение взаимодействия как формы организации какой-то конкретной деятельности людей. Общепсихологическая теория деятельности, принятая в отечественной психологической науке, задает и в данном случае некоторые принципы для социально-психологического исследования. Подобно тому как в индивидуальной деятельности ее цель раскрывается не на уровне отдельных действий, а лишь на уровне деятельности как таковой, в социальной психологии смысл взаимодействий раскрывается лишь при условии включенности их в некоторую общую деятельность.

Конкретным содержанием различных форм совместной деятельности является определенное соотношение индивидуальных «вкладов», которые делаются участниками. Так, одна из схем предлагает выделить три *возможные формы*, или модели: 1) когда каждый участник делает свою часть общей работы независимо от других — «совместно-индивидуальная деятельность» (пример — некоторые производственные бригады, где у каждого члена свое задание); 2) когда общая задача выполняется последовательно каждым участником — «совместно-последовательная деятельность» (пример — конвейер); 3) когда имеет место одновременное взаимодействие каждого участника со всеми остальными — «совместно-взаимодействующая деятельность» (пример — спортивные команды, научные коллективы или конструкторские бюро) (Уманский, 1980). Психологический рисунок взаимодействия в каждой из этих моделей своеобразен, и дело экспериментальных исследований установить его в каждом конкретном случае.

**NB**



Однако задача исследования взаимодействия этим не исчерпывается. Подобно тому, как в случае анализа коммуникативной стороны общения была установлена зависимость между характером коммуникации и отношениями, существующими между партнерами, здесь также необходимо проследить, как та или иная система взаимодействия сопряжена со сложившимися между участниками взаимодействия *отношениями*.

Общественные отношения «даны» во взаимодействии через ту реальную социальную деятельность, частью которой (или формой организации которой) взаимодействие является. Межличностные отношения также «даны» во взаимодействии: они определяют как *тип* взаимодействия, который возникает при данных конкретных условиях (будет ли это сотрудничество или соперничество), так и *степень выраженности* этого типа (будет ли это более успешное или менее успешное сотрудничество).



**Задание 7.2.** Основываясь на теории взаимодействия К. Томаса, возможных типах поведения в конфликтных ситуациях, таких, как избегание, присоединение, соревнование, компромисс и сотрудничество, проанализируйте свое поведение в типичных фрустрационных ситуациях профессионального общения. Можете ли вы утверждать, что преобладает наиболее эффективная стратегия взаимодействия — «сотрудничество»?

Присущая системе межличностных отношений эмоциональная основа, порождающая различные оценки, ориентации, установки партнеров, определенным образом «окрашивает» взаимодействие (Обозов, 1979). Но вместе с тем такая эмоциональная (положительная или отрицательная) окраска взаимодействия не может полностью определять факт его наличия или отсутствия: даже в условиях «плохих» межличностных отношений в группах, заданных определенной социальной деятельностью, взаимодействие обязательно существует. В какой мере оно определяется межличностными отношениями и, наоборот, в какой мере оно «подчинено» выполняемой группой деятельности, зависит как от уровня развития данной группы, так и от той системы социальных отношений, в которой эта группа существует. Поэтому рассмотрение вырванного из контекста деятельности взаимодействия лишено смысла. Мотивация участников взаимодействия в каждом конкретном акте выявлена быть не может именно потому, что порождается более широкой системой деятельности, в условиях которой оно разворачивается.



Поскольку взаимодействия «одинаковы» по форме своего проявления, в истории социальных наук уже существовала попытка построить всю систему социального знания, опираясь только на анализ формы взаимодействия (так называемая формальная социология Г. Зиммеля). Убедительный пример недостаточности только формального анализа взаимодействия дает традиция, связанная с исследованием «альтруизма». Альтруизм относится к такой области проявлений человеческой личности, которые приобретают смысл лишь в системе определенной социальной деятельности. Вопрос здесь упирается в содержание нравственных категорий, а оно не может быть понято лишь из «близлежащих» проявлений взаимодействия. Является ли альтруистическим поведение человека, помогающего бежать злостному преступнику? Только более широкий социальный контекст позволяет ответить на этот вопрос.

При анализе взаимодействия имеет значение и тот факт, как осознается каждым участником его вклад в общую деятельность (Хараш, 1977): именно это осознание помогает ему корректировать свою стратегию. Только при этом



условии может быть вскрыт психологический механизм взаимодействия, возникающий на основе взаимопонимания между его участниками. Очевидно, что от меры понимания партнерами друг друга зависит успешность стратегии и тактики совместных действий, чтобы был возможен их «обмен». Причем, если *стратегия* взаимодействия определена характером тех общественных отношений, которые представлены выполняемой социальной деятельностью, то *тактика* взаимодействия определяется непосредственным представлением о партнере.

**NB**

Таким образом, для познания механизма взаимодействия необходимо выяснить, *как намерения, мотивы, установки одного индивида «накладываются» на представление о партнере и как то и другое проявляется в принятии совместного решения.* Иными словами, дальнейший анализ проблемы общения требует более детального рассмотрения вопроса о том, как формируется образ партнера по общению, от точности которого зависит успех совместной деятельности.

Такая постановка вопроса требует перехода к рассмотрению третьей стороны общения, условно названной нами перцептивной.

### Библиографический список

(основной)

1. Андреева Г. М. Социальная психология.— М., 1996.
2. Агеев В. С. Межгрупповое взаимодействие.— М., 1990.
3. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры.— М., 1988.

(дополнительный)

1. Андреева Г. М., Богомолова Н. Н., Петровская Л. А. Современная социальная психология на Западе (теоретические ориентации).— М., 1978.
2. Бородин Ф. М., Каряк Н. М. Внимание: конфликт! — Новосибирск, 1983.
3. Ершов П. Н. Режиссура как практическая психология.— М., 1972.
4. Крижанская Ю. С., Третьяков Г. П. Грамматика общения.— Л., 1987.
5. Кудрявцев С. В. Конфликт и насильственное преступление.— М., 1991.
6. Леонтьев А. Н. Проблемы развития психики.— М., 1972.
7. Ломов Б. Ф. Общение как проблема общей психологии // Методологические проблемы социальной психологии.— М., 1975.
8. Обозов Н. Н. Межличностные отношения.— Л., 1979.
9. Уманский Л. И. Методы экспериментального исследования социально-психологических феноменов // Методология и методы социальной психологии.— М., 1977.
10. Уманский Л. И. Психология организаторской деятельности школьников.— М.: Просвещение, 1980.
11. Хараш А. У. К определению задач и методов социальной психологии в свете принципа деятельности // Теоретические и методологические проблемы социальной психологии.— М., 1977.
12. Шибутани Т. Социальная психология.— М., 1961.
13. Щепаньский Я. Элементарные понятия социологии.— М., 1969.



## Тема 8. Перцептивная сторона общения

В результате изучения данной темы вы будете:

### иметь представление

- о социальной перцепции,
- о влиянии аттракции на межличностное восприятие;

### знать

- механизм взаимопонимания в процессе общения,
- соотношение понятий «идентификация», «рефлексия» и «эмпатия»,
- содержание теории каузальной атрибуции;

### уметь

- распознавать эффекты, возникающие при восприятии друг друга.

### План

1. Понятие социальной перцепции
2. Механизмы взаимопонимания в процессе общения
3. Содержание и эффекты межличностного восприятия
4. Межличностная аттракция

### 1. Понятие социальной перцепции

Как уже было установлено, в процессе общения должно присутствовать взаимопонимание между участниками этого процесса. Само взаимопонимание может быть здесь истолковано по-разному: или как понимание целей, мотивов, установок партнера по взаимодействию, или как не только понимание, но и *принятие*, разделение этих целей, мотивов, установок. Однако и в том, и в другом случаях большое значение имеет тот факт, как воспринимается партнер по общению, иными словами, процесс восприятия одним человеком другого выступает как обязательная составная часть общения и условно может быть назван *перцептивной стороной общения*.

Прежде чем раскрывать в содержательном плане характеристики этой стороны общения, необходимо уточнить употребляемые здесь термины. Весьма часто восприятие человека человеком обозначают как «социальная перцепция». Это понятие в данном случае употреблено не слишком точно. Термин «социальная перцепция» впервые был введен Дж. Брунером в 1947 г. в ходе разработки так называемого *нового взгляда* на восприятие. Вначале под социальной перцепцией понималась социальная детерминация перцептивных процессов. Позже исследователи, в частности в социальной психологии, придали понятию несколько иной смысл: социальной перцепцией стали называть процесс восприятия так называемых социальных объектов, под которыми подразумевались другие люди, социальные группы, большие социальные общности. Именно в этом употреблении термин закрепился в социально-психологической литературе. Поэтому *восприятие человека человеком относится, конечно, к области социальной перцепции*, но не исчерпывает ее.

Если представить себе процессы социальной перцепции в полном объеме, то получается весьма сложная и разветвленная схема. Она включает в себя различные варианты не только объекта, но и субъекта восприятия. Когда субъектом восприятия выступает индивид (И), то он может воспринимать другого индивида, принадлежащего к «своей» группе (1); другого индивида, принадлежащего к «чужой» группе (2); свою собственную группу (3); «чужую»

NB

NB

NB

группу (4). Если даже не включать в перечень большие социальные общности, которые в принципе так же могут восприниматься, то и в этом случае получаются четыре различных процесса, каждый из которых обладает своими специфическими особенностями.

Еще сложнее обстоит дело в том случае, когда в качестве субъекта восприятия интерпретируется не только отдельный индивид, но и группа (Г). Тогда к составленному перечню процессов социальной перцепции следует еще добавить: восприятие группой своего собственного члена (5); восприятие группой представителя другой группы (6); восприятие группой самой себя (7), наконец, восприятие группой в целом другой группы (8). Хотя этот второй ряд не является традиционным, однако в другой терминологии почти каждый из обозначенных здесь «случаев» исследуется в социальной психологии. Не все из них имеют отношение к проблеме взаимопонимания партнеров по общению (Андреева, 1998).



**В**

Для того чтобы более точно обозначить, о чем идет речь в интересующем нас плане, целесообразно говорить не вообще о социальной перцепции, а о *межличностной* перцепции, или межличностном восприятии (или — как вариант — о восприятии человека человеком). Именно эти процессы непосредственно включены в общение в том его значении, в каком оно рассматривается здесь. Иными словами, в данном контексте речь идет лишь о позициях (1) и (2) предложенной схемы. Но кроме этого, возникает необходимость и еще в одном комментарии. Восприятие социальных объектов обладает такими многочисленными специфическими чертами, что само употребление слова «восприятие» кажется здесь не совсем точным. Во всяком случае ряд феноменов, имеющих место при формировании представления о другом человеке, не укладывается в традиционное описание перцептивного процесса, как он дается в общей психологии. Поэтому в социально-психологической литературе до сих пор продолжается поиск наиболее точного понятия для характеристики описываемого процесса. Основная цель этого поиска состоит в том, чтобы включить в процесс восприятия другого человека в более полном объеме некоторые другие познавательные процессы. Многие исследователи предпочитают в этом случае обратиться к французскому выражению, означающему не столько «восприятие другого», сколько «познание другого». В отечественной литературе также весьма часто в качестве синонима «восприятие другого человека» употребляется выражение «познание другого человека» (Бодалев, 1983).



Это более широкое понимание термина обусловлено специфическими чертами восприятия другого человека, к которым относится восприятие не только физических характеристик объекта, но и поведенческих его характеристик, формирование представления о его намерениях, мыслях, способностях, эмоциях, установках и т. д. Кроме того, в содержание этого же понятия включается формирование представления о тех отношениях, которые связывают субъект и объект восприятия. Именно это придает особенно большое значение ряду дополнительных факторов, которые не играют столь существенной роли при восприятии физических объектов. Так, например, такая характерная черта, как селективность (избирательность) восприятия, здесь проявляется весьма своеобразно, поскольку в процесс селекции включается значимость целей познающего субъекта, его прошлый опыт и т. д. Тот факт, что новые впечатления об объекте восприятия категоризируются на основе сходства с прежними впечатлениями, дает основание для стереотипизации.

Хотя все эти явления были экспериментально зарегистрированы и при восприятии физических объектов, значимость их в области восприятия людьми друг друга в огромной степени возрастает.

Другой подход к проблемам восприятия, который также был использован в социально-психологических исследованиях по межличностной перцепции, связан со школой так называемой *транзактной психологии*, отдельные положения которой были уже рассмотрены в предыдущей главе. Здесь особенно подчеркнута мысль о том, что активное участие субъекта восприятия в транзакции предполагает учет роли ожиданий, желаний, намерений, прошлого опыта субъекта как специфических детерминант перцептивной ситуации, что представляется особенно важным, когда познание другого человека рассматривается как основание не только для понимания партнера, но для установления с ним согласованных действий, особого рода отношений.

В самом общем плане можно сказать, что восприятие другого человека означает восприятие его внешних признаков, соотнесение их с личностными характеристиками воспринимаемого индивида и интерпретацию на этой основе его поступков.

## 2. Механизмы взаимопонимания в процессе общения

Поскольку человек вступает в общение всегда как личность, постольку он воспринимается и другим человеком — партнером по общению — также как личность. На основе внешней стороны поведения мы как бы «читаем» другого человека, расшифровываем значение его внешних данных, по мнению С. Л. Рубинштейна. Впечатления, которые возникают при этом, играют важную регулятивную роль в процессе общения. Во-первых, потому, что, познавая другого, формируется и сам познающий индивид. Во-вторых, потому, что от меры точности «прочтения» другого человека зависит успех организации с ним согласованных действий.

Представление о другом человеке тесно связано с уровнем собственного самосознания. Связь эта двоякая: с одной стороны, богатство представлений о самом себе определяет и богатство представлений о другом человеке, с другой стороны, чем более полно раскрывается другой человек (в большем количестве и более глубоких характеристиках), тем более полным становится и представление о самом себе. Этот вопрос в свое время на философском уровне был поставлен *Марксом, когда он писал: «Человек сначала смотрит, как в зеркало, в другого человека. Лишь отнесясь к человеку Павлу как к себе подобному, человек Петр начинает относиться к самому себе как к человеку»*. По существу ту же мысль на уровне психологического анализа находим у Л. С. Выготского: «Личность становится для себя тем, что она есть в себе, через то, что она представляет собой для других». Как мы видели, сходную по форме идею высказывал и Мид, вводя в свой анализ взаимодействия образ «генерализованного другого». Однако, если у Мида этот образ характеризовал лишь ситуацию непосредственного взаимодействия, то в действительности, по мысли Б. Ф. Поршнева, *«Петр познает свою натуру через Павла только благодаря тому, что за спиной Павла стоит общество, огромное множество людей, связанных в целое сложной системой отношений»* [1].

Если применить это рассуждение к конкретной ситуации общения, то можно сказать, что представление о себе через представление о другом формируется обязательно при условии, что этот «другой» дан не абстрактно, а в рамках

NB

достаточно широкой социальной деятельности, в которую включено взаимодействие с ним. Индивид «соотносит» себя с другим не вообще, а прежде всего преломляя это соотношение в разработке совместных решений. В ходе познания другого человека одновременно осуществляется несколько процессов: и эмоциональная оценка этого другого, и попытка понять строй его поступков, и основанная на этом стратегия изменения его поведения, и построение стратегии своего собственного поведения.

Однако в эти процессы включены как минимум два человека, и каждый из них является активным субъектом. Следовательно, сопоставление себя с другим осуществляется как бы с двух сторон: каждый из партнеров уподобляет себя другому. Значит, при построении стратегии взаимодействия каждому приходится принимать в расчет не только потребности, мотивы, установки другого, но и то, как этот другой понимает мои потребности, мотивы, установки. Все это приводит к тому, что анализ осознания себя через другого включает две стороны: *идентификацию и рефлексю*. Каждое из этих понятий требует специального обсуждения.

**NB**

!

Термин «*идентификация*», буквально обозначающий отождествление себя с другим, выражает установленный эмпирический факт, что одним из самых простых способов понимания другого человека является уподобление себя ему. Это, разумеется, не единственный способ, но в реальных ситуациях взаимодействия люди часто пользуются таким приемом, когда предположение о внутреннем состоянии партнера строится на основе попытки поставить себя на его место. В этом плане идентификация выступает в качестве одного из механизмов познания и понимания другого человека.

Существует много экспериментальных исследований процесса идентификации и выяснения его роли в процессе общения. В частности, установлена тесная связь между идентификацией и другим, близким по содержанию явлением — *эмпатией*.

!

Описательно эмпатия также определяется как особый способ понимания другого человека. Только здесь имеется в виду не рациональное осмысление проблем другого человека, а, скорее, стремление эмоционально откликнуться на его проблемы. Эмпатия противостоит пониманию, в строгом смысле этого слова термин используется в данном случае лишь метафорически: эмпатия есть аффективное «понимание». Эмоциональная ее природа проявляется как раз в том, что ситуация другого человека, партнера по общению, не столько «продумывается», сколько «прочувствуется». Механизм эмпатии в определенных чертах сходен с механизмом идентификации: и там, и здесь присутствует умение поставить себя на место другого, взглянуть на вещи с его точки зрения. Однако взглянуть на вещи с чьей-то точки зрения не обязательно означает отождествить себя с этим человеком. Если я отождествляю себя с кем-то, это значит, что я строю свое поведение так, как строит его этот «другой». Если же я проявляю к нему эмпатию, я просто принимаю во внимание линию его поведения (отношусь к ней сочувственно), но свою собственную могу строить совсем по-иному. И в том, и в другом случаях налицо будет «принятие в расчет» поведения другого человека, но результат наших совместных действий будет различным: одно дело — понять партнера по общению, встав на его позицию, действуя с нее, другое дело — понять его, приняв в расчет его точку зрения, даже сочувствуя ей, но действуя по-своему.

**NB**

Впрочем, оба случая требуют решения еще одного вопроса: как будет тот, «другой», т. е. партнер по общению, понимать меня. От этого будет зависеть

наше взаимодействие. Иными словами, процесс понимания друг друга осложняется явлением *рефлексии*. В отличие от философского употребления термина, в социальной психологии под рефлексией понимается осознание действующим индивидом того, как он воспринимается партнером по общению. Это уже не просто знание или понимание другого, но знание того, как другой понимает меня, своеобразный удвоенный процесс зеркальных отражений друг друга.

Традиция исследования рефлексии в социальной психологии достаточно стара. Еще в конце прошлого века Дж. Холмс, описывая ситуацию диадического общения неких Джона и Генри, утверждал, что в действительности в этой ситуации даны как минимум шесть человек: Джон, каков он есть на самом деле (у Холмса буквально «каким его сотворил Господь Бог»); Джон, каким он сам видит себя; Джон, каким его видит Генри. Соответственно три «позиции» со стороны Генри. Впоследствии Т. Ньюком и Ч. Кули усложнили ситуацию до восьми персон, добавив еще: Джон, каким ему представляется его образ в сознании Генри, и соответственно то же для Генри. В принципе, конечно, можно предположить сколь угодно много таких взаимных отражений, но практически в экспериментальных исследованиях обычно ограничиваются фиксированием двух ступеней этого процесса. Г. Гибш и М. Форверг воспроизводят предложенные модели рефлексий в общем виде. Они обозначают участников процесса взаимодействия как А и Б. Тогда общая модель образования рефлексивной структуры в ситуации диадического взаимодействия может быть представлена следующим образом.

Есть два партнера А и Б. Между ними устанавливается коммуникация  $A \rightarrow B$  и обратная информация о реакции Б на А,  $B \rightarrow A$ . Кроме этого, у А и Б есть представление о самих себе  $A'$  и  $B'$ , а также представление о «другом»; у А представление о Б —  $B''$  и у Б представление об А —  $A''$ . Взаимодействие в коммуникативном процессе осуществляется так: А говорит в качестве  $A'$ , обращаясь к  $B''$ . Б реагирует в качестве  $B'$  на  $A''$ . Насколько все это оказывается близко к реальным А и Б, надо еще исследовать, ибо ни А, ни Б не знают, что имеются несовпадающие с объективной реальностью  $A'$ ,  $B'$ ,  $A''$  и  $B''$ , при этом между А и  $A''$ , а также между Б и  $B''$  нет каналов коммуникации. Ясно, что успех общения будет максимальным при минимальном разрыве в линиях  $A - A' - A''$  и  $B - B' - B''$ .

Значение этого совпадения легко показать на примере взаимодействия оратора с аудиторией. Если оратор (А) имеет неверное представление о себе ( $A'$ ), о слушателях ( $B''$ ) и, главное, о том, как его воспринимают слушатели ( $A''$ ), то его взаимопонимание с аудиторией будет исключено и, следовательно, взаимодействие тоже. Приближение всего комплекса этих представлений друг к другу — сложный процесс, требующий специальных усилий. Одним из средств является здесь разновидность социально-психологического тренинга, ориентированного на повышение перцептивной компетентности.



**Задание 8.1.** Назовите и соотнесите между собой механизмы межличностной перцепции:

- 1)
- 2)
- 3)

!

NB

Построение моделей типа рассмотренной играет важную роль. В ряде исследований делаются попытки анализа рефлексивных структур группы, объединенной единой совместной деятельностью. Тогда сама схема возникающих рефлексий относится не только к диадическому взаимодействию, но к общей деятельности группы и опосредованных ею межличностных отношений.

### 3. Содержание и эффекты межличностного восприятия

NB

Рассмотренные механизмы взаимопонимания позволяют перейти к анализу процесса познания людьми друг друга в целом. Все исследования в этой области можно разделить на два больших класса: 1) изучение *содержания* межличностной перцепции (характеристики субъекта и объекта восприятия, их свойств и пр.); 2) изучение самого *процесса* межличностной перцепции (анализ ее механизмов, сопровождающих ее эффектов).

NB

Содержание межличностного восприятия зависит от характеристик как субъекта, так и объекта восприятия потому, что они включены в определенное взаимодействие, имеющее две стороны: оценивание друг друга и изменение каких-то характеристик друг друга благодаря самому факту своего присутствия. В первом случае взаимодействие можно констатировать по тому, что каждый из участников, оценивая другого, стремится построить определенную систему интерпретации его поведения, в частности его причин. *Интерпретация* поведения другого человека может основываться на знании причин этого поведения, и тогда это задача научной психологии. Но в обыденной жизни люди сплошь и рядом не знают действительных причин поведения другого человека или знают их недостаточно. Тогда в условиях дефицита информации они начинают *приписывать* друг другу как причины поведения, так иногда и сами образцы поведения или какие-то более общие характеристики. Приписывание осуществляется либо на основе сходства поведения воспринимаемого лица с каким-то другим образцом, имевшимся в прошлом опыте субъекта восприятия, либо на основе анализа собственных мотивов, предполагаемых в аналогичной ситуации (в этом случае может действовать механизм идентификации). Но так или иначе возникает целая система способов такого приписывания (*атрибуции*).

!

Особая отрасль социальной психологии, получившая название *каузальной атрибуции*, анализирует именно эти процессы (Г. Келли, Э. Джонс, К. Дэвис, Д. Кенноуз, Р. Нисбет, Л. Стрикленд). Исследования каузальной атрибуции направлены на изучение попыток «рядового человека», «человека с улицы» понять причину и следствие тех событий, свидетелем или участником которых он является. Это включает также интерпретацию своего и чужого поведения, что и выступает составной частью межличностного восприятия. Если на первых порах исследования атрибуции речь шла лишь о приписывании причин поведения другого человека, то позже стали изучаться способы приписывания более широкого класса характеристик: намерений, чувств, качеств личности. Сам феномен приписывания возникает тогда, когда у человека есть дефицит информации о другом человеке: заменить ее и приходится процессом приписывания.

В работах было показано, что характер атрибуций зависит и от того, выступает ли субъект восприятия сам участником какого-либо события или его наблюдателем. В этих двух различных случаях избирается разный тип атрибуции. Г. Келли выделил три таких типа: *личностную* атрибуцию (когда причина приписывается лично совершающему поступок), *объектную* атри-

буцию (когда причина приписывается тому объекту, на который направлено действие) и *обстоятельную* атрибуцию (когда причина совершающегося приписывается обстоятельствам). Было выявлено, что наблюдатель чаще использует личностную атрибуцию, а участник склонен в большей мере объяснить совершающееся обстоятельствами. Эта особенность отчетливо проявляется при приписывании причин успеха и неудачи: участник действия «винит» в неудаче преимущественно обстоятельства, в то время как наблюдатель «винит» за неудачу прежде всего самого исполнителя. Особый интерес также представляет и та часть теорий атрибуции, которая анализирует вопрос о приписывании ответственности за какие-либо события, что тоже имеет место при познании человека человеком (Андреева, 1998).



На основании многочисленных экспериментальных исследований атрибутивных процессов был сделан вывод о том, что они составляют основное содержание межличностного восприятия. И хотя этот вывод не разделяется всеми исследователями (некоторые полагают, что нельзя полностью отождествлять атрибутивный процесс и процесс межличностного познания), важность открытия явления атрибуции очевидна для более углубленного представления о содержании межличностного восприятия.

Дополнительные знания были получены и о том, что процесс этот определяется особенностями субъекта восприятия: одни люди склонны в большей мере в процессе межличностного восприятия фиксировать физические черты, и тогда «сфера» приписывания значительно сокращается, другие воспринимают преимущественно психологические характеристики окружающих, и в этом случае открывается особый «простор» для приписывания. Выявлена также зависимость приписываемых характеристик от предшествующей оценки объектов восприятия.



В одном из экспериментов регистрировались оценки двух групп детей, даваемые субъектом восприятия. Одна группа была составлена из «любимых», а другая — из «нелюбимых» детей. Хотя «любимые» (в данном случае более привлекательные) дети делали (намеренно) ошибки в выполнении задания, а «нелюбимые» выполняли его корректно, воспринимающий приписывал положительные оценки «любимым», а отрицательные — «нелюбимым».

---

Правда, наряду с этим в теориях каузальной атрибуции уделяется внимание и идее контрастных представлений, когда «плохому» человеку приписываются отрицательные черты, а сам воспринимающий оценивает себя по контрасту как носителя самых положительных черт. Все подобного рода экспериментальные исследования поставили чрезвычайно важный вопрос более общего плана — вопрос о роли *установки* в процессе восприятия человека человеком. Особенно значительна эта роль при формировании *первого впечатления* о незнакомом человеке, что было выявлено в экспериментах А. А. Бодалева.



Двум группам студентов была показана фотография одного и того же человека. Но предварительно первой группе было сообщено, что человек на предъявленной фотографии является закоренелым преступником, а второй группе о том же человеке было сказано, что он крупный ученый. После этого каждой группе было предложено составить словесный портрет сфотографированного человека. В первом случае были получены соответствующие характеристики: глубоко посаженные глаза свидетельствовали о затаенной злобе, выдающийся подбородок — о решимости «идти до конца» в преступлении и т. д. Соответственно во второй группе те же глубоко посаженные глаза говорили о глубине мысли, а выдающийся подбородок — о силе воли в преодолении трудностей на пути познания и т. д.

---

Подобного рода исследования пытаются найти ответ на вопрос о роли характеристик воспринимающего в процессе межличностного восприятия: какие именно характеристики здесь значимы, при каких обстоятельствах они проявляются и т. д. Другой ряд экспериментальных исследований посвящен характеристикам объекта восприятия. Как выясняется, от них также в значительной мере зависит успех или неуспех межличностной перцепции. Индивидуальные психологические особенности различных людей различны, в том числе и в плане большего или меньшего «раскрытия» себя для восприятия другими людьми. На уровне здравого смысла эти различия фиксируются достаточно четко («он — скрытный», «он — себе на уме» и т. д.). Однако эти соображения здравого смысла мало чем могут помочь при установлении причин этого явления, а значит, и при построении прогноза успешности межличностного восприятия.

**В**

Чтобы обеспечить такое прогнозирование ситуации межличностного восприятия, необходимо принять в расчет и вторую область исследований, которая связана с выделением различных «эффектов», возникающих при восприятии людьми друг друга. Более всего исследованы *три таких «эффекта»*: эффект ореола («гало эффект»), эффект новизны и первичности, а также эффект, или явление, стереотипизации.

**!**

Сущность *эффекта ореола* заключается в формировании специфической установки на воспринимаемого через направленное приписывание ему определенных качеств: информация, получаемая о каком-то человеке, категоризируется определенным образом, а именно — накладывается на тот образ, который уже был создан заранее. Этот образ, ранее существовавший, выполняет роль ореола, мешающего видеть действительные черты и проявления объекта восприятия.

Эффект ореола проявляется при формировании первого впечатления о человеке в том, что общее благоприятное впечатление приводит к позитивным оценкам и неизвестных качеств воспринимаемого и, наоборот, общее неблагоприятное впечатление способствует преобладанию негативных оценок. В экспериментальных исследованиях установлено, что эффект ореола наиболее явно проявляется тогда, когда воспринимающий имеет минимальную информацию об объекте восприятия, а также, когда суждения касаются моральных качеств. Эта тенденция затемнить определенные характеристики и высветить другие и играет роль своеобразного ореола в восприятии человека человеком.

**!**

Тесно связаны с этим эффектом и эффекты «*первичности*» и «*новизны*». Оба они касаются значимости определенного порядка предъявления информации о человеке для составления представления о нем.



В одном эксперименте четырем различным группам студентов был представлен некий незнакомец, о котором было сказано: в 1-й группе, что он экстраверт; во 2-й группе, что он интроверт; в 3-й группе — сначала, что он экстраверт, а потом, что он интроверт; в 4-й группе — то же, но в обратном порядке. Всем четырем группам было предложено описать незнакомца в терминах предложенных качеств его личности. В двух первых группах никаких проблем с таким описанием не возникло. В третьей и четвертой группах впечатления о незнакомце точно соответствовали порядку предъявления информации: предъявленная ранее возобладала.

---

Такой эффект получил название «*эффекта первичности*» и был зарегистрирован в тех случаях, когда воспринимается незнакомый человек. Напротив,



в ситуациях восприятия знакомого человека действует «эффект новизны», который заключается в том, что последняя, т. е. более новая информация оказывается наиболее значимой.

В более широком плане все эти эффекты можно рассмотреть как проявления особого процесса, сопровождающего восприятие человека человеком, а именно процесса *стереотипизации*. Впервые термин «социальный стереотип» был введен У. Липпманом в 1922 г., и для него в этом термине содержался негативный оттенок, связанный с ложностью и неточностью представлений, которыми оперирует пропаганда. В более же широком смысле слова *стереотип* — это *некоторый устойчивый образ какого-либо явления или человека, которым пользуются как известным «сокращением» при взаимодействии с этим явлением*. Стереотипы в общении, возникающие, в частности, при познании людьми друг друга, имеют и специфическое происхождение, и специфический смысл. Как правило, стереотип возникает на основе достаточно ограниченного прошлого опыта, в результате стремления строить выводы на базе ограниченной информации. Очень часто стереотип возникает относительно групповой принадлежности человека, например, принадлежности его к какой-то профессии. Тогда ярко выраженные профессиональные черты у встреченных в прошлом представителей этой профессии рассматриваются как черты, присущие всякому представителю этой профессии («все учительницы назидательны», «все бухгалтеры — педанты» и т. д.). Здесь проявляется тенденция «извлекать смысл» из предшествующего опыта, строить заключения по сходству с этим предшествующим опытом, не смущаясь его ограниченностью.

!

Стереотипизация в процессе познания людьми друг друга может привести к двум различным следствиям. *С одной стороны* к определенному упрощению процесса познания другого человека; в этом случае стереотип не обязательно несет на себе оценочную нагрузку: в восприятии другого человека не происходит «сдвига» в сторону его эмоционального принятия или непринятия. Остается просто упрощенный подход, который, хотя и не способствует точности построения образа другого, заставляет заменить его часто штампом, но тем не менее в каком-то смысле необходим, ибо помогает сокращать процесс познания. *Во втором случае* стереотипизация приводит к возникновению предубеждения. Если суждение строится на основе прошлого ограниченного опыта, а опыт этот был негативным, всякое новое восприятие представителя той же самой группы окрашивается неприязнью. Возникновение таких предубеждений зафиксировано в многочисленных экспериментальных исследованиях, но естественно, что они особенно отрицательно проявляют себя не в условиях лаборатории, а в условиях реальной жизни, когда могут нанести серьезный вред не только общению людей между собой, но и их взаимоотношениям. Особенно распространенными являются *этнические стереотипы*, когда на основе ограниченной информации об отдельных представителях каких-либо этнических групп строятся предвзятые выводы относительно всей группы.

Все сказанное позволяет сделать вывод о том, что чрезвычайно сложная природа процесса межличностной перцепции заставляет с особой тщательностью исследовать проблему точности восприятия человека человеком.

#### **4. Межличностная аттракция**

Особый круг проблем межличностного восприятия возникает в связи с включением в этот процесс специфических эмоциональных регуляторов. Люди не просто воспринимают друг друга, но формируют друг по отношению к другу



определенные отношения. На основе сделанных оценок рождается разнообразная гамма чувств — от неприятия того или иного человека до симпатии, даже любви к нему. Область исследований, связанных с выявлением механизмов образования различных эмоциональных отношений к воспринимаемому человеку, получила название исследования *аттракции*. Буквально аттракция — привлечение, но специфический оттенок в значении этого слова в русском языке не передает всего содержания понятия «аттракция». Аттракция — это и *процесс* формирования привлекательности какого-то человека для воспринимающего, и *продукт* этого процесса, т. е. некоторое качество отношения. Эту многозначность термина особенно важно подчеркнуть и иметь в виду, когда аттракция исследуется не сама по себе, а в контексте третьей, перцептивной, стороны общения. С одной стороны, встает вопрос о том, каков механизм формирования привязанностей, дружеских чувств или, наоборот, неприязни при восприятии другого человека, а с другой — какова роль этого явления (и процесса, и «продукта» его) в структуре общения в целом, в развитии его как определенной системы, включающей в себя и обмен информацией, и взаимодействие, и установление взаимопонимания.

Исследование аттракции в социальной психологии — сравнительно новая область. Ее возникновение связано с ломкой определенных предубеждений. Долгое время считалось, что сфера изучения таких феноменов, как дружба, симпатия, любовь, не может быть областью научного анализа, скорее, это область искусства, литературы и т. д. До сих пор встречается точка зрения, что рассмотрение этих явлений наукой наталкивается на непреодолимые препятствия не только вследствие сложности изучаемых явлений, но и вследствие различных возникающих здесь этических затруднений.

Аттракцию можно рассматривать как особый вид социальной установки на другого человека, в которой преобладает *эмоциональный компонент*, когда этот «другой» оценивается преимущественно в категориях, свойственных аффективным оценкам. Эмпирические (в том числе экспериментальные) исследования главным образом и посвящены выяснению тех факторов, которые приводят к появлению положительных эмоциональных отношений между людьми. Изучается, в частности, вопрос о роли сходства характеристик субъекта и объекта восприятия в процессе формирования аттракции, о роли «экологических» характеристик процесса общения (близость партнеров по общению, частота встреч и т. д.). Во многих работах выявлялась связь между аттракцией и особым типом взаимодействия, складывающимся между партнерами, например, в условиях «помогающего» поведения. Если весь процесс межличностной перцепции не может быть рассмотрен вне возникающего при этом определенного отношения, то процесс аттракции есть как раз возникновение положительного эмоционального отношения при восприятии другого человека. Выделены различные уровни аттракции: *симпатия, дружба, любовь*. Теоретические интерпретации, которые даются полученным данным, не позволяют говорить о том, что уже создана удовлетворительная теория аттракции. В отечественной социальной психологии исследования аттракции немногочисленны. Несомненно, интересна попытка рассмотреть явление аттракции в контексте тех методологических установок, которые разработаны здесь для анализа групп.



**Задание 8.2.** Выделите компоненты межличностной аттракции. Попытайтесь определить свои выигрышные стороны в межличностном взаимодействии. Назовите их: \_\_\_\_\_

---

---

---

---

Исследование аттракции в контексте групповой деятельности открывает широкую перспективу для новой интерпретации функций аттракции, в частности функции эмоциональной регуляции межличностных отношений в группе. Такого рода работы лишь начинаются. Но сразу важно обозначить их место в общей логике социальной психологии. Естественное развитие представления о человеческом общении как единстве его трех сторон позволяет наметить пути изучения аттракции в контексте общения индивидов в группе. Принцип единства общения и деятельности требует логического перехода от общих характеристик процесса общения к изучению его в контексте конкретных групп.

### **Библиографический список**

*(основной)*

1. *Андреева Т. М.* Социальная психология: Учеб.— М., 1998.
2. *Бодалев А. А.* Личность и общение.— М., 1983.
3. *Донцов А. И., Емельянова Т. П.* Концепция социальных представлений в современной французской психологии.— М., 1987.

*(дополнительный)*

1. *Атватер И. Я.* Вас слушаю. Советы руководителю, как правильно слушать собеседника.— М., 1988.
2. *Бодалев А. А.* Восприятие человека человеком.— Л., 1965.
3. *Панасюк А. Ю.* Управленческое общение.— М., 1990.
4. *Парфенова З. А.* Технология самоменеджмента.— Новосибирск: СибАГС, 1998.
5. *Первушина О. Н., Рыженков П. Е.* Я вас слушаю.— Новосибирск, 1996.
6. *Петровская Л. П.* Компетентность в общении.— М., 1989.
7. *Пиз А.* Язык телодвижений.— Н. Новгород, 1992.

## Тема 9. Механизмы психологического воздействия в процессе общения

В результате изучения данной темы вы будете:

**иметь представление**

— об уровнях общения,

**знать**

— фазы акта поведения,

— механизмы психологического воздействия на разных уровнях общения;

**уметь**

— применять «пристройки» к партнерам по общению.

### План

1. Фазы контакта
2. Позиции партнеров в контакте
3. Уровни общения

### 1. Фазы контакта

Что такое «акт коммуникации»? А. Добрович предложил рассматривать его как частный случай поведенческого акта. Относительно структуры поведенческого акта вообще имеется четкая схема, предложенная известным американским психологом Джорджем Мидом.

**NB**

Всякий акт поведения индивида в науке принято условно разбивать на четыре фазы:

- 1) побуждение к действию,
- 2) уточнение индивидом ситуации действия,
- 3) само действие,
- 4) его свертывание.

А если свертывать его еще рано, так как побуждение к нему не исчезло, индивид возвращается ко второй фазе: заново уточняет ситуацию, уже измененную его предыдущим действием, затем опять переходит к третьей фазе — к новому действию и т. д. Общение для субъекта не что иное, как специфический акт поведения.

*Первая фаза* этого акта — направленность на партнера (тот по каким-то причинам становится объектом внимания и предстоящего действия). *Вторая фаза* — психическое отражение партнера, ибо он и есть главное в ситуации действия. На *третьей фазе* действие состоит в информировании партнера о чем-то и приеме ответной информации от него. *Четвертая фаза* состоит в отключении от партнера, если побудительные мотивы контакта с ним исчезли. Если они сохраняются, субъект, как уже говорилось, возвращается ко второй фазе, заново отражая партнера, чье поведение уже изменено произошедшим 상호обменом, и т. д.

**NB**

Поскольку партнеры действуют в контакте не изолированно друг от друга, а совместно (не то и контакта не будет), фазы коммуникативного акта можно назвать фазами *взаимонаправленности, взаимоотражения, взаимоинформирования и взаимоотключения*. Фазы эти прослеживаются и в беглых, и в развернутых контактах.

*Первая фаза, или фаза взаимонаправленности.* Она означает возникновение у партнеров установки на внешнюю коммуникацию. Что это такое, будет объяснено несколько позже, а пока присмотримся к следующей фазе — *фазе взаимоотражения*.

Для человеческого общения специфично то, что партнеры в этой фазе *принимают актуальные роли друг друга*. Иными словами, отображая партнера в своей голове, я схватываю с большей или меньшей полнотой и его социальную роль на данный момент, и роль внутригрупповую, и межличностную, т. е. его отношение ко мне, и ту индивидуальную роль, в которой он сейчас находится, и определенный набор его индивидуальных ролей, т. е. черты его характера. Все это происходит в какие-то доли секунды! И мало того, я принимаю не только его актуальную роль, но и свою актуальную роль *его глазами*. Я приблизительно понимаю, чего он ждет от меня и что для него может оказаться полной неожиданностью. Я становлюсь на его место. И то же самое проделывает он. То, что происходит с партнерами в фазе взаимоотражения, будем называть «ролевым обменом».

*Третья фаза, или фаза взаимоинформирования.* Специфика человеческого общения заключается в том, что эта фаза имеет форму *играния ролей*. Если я угадал свою актуальную роль, как она рисуется глазами партнера, то далее я либо действую в соответствии с его ролевыми ожиданиями, либо — вопреки его ожиданиям. Точно так же поступает и он. В ходе взаимоинформирования продолжается взаимоотражение, благодаря которому мы принимаем роли друг друга все более четко. Те гипотезы относительно друг друга, которые не подтвердились при игрании ролей, нам приходится отвергнуть. Выдвигаются новые, более правдоподобные гипотезы, и значит, мы все лучше «понимаем друг друга».

*Четвертая фаза, или фаза взаимоотключения.* После ролевого обмена и играния ролей, сообщив друг другу то, что мы должны были сообщить, мы оба чувствуем потребность (или находим возможность) свернуть общение. Человеческая специфика этой фазы заключается в том, что мы оба должны «под занавес» сыграть соответствующую ритуальную роль: роль Откланивающегося.



**Задание 9.1.** Проанализируйте один из диалогов с товарищем и обозначьте в нем фазы контакта.

---

Теперь вернемся к фазе взаимонаправленности. Что значит «установка на внешнюю коммуникацию»? Дело в том, что человек, когда он не спит, почти постоянно отдает себе отчет в происходящем и в собственных действиях. Этот процесс — его называют «сознанием» — есть не что иное, как *внутренняя коммуникация*. В том, что процесс сознания, мышления является по своей природе «разговором», нас убедил на теоретическом уровне выдающийся психолог Л. С. Выготский, а на уровне экспериментальном — Люис Макс (США).

Исследователям не раз приходило в голову, что если мышление представляет собой свернутую беззвучную речь, то при напряженном «думании» должны улавливаться так называемые токи действия в мускулатуре языка. Однако запись биотоков языка не давала ничего определенного: слишком много биоэлектрических «наводок» возникает в этой богатой нервами области головы. Люиса Макса осенила остроумная идея: использовать для опыта глухонемых, которые с детства приучены «разговаривать» пальцами.

Оказалось, чем интенсивнее думает глухонемой, тем больше он совершает пальцевых движений, которые невозможно уловить на глаз, но легко зарегистрировать, записывая токи действия мускулатуры пальцев. Возникает вопрос: с кем мы разговариваем, когда думаем, а если «с самими собой», то как себе это представить?

И здесь на помощь нам опять приходит понятие «роли». Мы говорили об индивидуальных ролях — о программах поведения в соответствии с тем или иным «Я-образом». Поскольку у меня в голове имеется множество «Я-образов», то «разговор с самим собой» можно представить себе так: я — в одной из своих индивидуальных ролей — обращаюсь к себе же, но в другой индивидуальной роли. Следовательно, играение роли оказывается условием «партнерства» человека с самим собой при внутренней коммуникации. Но это не все. Постоянное общение, к которому мы приучены с младенчества, создает навык принимать роль другого. В памяти откладываются «роли других». Мыслить, или «разговаривать с самим собой», можно и таким способом: я, в одной из своих индивидуальных ролей, обращаюсь к себе же, но в роли другого. И все это требует установки на *внутреннюю* коммуникацию.

Чтобы выйти на коммуникацию *внешнюю*, необходимо отвлечься от разговора с самим собой, т. е. оттеснить его на периферию внимания, а центр внимания освободить для реального внешнего партнера. При этом человек принимает роль «обобщенного другого лица», т. е. бессознательно «изготавливается» встать на чье-то место, кто бы ни был его реальным партнером. И во всем этом реализуется установка на *внешнюю* коммуникацию. Способность принимать роль Обобщенного Другого обнаруживает в нас глубоко укоренившуюся с детства привычку к ролевому обмену.

Таким образом, роль — это функциональная единица коммуникативного процесса у людей, будь то внешняя коммуникация (коммуникативный акт) или внутренняя (мышление, сознание).

## 2. Позитии партнеров в контакте

На скамье парка, развернув газету, сидит человек. К нему подсаживается другой, он утирает платком вспотевшее лицо. Некоторое время все это выглядит так, как если бы оба находились на разных скамьях: поведение одного ни на йоту не связано с поведением другого. Может быть, так оно и есть: утиравший лицо перевел дух и пошел своим путем. Но если он сидит на скамье хотя бы минуту, то изолированность наших персонажей друг от друга только кажущаяся.



**Ситуация 1.** Субъект А, читающий газету, замечает, что некто задерживается у скамьи и собирается присесть; Б, ищущий места на скамье, видит, что некто сидит на ней, развернув газету (фаза взаимонаправленности). А, поглядывая на незнакомца из-за своего укрытия, убеждается, что тот не имеетстораживающих примет внешности или недружественных намерений; к сходному выводу приходит Б (фаза взаимоотражения). Скамья длинная, так что Б опускается на нее, не помешав А; теперь оба, бегло встретившись взглядами, придают своим лицам выражение, гласящее: «Я не мешаю вам, а вы — мне» (фаза взаимоинформирования). После этого А погружается в чтение фельетона, Б — в свои размышления (фаза взаимоотключения). Таковы четыре фазы при минимальном контакте: когда ничего не произошло и не было сказано.

**Ситуация 2.** Чуть усложним пример. Наш А до такой степени отключился от присутствия Б рядом, на скамье, что громко хохотнул в каком-то месте фельетона. Это побудило Б повернуться к нему, что не ускользает от внимания А (контакт возобновился; фаза взаимонаправленности). Б, взглянув на А,

схватывает, почему именно тот смеется,— ясно, например, что не над ним, Б, а над чем-то в газете; А, уловив взгляд Б, догадывается, что невольно привлек внимание незнакомца вырвавшимся смехом, а не чем-нибудь другим (фаза взаимоотражения). Далее А, не желая вторжения постороннего в свой отдых, «стирает» улыбку с лица и подчеркнуто направляет взор в газету; это должно означать: «Мой смех не был обращен к вам»; Б, скажем, игнорирует эти знаки и продолжает заинтересованно смотреть на А; тот, явно контролируя ситуацию, не поддается на безмолвный призыв к диалогу (фаза взаимоинформирования сводится здесь к тому, что А проинформировал незнакомца о своей нерасположенности к беседе). Далее А и Б вновь забывают один о другом (фаза взаимоотключения).

**Ситуация 3.** Но, допустим, Б не поверил в действительную закрытость А. Наш Б из фазы взаимоинформирования возвращается в предыдущую фазу и предпринимает уточняющее отражение партнера в своем сознании. При этом он решает: А скорее актерствует, ему требуется, видимо, загладить невольно вызванное у соседа впечатление несдержанности, и он усиленно демонстрирует неназойливость. На самом же деле, как думается Б, этому человеку очень хочется поделиться с кем-нибудь своим весельем. «И похоже,— заключает Б,— я кажусь ему подходящим для этого партнером». И поскольку он и сам не прочь чем-нибудь развлечься, он решается на вопрос к А. По-разному может звучать этот вопрос, но суть его одна: «Что же там такого пишут?» Партнер А, со своей стороны, возвращается к отражению Б в своем сознании, чтобы уточнить: не подал ли он незнакомцу повод к бесцеремонности? И тот ли это слушатель, с которым приятно будет разделить веселье? «Нет, не тот»,— подумалось А. Он отвечает сдержанно: «Да, так...» — и заслоняется газетой. Взаимоинформирование, кажется, окончено. Но произошло ли взаимоотключение?..

«Я ошибся,— думает теперь Б.— Не за того его принял. Или это я сам дал маху, интонацию выбрал неправильно?» Он чуть обескуражен и мысленно корит себя за обращение к незнакомому человеку. И от А это не ускользает: ведь он все-таки продолжает наблюдать за соседом. Теперь А чувствует себя неловко: «Человек-то не нахальный, а я его грубо отталкиваю. Почему бы мне с ним не поделиться?» Тут наш А, чуть опустив газету, говорит: «Нет, вы только послушайте!..» И читает вслух понравившуюся фразу из фельетона. Так взаимоинформирование начинается снова.

---

Обратим внимание: фазы во всех примерах формально одни и те же. Но в последнем примере фаза повторного отражения партнера стала богаче и тоньше по содержанию. Это справедливо как для Б, который глубже проникает в душевное состояние А, так и для А, который тоже начинает лучше видеть и чувствовать своего партнера. Оба выходят на уровень общения, который мы будем называть *конвенциональным*. (Словом «конвенция», или согласие, в психологии обозначают свод правил поведения, большей частью неписаных, но все же передаваемых из поколения в поколение, потому что в этих правилах закреплён уговор людей друг с другом относительно того, какие формы поведения, согласно коллективному опыту, наиболее приемлемы и для субъекта, и для общества).

В первую очередь бросается в глаза вот что: каждый из партнеров может занимать в контакте одну из четырех ролевых позиций. Первую назовем *«позицией неучастия»*. Вас не заметили и не услышали. Точнее, притворились, что не замечают и не слышат. Ведь знаки, которые мы намеренно подаем, занимая такую позицию, тоже есть коммуникативные «посылы».

Три остальные позиции четко осмыслены известным теоретиком театра П. М. Ершовым (он определил их, размышляя о феноменах взаимодействия актеров на сцене). Это *«пристройка сверху»*, *«пристройка снизу»* и *«пристройка рядом»*.

**NB**



«Пристройка сверху» иногда угадывается в самой «позиции неучастия». Партнер А, скажем, не просто углубился в газету, но игрой мимической мускулатуры еще и дал понять партнеру Б: ходят тут, дескать, всякие, мешают отдыхать... Партнер Б пристройку сверху продемонстрировал бы так (мимикой, взглядом): рассядутся, мол, некоторые, а другим места нет...

«Пристройка снизу» со стороны партнера А могла бы выглядеть так: пугливо-заискивающий взгляд на садящегося незнакомца, суетливо-предупредительное отодвигание своих расставленных колен и растопыренных рук, держащих газету... Со стороны же партнера Б это может иметь следующий вид: мимикой и всем телом он показывает сидящему с газетой: «Не извольте беспокоиться, я так, на минутку, я с краешку посижу».

Если партнеры пристраиваются друг к другу «рядом», то А без какого-либо специального выражения лица (стандартная вежливость, приветливость) чуть подвинется, а Б со сходной миной, не пытаясь развалиться на скамье, займет имеющееся место.

---

Будь у нас возможность скрытой камерой тысячекратно снять подобную ситуацию (А читает, Б подсаживается), мы, наверное, убедились бы, до какой степени избираемая ролевая позиция, или «пристройка», свидетельствует об особенностях характера человека. Многое здесь происходит бессознательно, не контролируется субъектом. Кто-то и бровью не поведет, чтобы садящемуся было удобнее расположиться... Кто-то, усаживаясь, с маху плюхнется на скамью, и видно: его нисколько не беспокоит, стеснил ли он другого... Поэтому-то и заинтересовали П. М. Ершова «пристройки», что за ними просвечивает характер, воплощаемый актером на сцене.

Иначе, но довольно похоже подошел к позициям контакта американский психотерапевт Э. Берн. С его точки зрения, в каждом человеке существует три «Я»: Дитя (зависимое, подчиняемое и безответственное существо); Родитель (напротив, независимый, неподчиняемый и берущий ответственность на себя) и Взрослый (умеющий считаться с ситуацией, понимать интересы других и распределять ответственность между собой и ими). И вот, выступая в позиции Дитяти, человек выглядит подчиняемым и неуверенным в себе («пристройка снизу», по Ершову); в позиции Родителя — самоуверенно-агрессивным («сверху»); в позиции Взрослого — корректным и сдержанным («рядом»). Тогда различие в характерах, о чем только что говорилось, можно в первом приближении описать и так: кому в какой позиции больше свойственно выступать — в детской, родительской или взрослой?

Как видим, ролевая позиция, занимаемая одним из партнеров контакта, в высшей степени информативна для другого. Может, еще ничего не было произнесено, а процесс «соизменений» поведения уже начался.

### 3. Уровни общения

#### Конвенциональный уровень

Содержание фаз контакта определяется уровнем, на котором протекает общение. Начнем с конвенционального уровня, представляющего собой полноценное человеческое общение.

Фаза взаимонаправленности для партнера, выходящего на этот уровень общения, имеет следующее содержание. Человек испытывает потребность в контакте, у него возникает так называемая *установка на внешнюю коммуникацию* («поговорить бы с кем-нибудь»), усиленная тем, что имеется реальный партнер. Человек при этом интуитивно готовится к пристройке «рядом»: в качестве условия контакта им заранее принимается, что он будет то говорящим, то слушающим. Ведь, побуждая кого-то к контакту, следует обеспечить этому другому равноправные возможности пристройки «рядом». Таким образом, забота о партнере, готовность стать на его место встроены еще в фазу, предшествующую отражению конкретного собеседника.



А вот и иной вариант вступления в контакт на этом уровне: человек не испытывает потребности контакта, он занят своими мыслями, в это время к нему обращаются. И он тут же побуждает себя переключить внимание на того, кто к нему обратился; ведь в противном случае этот другой почувствует себя пристраиваемым «снизу», как бы выключившим ответ, а пристраиваться партнерам, по существующим правилам, вежливо только «рядом». Логика обоюдной изготовки к контакту тут проста: «Если я не забочусь о партнере, с какой стати ему заботиться обо мне?»

В обоих вариантах мы встречаем, таким образом, достаточно высокую культуру контакта, притом в фазе, когда контакт, собственно, еще и не начался... Подобная предупредительность к партнеру еще до его отражения в сознании свидетельствует о воспитанности человека и о его коммуникативной грамотности.

Перейдем к фазе взаимоотражения партнеров. На конвенциональном уровне общения «отразить партнера» означает, во-первых, *уловить его актуальную роль*. Во-вторых, что еще сложнее, уловить собственную актуальную роль *его глазами*. Наш Б в предыдущем примере это-то и предпринял: за формальной ролью Случайного встречного, которую старательно исполнял А, он сумел разглядеть едва выступающие части «ролевого веера» партнера и отметил, что сосед его — человек достаточно добродушный и общительный. Далее Б прикинул, каким он сам (в своей актуальной роли) выглядит в глазах партнера, и, основываясь на выражении лица А, счел, что тот готов видеть в нем нечто большее, чем Случайного встречного. Так у Б созрело решение задать вопрос соседу. Отметим, что этот тонкий и наполовину интуитивный познавательный процесс занял у Б какие-то доли секунды. А партнера своего он все-таки «вычислил» верно!

Третья фаза — фаза взаимоинформирования — на конвенциональном уровне общения совсем не обязательно протекает гладко. В предыдущей фазе партнеры установили, каковы их ролевые ожидания друг к другу, однако теперь каждый из них вправе не подтвердить эти ожидания. Если так, то данная фаза общения имеет вид «конфронтации». Например, наш А поначалу решил отвергнуть контакт, предлагаемый ему соседом. Это решение основывалось на том, что А уловил актуальную роль Б не совсем четко, а главное — собственную актуальную роль глазами Б отразил неверно: ему подумалось, что его невольный смех воспринят соседом как бесцеремонное приглашение к контакту. Поэтому в порядке конфронтации А ушел от ответа на вопрос Б. Но, делая это, он, обратив внимание, продолжает заботиться о достоинствах партнера. Ведь ни в его словах, ни в интонации не прозвучало некое «отвяжись»... Прозвучало лишь следующее: «Хотя я дал вам повод подумать, что ищу собеседника, это, поверьте, было не так; будем считать случившееся недоразумением». Партнер Б принимает эту информацию к сведению и сконфуженно умолкает. Он несколько задет, но он вправе упрекнуть скорее себя, чем соседа. Для него исключена, скажем, следующая реплика: «Да ладно, чего там хитрить, я ведь вижу: вы хотите прочесть мне выдержку из газеты». В такой реплике было бы что-то от самозванной пристройки «сверху» (при том, что партнер вовсе не изъявил готовности пристраиваться «снизу»). Этическая безупречность контакта сохраняется, невзирая на конфронтацию.

Если в третьей фазе партнеры избирают путь «конгруэнции» (взаимосогласия), т. е. подтверждают взаимные ролевые ожидания, то это на конвенциональном уровне общения обязательно ведет к нарастающему раскрыванию своего «ролевого веера» каждым из партнеров. Однако оба не забывают считаться друг с другом и с ситуацией в целом. Один сделал первый шаг в самораскрытии;

второй, отвечая, раскрывает свой «веер» лишь чуть-чуть больше, чем партнер. Иначе ведь получается вызов партнеру: я, дескать, душа нараспашку, а ты?.. Нет, так не годится. Постепенно, делая, как в шахматах, ход за ходом, партнеры раскрывают свои «веера» до определенной ширины, уместной в данной ситуации. Но не более того!.. Например, ситуация случайного знакомства А и Б в парке позволяет им разговаривать на любые темы и обмениваться телефонами для дальнейших встреч. Но она еще не позволяет одному из них попросить у другого помочь ему в его семейных трудностях или денег в займы...

Четвертая фаза контакта — взаимоотключение — на конвенциональном уровне общения опять-таки протекает в духе равноправия партнеров и их обостренного внимания друг к другу. В случае конгруэнции (взаимосогласия) оба заботятся о том, чтобы не навязывать свою персону другому после того, как тема беседы окажется исчерпанной. Поэтому незадолго до ее исчерпания каждый уже заготавливает реплику под занавес, что-нибудь вроде: «Ну, счастливо! Интересно было побеседовать». Уйти без такой фразы и соответствующего теплого взгляда — значит нанести партнеру незаслуженный укол. В случае же конфронтации партнеры, свертывая контакт, оставляют друг другу право на собственное мнение. Прощальная реплика после дискуссии, не приведшей к единству взглядов, будет примерно так и звучать: «Знаете, я все же остаюсь при своем мнении... Всего доброго, интересно было побеседовать». Нередко не сошедшиеся во взглядах партнеры, свертывая контакт, дают понять друг другу, что спор следовало бы как-нибудь продолжить. И расходятся скорее оппонентами, чем врагами.

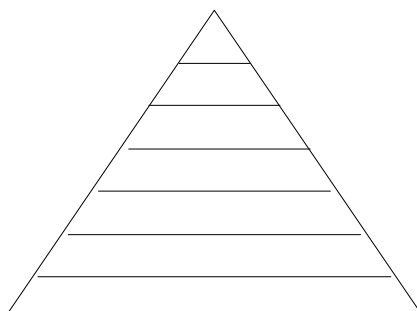
Контакт на конвенциональном уровне, как видно из сказанного, требует достаточной культуры общения. Умение «держаться» диалог на этом уровне, а тем более «приводить» его к такому уровню можно уподобить сложному искусству, для овладения которым иному человеку приходится годами работать над собой.

Конвенциональный уровень общения можно считать оптимальным для разрешения личных и межличностных проблем в человеческих контактах. В реальном же общении людей обнаруживаются уровни, как лежащие ниже конвенционального, так и находящиеся выше него. Самый низкий уровень общения мы будем называть «*примитивным*». Между примитивным и конвенциональным уровнями есть еще два: «*манипулятивный*» и «*стандартизированный*».

Самым высоким уровнем общения издревле считается «*духовный*». Между духовным и конвенциональным уровнями располагаются еще два: «*игровой*» и «*деловой*». Все названные уровни общения будут рассмотрены в последующих параграфах. Но для постижения особенностей каждого из них точкой отсчета будет оставаться только что очерченный оптимальный уровень общения: конвенциональный.



**Задание 9.2.** Расположите на схеме уровни общения.



## Примитивный уровень

Общая характеристика того, кто опускается до примитивного уровня в контакте, такова: *для него собеседник не партнер, а предмет, нужный либо мешающий*. Если нужный, надо им овладеть; если мешающий, надо его оттолкнуть. Отсюда все особенности фаз общения на примитивном уровне диалога.

*Фаза направленности на партнера.* Вариант первый: субъект испытывает потребность в контакте, тем более что перед ним реальный слушатель. Однако нашему субъекту при изготовке к контакту и в голову не приходит, что собеседника нельзя считать «предметом для слушания», что тот и сам должен в любую секунду иметь возможность высказаться. В этой возможности собеседнику заранее отказывается, так что если он начнет что-то говорить в ответ, это будет «неправильно», и следует призвать его к порядку... Итак, в самой изготовке к контакту на примитивном уровне содержится пристройка «сверху». Вариант *второй*: к нашему субъекту обращаются, между тем он не расположен к контакту. А не расположен — значит, и не обязан отвечать! «Говорящий предмет» отвлекает от чего-то своего, раздражает: хорошо бы убрать его если не словом, то жестом, означающим «закрой рот». И снова — откровенная пристройка к собеседнику «сверху».

*Фаза отражения партнера.* Актуальная роль партнера нашим субъектом не улавливается; взамен этого в ход идут шаблоны восприятия, с помощью которых можно описать данный «предмет», например: большой он или маленький (атлетического сложения или щуплый). Это существенно: если большой, с ним надо поосторожнее... И тогда мимика и жесты нашего субъекта сразу переключаются на пристройку «снизу». Если щуплый, можно не церемониться, уверенно занимает позицию «сверху». Существенны наружность, одежда. «Очкарик», «в шляпе», «расфуфыренный» или «не из наших по внешности» — это, конечно, сразу дает дополнительные основания для пристройки «сверху». То же с возрастом, полом. «Бабуся», «дед-сморчок», «пацан», «соплячка», «фифочка», «лупоглазая зануда с книжкой» и т. д.— все это не те фигуры, перед коими следует пасовать. Что касается улавливания собственной актуальной роли глазами партнера, то до таких тонкостей дело не доходит; наш субъект, пристраивается ли он «снизу» или «сверху», наивно убежден: его видят таким, каким он сам себя видит или за кого себя выдает...

*Фаза взаимоинформирования.* Наш субъект без малейших ограничений изнутри выражает свою симпатию «предмету», который нравится, или антипатию тому, кто не нравится. Выражение симпатии в случае пристройки «снизу» льстивое, в случае пристройки «сверху» беспардонное. Почему бы, например, нравящуюся девушку тут же и не обнять?.. Почему бы щуплого гражданина, мешающего подойти к прилавку, попросту не оттолкнуть, да так, чтобы отлетел подальше? Очередь? Ну, а что она мне сделает, эта очередь? Шуметь можете сколько угодно: что вам еще остается...

В случае конгруэнции (установки на согласие, соответствие) наш субъект распахивает свой небогатый ролевой веер во всю ширь и искренне, шумно обижается, если партнер не делает того же самого. В случае конфронтации со слабым партнером он не останавливается перед рукоприкладством, с сильнейшим — без смущения переходит от пробного натиска и угроз к постыдному отступлению и заискиванию. То, что он при этом смешон, жалок, до его сознания, скорее всего, не доходит.

*Фаза отключения от партнера* для него не проблема. Если в предыдущей фазе имела место конфронтация, то со слабым партнером он заканчивает

контакт ругательствами и насмешками, а с сильным — извинениями либо угрозами (угрозы произносятся тогда, когда партнер уже отошел на безопасное расстояние). Если же имела место конгруэнция, то наш субъект, получивший желаемое от партнера, не скрывает свой скуки. Вы видите его пустые глаза или неприкрытый зевок — ему ведь больше от вас ничего не надо. Он вообще способен в самый разгар беседы повернуться к вам спиной и, не прощаясь, отправиться восвояси; у него есть дела поважней, а вы «не та птица», чтобы исполнять перед вами ритуалы...

Вот пример того, как может выглядеть коммуникация с примитивным партнером в нашей типовой ситуации: А сидит на скамье, читая газету. Другой человек, Б, проходящий мимо, испытывает желание сесть и с маху садится рядом с А, не заботясь о том, потеснил ли он его. Однако потеснил, и А, багровея от возмущения, упирается всем телом в занимаемое место. Это знак: «Неплохо бы кое-кому отодвинуться». Наш Б, бегло изучив А и придя к выводу, что тот «очкарик», «расфуфыренный» да еще «не наш по внешности», нарочито разваливается на скамье. Физическое преимущество за ним. Пристройка «сверху» реализована.

Поскольку А видит, с кем имеет дело, он принимает решение чуть отсесть (благо есть куда). Б удовлетворен и бесцеремонно разглядывает соседа. Ему ясно, что тот спасовал, а значит, и дальше будет пасовать. Поэтому через минуту он лениво спрашивает: «Ну? Что пишут?» Если тот не отвечает, Б интересуется, не оглох ли он. Наш А принужден либо искать другую скамью, либо дать отпор наглецу. Как именно он это сделает — вопрос отдельный. Уверенный в себе человек, не доводя дело до драки, находит два-три негромких слова, производящих на Б должное впечатление. Впрочем, в любом случае А следует быть готовым к тому, что Б захочет испытать его на сопротивляемость. И если перспектива драки в общественном месте (даже с верными шансами на победу) все-таки не улыбается нашему А, ему лучше хладнокровно уйти, не опускаясь до примитивизма своего случайного партнера. Для ухода иногда требуется большая сила духа, чем для того, чтобы остаться и «победить». Мало чести в такой победе.

Еще большей силы духа — и вдобавок незаурядного мастерства в общении — требует другой подход к примитивному партнеру. В его основе — своего рода жалость к Б, который, очевидно, не нашел в жизни иных форм самоутверждения, кроме вызывающей наглости. Владая этим подходом, А может поступить, например, так. Отодвинуться от непрошеного соседа, миролюбиво взглянуть на него и весело спросить: «Жарко?» или «Устали?» «М-гм», — неопределенно и мрачно промычит тот в ответ. «Скамья у нас неплохая, жаль, тени маловато, — как бы приглашает его к беседе А. И тут же спохватывается: — Впрочем, извините, не буду вам мешать». С этими словами он целиком уходит в чтение газеты. Главное сделано: взят спокойный и человечный тон, атмосфера назревающего скандала улетучилась.

Далее Б может в своей манере спросить: «Ну? Что там пишут?» Но А уже держит инициативу в своих руках и попросту не отвечает. «Оглох, что ли?..» Но А продолжает молчать. Лишь после третьего обращения он опускает свою газету: «Вы что-то сказали?» — «Я говорю, уши, что ли, заложило?» — «Это вы мне?.. Извините, но давайте-ка отдыхать порознь: я не мешаю вам, а вы мне, договорились?» И снова — в газету... Партнер поставлен на место. Если же он продолжает лютовать, А вынужден отложить газету и со вздохом сказать: «Я смотрю, вы не отдыхаете, а нервничаете. Что это с вами?» Б обеску-

ражен: ему не дают повода похамить! А делать это без повода как-никак глупо. Теперь он может дать выход злобе, процедив, например, ругательство, но А в ответ: «Да будет вам, наслаждались бы лучше свежим воздухом!» И снова за чтение...

Другой пример столкновения с примитивным партнером. А сидит за столиком в кафе вместе со спутницей. У них свой разговор, представляющий интерес для обоих. К столику подсаживается некий Б, полный жажды общения. Беседующая пара для него «предмет», который можно использовать, — тем более, что в облике А нет черт, производящих устрашающее впечатление. «Вот я слышу, вы о театре, — вступает Б. — А я вам так скажу: чепуха все это...» И продолжает свое, не смущаясь ироническим выражением на лицах слушателей. Здесь А обязан сохранить присутствие духа, чтобы приветливо прервать его через минуту: «Спасибо. Мы примем к сведению ваше мнение». После этого он как ни в чем не бывало поворачивается к спутнице и заговаривает с ней на какую угодно нейтральную тему. Обиженный тем, что его не выслушали, Б может взорваться. Если это взрыв ругательств и угроз, для А лучше всего такой тон: «Что с вами? Ради бога, успокойтесь!» Если же Б простодушно выражает свое огорчение и назойливо требует внимания, А говорит: «Ну, пожалуйста, пожалуйста! Мы вас слушаем». Если гневные демарши Б привлекают (шумом) внимание окружающих и к столику движется метрдотель, то лучший ход для А — взять Б под защиту: «Господин немного погорячился, ничего страшного». После этого Б скорее всего начнет искать стул за другим столиком.

Поставить на место примитивного партнера — искусство, которым подчас не владеют довольно умные люди, в то время как куда менее умные, но зато хладнокровные с этим без труда справляются. Правда, иногда это бывает неприятно видеть: осаживая примитивного нахала, другой нахал, отнюдь не примитивный, с наслаждением топчет его человеческое достоинство, делает его посмешищем на глазах у всех. Давно известно: тот, кто ценит человеческое достоинство вообще, не станет попирать его даже в субъекте, чье поведение отвратительно. Примитивный партнер общения в известном смысле ущербен, реагировать на него столь же примитивно значит расписаться в собственной ущербности. Проучить и унижить — все-таки разные вещи.

Следует добавить к этому, что фигура примитивного партнера, встающая с этих страниц, скорее абстракция, чем реальность. Даже тот, кто ведет себя примитивнейшим образом (например, в пьяном виде или в ожесточении), все-таки способен в других ситуациях к общению на более высоких уровнях. А тот, кто умеет общаться, способен к этим возможностям в другом человеке, так сказать, воззвать — во имя человеческого достоинства: своего, его, нашего.

### **Манипулятивный уровень**

Этот уровень общения занимает промежуточное положение между примитивным и конвенциональным. Субъект, избирающий партнерство на этом уровне, по своему подходу к другому человеку близок к примитивному участнику диалога, но по исполнительским возможностям приближается к конвенциональному уровню общения. В целом характеристика этого субъекта («манипулятора») такова: *для него партнер — соперник в игре, которую непременно надо выиграть*. Выигрыш означает выгоду, если не материальную или житейскую, то, по крайней мере, психологическую. Психологическая же «выгода», с точки зрения манипулятора, заключается в том, чтобы надежно

пристроиться к партнеру «сверху» и иметь возможность безнаказанно наносить ему «уколы». Общение, изначально ориентированное на такого рода выигрыш, будем называть «манипуляцией».

Начнем с анализа простейших манипуляций.



Ученица, сидящая на одной из первых парт, встречает учительницу восторженным взглядом и не сводит глаз с ее нового платья. Из уст девочки прямо-таки рвется восклицание: «Какое чудесное платье! Как вы в нем хороши!» Девочка ловит ответный взгляд учительницы и не успокаивается, пока не прочтет в нем признательности. Эта назойливость и выдает манипуляцию ученицы. По всей видимости, она не подготовилась к уроку и, пытаясь вызвать к себе расположение учительницы, надеется, что ее не вызовут к доске или, вызвав, не станут спрашивать слишком строго. Манипуляция рассчитана на житейский выигрыш. Возможны и какие-то другие мотивы манипуляции. Например: учительница — классный руководитель; предстоит классное собрание, на котором, как ожидает девочка, ее будут жестоко критиковать одноклассники; желательно заранее заручиться поддержкой учительницы.

Студент во время экзамена начинает отвечать по билету и вдруг, словно прервав себя, обращается к педагогу: «Иван Иванович, знаете, это место всегда было для меня волнующей загадкой. Почему получается так, что...» — и тут он ставит перед преподавателем вопрос, на который должен бы ответить сам... Расчет прост: ученик знает, что этот преподаватель увлечен своим предметом и готов растаять, если кто-то из учащихся увидит здесь «волнующие загадки». Как это ни курьезно, иной педагог принимается с жаром растолковывать экзаменуемому, «этому пытливному юноше», то, что следовало бы выслушать от него самого. А «пытливый юноша», зная материал весьма поверхностно, путем манипуляции зарабатывает себе четверку, если не пятерку.

Иной ученик, подросток, видя, что учительница не справляется со своими нервами, намеренно доводит ее на уроке до вспышки, выходящей за рамки педагогической этики. Теперь в качестве «пострадавшего» от ее вспышки он хватается свой портфель и «гордо» покидает класс. Он правильно рассчитал, что учительница не решится дать этому делу огласку и дальнейший ход, поскольку сама выглядела в эпизоде не лучшим образом. В дальнейшем, если учительнице не хватает принципиальности, он еще не раз попытается извлечь из случившегося выгоду для себя, изображая «несправедливо обиженного».

А вот простая манипуляция, приносящая манипулятору не столько житейский, сколько психологический выигрыш (в его понимании). Преподавательница средних лет, ласково обращаясь к молодой учительнице, побуждает ту искренне поделиться своими трудностями и сомнениями. Она благосклонно слушает ее исповедь и вдруг обрывает: «Какие вы глупости несете — уши вянут!» На самом деле ради этой фразы и затеян был весь разговор. Обычно его затевают в присутствии третьих лиц, чтобы «утвердиться» над наивной собеседницей, на глазах у «публики собеседница, как правило, обескуражена: ведь она приняла позицию «снизу» в расчете на поглаживания, а оказалось, ее поставили в эту позицию, чтобы уколоть. Теперь, пытаясь нанести ответный укол, она будет выглядеть смешной и беспомощной, что и требовалось манипулятору!

---

В фазе *направленности на партнера* манипулятор заранее изготавливается к подчинению себе собеседника, к пристраиванию к нему «сверху». В фазе *отражения партнера* манипулятор неплохо улавливает его актуальную роль и собственную актуальную роль его глазами, но делается все это как «расставление ловушки». Схватываются те особенности собеседника, которые можно использовать как его слабые места. Например, собеседник самолюбив и печется о сохранении собственного достоинства. Следовательно, он не позволит, чтобы к нему пристраивались «сверху». Что ж, тогда надо усыпить его бдительность, пристроившись «снизу». Это и осуществляется манипулятором в следующей фазе — *взаимоинформирования*. Если преследуется житейская (либо материальная) выгода, манипулятор льстит партнеру до самого конца диалога, всячески избегая конфронтации. Получив отказ, он свертывает контакт, продолжая демонстрировать покорность обстоятельствам и свое «пони-

мание» собеседника. Он надеется, что в следующий раз собеседник, тронутый его льстивым обхождением, все же уступит. И как часто он не ошибается!

Если преследуется «чисто психологическая» выгода (выигрыш в понимании манипулятора), в ход идет опять-таки лесть, усыпляющая бдительность партнера. Но как только партнер расслабился и приоткрыл свой «ролевой веер», ему наносят давно заготовленный укол, притом в наиболее чувствительное из открывшихся мест.

Когда партнер тщательно закрыт и выступает под маской стандартизированной вежливости и ни к чему не обязывающей любезности, манипулятор делает ряд «выпадов», чтобы обнаружить истинное лицо собеседника. Он пускает «пробные шары»: то это льстивая фраза, то рискованная шутка, граничащая с насмешкой, то жалобный тон в расчете на человеческое участие партнера и т. д. Чутко улавливаются реакции собеседника; тактика, не принесшая успеха, мгновенно отбрасывается во имя другой, сулящей «успех». Человек умный, хладнокровный и имеющий большой опыт сопротивления манипуляторам, держится, не подавая виду; он в глубине души забавляется, наблюдая, как манипулятор пробует играть им, как кошка с мышкой... Принц Гамлет спрашивает у приставленных к нему лазутчиков короля: «Вы умеете играть на флейте?» Получив, как и ожидалось, отрицательный ответ, он насмешливо осведомляет их, что как инструмент он куда сложнее флейты.

«Противоманипулятивная защита», «антиманипулятивный блок» требует от личности большой зрелости и выдержки; встречаются неглупые и честные люди, позорно пасующие перед манипулятором. Им кажется, что единственный ответ на его игру — это «контригра», т. е. умение самому превратиться в манипулятора. Но им недостает хитрости и коварства, чтобы переиграть столь трудного партнера. В действительности *главное*, что здесь необходимо, — это умение «не подыгрывать», «*выходить из игры*».



...Идет совещание серьезных и деловых людей. В президиуме — немолодая женщина, лицо, облеченное определенной властью и пользующееся заслуженным авторитетом, но, увы, с замашками манипулятора. В первом ряду напротив нее оказывается один из молодых специалистов; у него были с ней столкновения по работе, и ей хочется его проучить. Невзначай она роняет свою шариковую ручку к его ногам. Как воспитанный человек он, естественно, поднимает и возвращает ей ручку. Через некоторое время она роняет ее второй раз, он снова поднимает... На четвертый раз (случай взят из жизни) молодой человек, нагибаясь за ручкой, слышит смешки аудитории... Но ему со второго раза стало ясно, что на это и рассчитывала женщина. Она, по-видимому, надеялась и на большее — на то, что, поставленный в неловкое положение, он побагровеет и сделает глупость: например, откажется поднять ручку, демонстративно покинет первый ряд либо что-нибудь скажет срывающимся от обиды голосом... Молодой человек избрал самый верный способ «противоманипулятивной защиты»: пять раз подряд поднял и вернул даме ручку с невозмутимо-вежливым видом, ни одним мускулом лица не показав своего душевного состояния. На пятый раз, кстати, смешков поубавилось: у многих происходящее вызывало чувство неловкости. Женщина явно переборщила пятым разом и тем самым, выражаясь гоголевским языком, «сама себя высекла». Ей, впрочем, хватило ума отказаться с шестой попытки...

*Приведем примеры более сложных манипуляций.* Некто взял у знакомого денег займы и хочет максимально оттянуть срок возврата долга. Обычно в таких случаях стараются не попадаться кредитору на глаза и велят домашним, узнав его голос в трубке, отвечать: «Нет дома». Но наш персонаж-манипулятор действует иным образом. Он придумывает, например, какую услугу срочно оказать своему кредитору. Тот, как ему известно, давно мечтал о таком-то двухтомнике. Манипулятор без всякого ущерба для себя (а иногда и с выгодой) добывает знакомому этот двухтомник. Знакомый, купив желаемое, искренне благодарен манипулятору; на этом фоне вопрос: «Когда вернешь долг?» — кажется уже бестактным, мелочным.

---

Манипуляции весьма разнообразны по технике и целям; манипуляторы не обязательно действуют по осознанному плану, у некоторых это происходит «как-то само собой», подсознательно, так, что они искренне обижаются, если их уличают в нечестной игре. Иногда лишь в процессе длительного психологического тренинга человеку удается открыть глаза на то, что в его манере общения — масса не замечаемых им, ставших привычным манипулятивных «ходов». Однозначно отрицательное отношение к манипулятивной тактике общения было бы, очевидно, неверным. Потребность «выигрыша» во что бы то ни стало, безусловно, отражает эгоцентризм субъекта, однако эгоцентричны ведь не только корыстные, жестокие и холодные люди, но и люди, глубоко не удовлетворенные жизнью, несчастливые. И воспитанному человеку приходится подчас закрывать глаза на нечестным путем вырываемые манипулятором «поглаживания», на его потуги самоутвердиться в жизни хотя бы за счет удовлетворения: ну вот, опять удалось пристроиться «сверху»... В иных случаях манипулятор жалок, и многие подыгрывают ему из жалости.

Манипулятивная тактика подчас улавливается и в действиях партнера, который лишен эгоцентрических побуждений и поступает подобным образом, помышляя о благе собеседника. Так подчас работает психотерапевт со своим пациентом или воспитатель со своим воспитуемым. Сказать о них, что они «манипулируют» людьми, будет верно лишь в том случае, если ими движут своекорыстные интересы. А поскольку это не так, их искусный контакт с пациентом или учеником относится не к манипулятивному, а к игровому уровню общения, о котором речь впереди.

### **Стандартизованный уровень**

Этот уровень опять-таки занимает промежуточное положение между примитивным и конвенциональным: резко отличаясь от примитивного и манипулятивного, он «не дотягивает» до конвенционального по той причине, что подлинного ролевого взаимодействия при нем не происходит. Как видно из самого названия этого уровня, общение здесь основывается на неких стандартах, а не на взаимном схватывании партнерами актуальных ролей друг друга и постепенном развертывании каждым из них своего «ролевого вее-ра». Другим названием этой формы общения может быть «контакт масок».

Фаза *направленности на партнера* здесь неудовлетворительна в связи с тем, что подлинного желанья контакта или подлинной готовности к общению не отмечается. Нерасположенность к контакту может иметь множество причин. Вот некоторые из них: чувство обиды и недоверия (хочется отгородиться от партнера), страх общения (потому что по прошлому опыту оно чаще приносило разочарования и обиды, чем радость), лень в отношении общения (потому что человек «экономит» душевные силы, которые надо потратить на другого, вступая с ним в контакт), безразличие к другим (человек слишком занят собой либо высокомерно убежден, что он «выше» окружающих), наконец, просто усталость (не хватает сил на контакты).

В любом случае эта нерасположенность к общению вступает в противоречие с существующими нормами человеческого общежития, обязывающими к контактам. Общаться принято, но неохота. Как бы найти способ общаться *не общаясь?*.. Такой способ есть: надо «надеть маску». Последние слова можно было бы написать и без кавычек: человек располагает «нервно-мускульным гримом», он может придать лицу, тону, позе, жестике, жестике, жестике определенные характеристики, которые, по существу, ничем не отличаются от надевания



настоящей маски или маскарадного костюма. И так, в этой фазе человек не готовится к партнерству, а надевает маску, с помощью которой надеется обойтись минимумом усилий (да и минимумом контакта).

Это может быть, условно говоря, «маска нуля», основной смысл которой выражается словами: «Я вас не трогаю — вы меня не трогайте». Таковы маска безучастности, маска вежливости, маска любезности. Встретить эти маски можно ежедневно: например, в городском транспорте. Существуют определенные стандарты выражения лица при поездке в переполненном автобусе. Тот, кто не удерживает эту маску на лице (раздраженный, пьяный, не в меру развеселившийся человек), непременно поймают на себе косые взгляды окружающих.

Есть «маска тигра»: чтобы боялись. Такова маска агрессивности, которую можно увидеть на лице подростков, объединившихся в уличную компанию. Или маска высокомерия, маска неприступности, — их иногда носят люди, от которых зависят другие, и любопытно: чем ниже истинный социальный ранг такого субъекта, тем неприступнее он выглядит (швейцар ресторана, официантка, водитель такси, приемщик ателье и т. д.).

Есть «маска зайца»: чтобы не навлечь на себя гнев или насмешку сильных. Маску робости надевает подчиненный перед дверью кабинета вспыльчивого начальника. Маска угодливости появляется на лице просителя, стучащегося в эту дверь. Есть даже «маска клоуна»: ею заранее прикрывают лицо, чтобы не быть принятым всерьез. Таковы маска бесшабашности, маска чудаковатости, маска простодушия: их иногда встречаем на лице того, кто вне очереди протягивает свой чек продавцу за прилавком.

Существует и особая маска уязвимости; она гласит: «не трогайте меня, без вас тошно» или «мне плохо, а тут еще вы пристали со своими разговорами». Это выражение лица бывает, например, у тяжело заикающихся перед тем, как им предстоит вступить в контакт, и их можно понять: ведь процесс говорения видится им как мука и позор.

Стало быть, маска «готова» уже в первой фазе контакта. Во второй — в фазе *отражения партнера* — субъект в первую очередь озабочен тем, «чего ему (партнеру) от меня надо». Это сводит восприятие актуальной роли другого человека к оценке лишь того, насколько он «опасен», т. е. насколько активен в своем стремлении «снять с меня мою маску». Одновременно субъекта беспокоит, соответствует ли он принятым стандартам внешнего вида, тона, манер, иначе говоря — «не видно ли партнеру чего-то еще, кроме моей маски (что крайне нежелательно)»; к этому и сводится восприятие себя глазами другого. Нечего и говорить, что при такой настроенности субъект ни партнера, ни себя его глазами по-настоящему не видит — да и видеть не хочет! Ведь у него скорее побуждение создать видимость контакта, чем вступить в контакт.

В третьей фазе — *взаимоинформирования* — маска как бы заостряется, делается подчеркнутой; тем самым субъект «информирует» партнера о своем стремлении как можно скорее свернуть контакт, жестами «говоря» ему: «Я вас не трогаю — вы меня не трогайте», или «Проваливайте, пока вам не досталось», или «Я на минутку, сейчас исчезну, извините», или «Что возьмешь с такого, как я», или, наконец, «Мне плохо, а тут еще вы со своими разговорами». Беседа может иметь благоприятный смысл для субъекта, но конгруэнтности все же не происходит: «ролевой веер» субъекта скрыт за маской. И собеседника охватывает неприятное чувство: он ничего худого не сказал,

напротив, а с ним как-то... не по-человечески. Другими словами, даже конгруэнтность здесь напоминает конфронтацию. В случае же действительной конфронтации только побелевшие губы или покрасневшие уши человека в маске выдают бурю его чувств, маска каменеет, в лучшем случае одну маску сменяет другая (например, «маску клоуна» — «маска тигра»), а подлинного общения все равно нет.

Нет его и в четвертой фазе: *отключение от партнера* какое-то деревянное, безэмоциональное, если даже вежливое, то излишне церемонное, так что у собеседника остается о нашем субъекте неприятное впечатление — тяжелый, неискренний, скрытный человек, а за скрытностью, возможно, прячутся намерения... А как еще отнестись к человеку, если он держится столь странным образом, а не живо и естественно?

Такое суждение о «человеке в маске» зачастую легковесно и ошибочно. Есть немало людей, надевающих на себя маски и мучительной застенчивости, и неуверенности в себе. Иногда требуется немалый жизненный опыт, чтобы сразу отличить маску безразличия на лице самоуверенного хама и на лице стеснительного чудака, — насколько сходной бывает «поверхность». Встречаясь с партнером в маске, мы непроизвольно надеваем ее и сами, а это, как уже говорилось, мешает правильному восприятию другого человека. Контакт масок — самый яркий пример так называемого «формального общения». Чтобы сделать его хотя бы чуть-чуть менее формальным, искушенные в контактах люди набираются терпения и прибегают к исполнению актерской роли.

### **Игровой уровень**

Теперь мы перешли к уровням общения, которые располагаются «над» конвенциональным, т. е., обладая полнотой и человечностью последнего, превосходят его тонкостью содержания и богатством оттенков. Этими качествами отличается среди прочих игровое общение.

В фазу *направленности на партнера* здесь не просто встроена забота о том, чтобы он имел принципиальную возможность пристройки «рядом». Здесь заранее есть живой интерес к личным особенностям собеседника, к его «ролевому вееру», причем интерес не своекорыстный, а проникнутый симпатией к человеку. Этот особый нюанс контакта — интерес к другому — привносит в предстоящее общение дух праздничной приподнятости. Так чувствуем мы себя, приглашая кого-то нравящегося на танец, либо усаживаясь перед телевизором в предвкушении хорошего фильма, либо берясь за газету с незаполненным кроссвордом. Из сказанного следует, между прочим, что на игровой уровень общения (как и на другие высокие уровни) мы выходим лишь с теми людьми, которых хотя бы немного уже знаем и с которыми нас связывает определенное чувство, — если не взаимное, то, по крайней мере, еще не омраченное обидами и разочарованиями.

В фазе *отражения партнера* это чувство обеспечивает нам обостренное восприятие его «ролевого веера» с особой чувствительностью к его индивидуальным ролям. Что касается схватывания собственной актуальной роли его глазами, то здесь нам свойственно приписывать собеседнику интерес и доброжелательность, присущие в таком контакте нам самим. Кстати, заинтересованность — наша собственная и приписываемая партнеру — вполне законна. Разве человек менее интересный объект, чем природа (например, озеро, вулкан, обитатели океана) или техника (схема, прибор, автомобиль), или произведение искусства (картина, статуя, звучащая музыка)? В сущно-

сти, любой встречный полон проблем и загадок как явление высочайшего уровня сложности,— мы просто забываем об этом, оглушенные своими хлопотами, обидами, подозрениями или усталостью. Но об этом не забывают большие поэты, такие, как Уолт Уитмен или Александр Блок. Вообще, об этом изо дня в день напоминает нам искусство. Даже смотря посредственный фильм, где все-таки нас побуждают исследовать движения души ничем не примечательного персонажа, мы отчасти сливаемся с ним: ведь в нем есть что-то симпатичное, «наше»... Но, выходя на улицу или на лестничную площадку, мы вдруг утрачиваем способность видеть «наше» в других. Можно умом признавать: да, человек вообще не менее сложен и интересен, чем, скажем, атом; а вот в сердце ничто не шевелится, и мир людей «сереет» на глазах... Зато сколько радости, когда на этом «сером фоне» возникает кто-то, вызывающий симпатию, будящий в нас участие, интерес! Легче всего уловить специфику игрового уровня общения, обратившись к психологии влюбленности. Имеются в виду не обязательно отношения полов; это понятие шире. Можно быть влюбленным в преподавателя, в живущего по соседству одинокого старика, в чужого ребенка, в киноактера, знакомого только по экрану...

В третьей фазе контакта — фазе *информирования партнера*, или взаимоинформирования,— «игровой» уровень общения целиком подтверждает свое название. Субъекту хочется быть интересным для своего партнера, и он произвольно «играет», чтобы «интересно выглядеть». Взгляните на лицо девушки, когда она беседует с нравящимся парнем: это не то лицо, что дома, на кухне... Да и парень смотрится не так, как в своей компании или на волейбольной площадке. Здесь не обязательно сразу понравиться партнеру: главное — заинтересовать, заинтриговать его, а для этого надо чрезвычайно чутко улавливать его реакции в беседе, следить за его «ролевым веером» и контролировать собственный, чтобы не испортить игру бестактностью, поспешностью, неповоротливостью или излишним напором.

«Играют» в этом смысле по-разному. Можно радостно разделять суждения собеседника: наполовину от души, наполовину из потребности удержать, не разрушить приятный контакт. Такова конгруэнция на этом уровне общения. Ценность возникшей человеческой связи — на первом месте. То, с чем не согласен, хочется обдумать отдельно, в одиночку: а вдруг я неправ, а прав мой симпатичный собеседник? С выводами спешить незачем; неспроста же он мыслит так, а не этак; что-то за этим стоит. Несогласие — повод для дальнейших встреч и разговоров.

Можно пойти и на конфронтацию с партнером: поддеть его, заставить удивиться, разозлиться, сконфузиться — все это для того, чтобы чуть больше раскрылся его «ролевой веер»; при этом вы сами временно пытаетесь спрятаться за масками или актерскими ролями. Это внешне похоже на манипуляцию, но испытываемые вами чувства к партнеру существенно меняют дело. Ведь манипулятор равнодушен или недружелюбен к другим, выигрыш и самоутверждение для него самоцель, огорчение партнера его только радует. Здесь же все строится на неравнодушии к партнеру, и он, интуитивно это чувствуя, готов простить вам иные «уколы». Когда психотерапевт «переигрывает» пациента либо невеста — жениха, это делается в интересах последнего; нередко человек втайне ждет и надеется, чтобы кто-то, превосходящий его остроумием, но относящийся к нему вполне доброжелательно, «обыграл» его и *тем самым* «встряхнул». Лишь в редких случаях человек не в состоянии отличить неравнодушного к нему «игрока» от манипулятора.

Партнер игрового общения то неявно, то открыто дает вам понять, что для вас обоих возможны и желательны любого типа пристройки друг к другу. Пристраиваясь «сверху» в каком-то эпизоде диалога, он не вызывает у вас чувства униженности — это скорее чувство азарта, игрового соперничества. Иначе и быть не может: ведь вы не безразличны партнеру, и ваше унижение искренне огорчило бы его самого. Он не стремится к самоутверждению за ваш счет, а зовет к игре — к столкновению сил, различающихся натур, вкусов, мнений, чувств. Он хочет, чтобы вы, сбросив апатию, недоверие и робость, проявили себя ярко, во всей красе, со всеми слабостями (которые в этом контексте общения заведомо простительны), но и со всеми своими достоинствами. Поэтому здесь уместны и злое пародирование, и меткая насмешка, и высказывания, ставящие другого в тупик, — словом, все, что на более низких уровнях общения привело бы просто к ссоре. Конфронтация на игровом уровне общения сопоставима с ссорой влюбленных, отлично чувствующих друг друга.

В общении на игровом уровне партнеры «играют друг друга», «отражаются друг в друге» подобно отличным актерам, хорошо усвоившим уроки Станиславского. И в их контакте непременно возникает «второй план» — то, что чувствуется, но не называется словами, ибо выразить это в словах может лишь поэт (а подчас и поэзия в этом бессильна — уместнее музыка). Вообще можно сказать так: в игровом общении присутствует дух музыки, музыкальной драматургии.

Вероятно, поэтому на игровом уровне четвертая фаза контакта — фаза *взаимоотключения* — не требует обоюдного исполнения прощальных ритуалов; можно обойтись без них, «отпустив» друг друга взглядом, неуловимым жестом, прикосновением... Партнерам все ясно без слов; если и исполняется ритуал прощания, то делается это в ироническом ключе, с подтекстом: «Мы-то оба знаем, что, раскланиваясь или пожимая друг другу руки, немного валяем дурака, театрализуем наше прощание».

### Деловой уровень

Еще один уровень диалога, располагающийся выше конвенционального, — деловое общение. Имеются в виду не просто «деловые контакты» как род человеческих занятий. Реальные деловые контакты совсем не обязательно протекают на «деловом уровне», о котором сейчас пойдет речь; они нередко выглядят как общение на манипулятивном или стандартизованном уровне. Особенности собственно делового общения раскрываются опять-таки при анализе содержания фаз контакта.

В первой фазе (*направленность на партнера*) собеседнику, конечно, заранее обеспечивается возможность пристройки «рядом». Но, кроме этого, партнер вызывает особый интерес как участник совместной деятельности, как человек, который может помочь, или тот, кому необходима ваша помощь в интересах общего дела. Это сразу создает особый род близости, знакомый каждому, кто имел случай оценить радости дружной работы или сотворчества.

Во второй фазе (*взаимоотражение*) партнеры весьма зорки и чутки друг к другу, но это качественно иная обостренность восприятия, чем на игровом уровне. Здесь наше внимание привлекает не столько «ролевой веер» собеседника (и собственный «ролевой веер» его глазами), сколько степень его умственной и деловой активности, его включенности в общую задачу. Поэтому в таком контакте люди подчас перестают думать о том, как они выглядят и какие свои индивидуальные роли раскрывают перед партнером: это не столь важно; на первом месте — дело. То же происходит в третьей фазе (*взаимоинформирование*).

Вот встретились двое ученых: они обсуждают профессиональную проблему, между ними завязывается дискуссия. Оба так увлечены предметом разговора, что со стороны могут выглядеть комично: один, пытаясь получше сформулировать мысль, закидывает голову назад и переходит на фальцет; второй, выражая решительное несогласие, приседает, хлопает руками по бедрам... И тот и другой отлично умеют выглядеть солидными и представительными, когда надо, но сейчас им не до этого. Обоим важна истина, и совместные поиски ее отодвигают далеко на задний план все, что имеет отношение к собственному «Я» каждого из них. Это придает особый привкус спору-конфронтации, протекающей на деловом уровне общения. Кто именно прав — я или собеседник, — не имеет серьезного значения; я готов отказаться от своей точки зрения, если мне докажут мою неправоту; столь же честны, я верю, помыслы собеседника. И если мы не сошлись во взглядах, это не повод к взаимной неприязни, а лишь повод к «домашнему анализу» всего, о чем мы говорили, и к возобновлению дискуссии. Личная обида, переживаемая кем-то после подобной конфронтации, изобличает неподлинность имевшего место делового общения: оно определенно *не было* деловым — по вине партнера или по вашей собственной. Возможно, под видом делового общения один из партнеров пытался манипулировать другим; тот, кому это удалось, удовлетворен; проигравший обижен... но не истина, не дело было превыше всего в случившемся споре!

Деловое общение идет продуктивно, если за столом 6—8 (до 12—15) человек, а вокруг никого больше. Но если те же толковые люди вместе со своим столом помещаются на сцену или находятся под прицелом телекамер, — если, иначе говоря, появляется *аудитория*, обычно все идет насмарку: нет ни свежих идей, ни внезапных озарений, ни остро умных доказательств: участники начинают заботиться о том, как они выглядят, эффектно ли говорят, и это мешает поиску истины. Вот отличная модель того, как с делового уровня общения люди (в данном случае из невинного тщеславия) порой скатываются на стандартизованный и манипулятивный.

Деловое общение совсем не обязательно иллюстрировать спором ученых мужей. Вообразим себе двух механиков, занятых ремонтом и сборкой сложного агрегата, или художников, совместно создающих декоративное панно, или космонавтов, выполняющих свои задачи на орбитальной станции. В любом случае наблюдаем одно и то же: «Я» человека отодвинуто назад: на первом месте — дело. Кто-то в сердцах может обругать другого — и преобиднейшим, казалось бы, образом, а обид нет, «инцидент исчерпан» уже через секунду, ибо заниматься своей личностью или личностью партнера в этой «надличной» (любимое слово А. Эйнштейна) ситуации глупо, да и некогда. Но есть в деловом общении свой «второй план»: поэтический, «музыкальный», как на игровом уровне.

«Музыка» возникает оттого, что личности, отодвинутые назад, здесь тем не менее соприкасаются и при всем их возможном несходстве *объединяются*: общим делом, общей заботой, совместным поиском истины или поиском выхода из трудных положений. Происходит это сближение без специальных усилий партнеров и даже в обход их сознания. Слетал пилот Иванов в нелегкий рейс со штурманом Петровым — и ни о чем-то, кроме дела, словечком не перемолвились, а вот встретились через год — и чувства друг к другу почти братские... Работали инженер Михайлова и инженер Александров над общим проектом — и было им не до игр, которые так волнуют молодых мужчину и женщину, а кончилось дело вступлением в брак...

Общаясь на деловом уровне, люди выносят из контактов не только определенные зримые «плоды» совместной деятельности, но также исключительно стойкие чувства взаимной привязанности, доверия и теплоты. Или, напротив, почти неустранимые антипатии друг к другу! Ведь в деле человек раскрывается с наиболее существенных сторон. Артистизм, обаяние — все это чудесно, но в это можно и сыграть, а дело — оно отметет игру и выставит в человеке все, чем он является в действительности. Смешные его стороны (закидывание головы, фальцет) или черты малоприятные (грубость, вспыльчивость) перестают казаться первостепенными, если с этим человеком испытываешь настоящее «чувство локтя». Его неумение красиво говорить искупается, как мы убеждаемся, работая вместе, способностью тонко чувствовать, искренне сопереживать.

Если общение на игровом уровне празднично, то на деловом оно много будничнее. Есть люди, не научившиеся «играть», зато умеющие работать, сотрудничать, да так, что заллбуешься...

Особые, обычно неявные связи, объединяющие людей в их совместной работе, определяют и характер четвертой фазы контакта — фазы *взаимоотключения*. Здесь не место ни церемонности, ни пышности в выражении чувств, но за внешней суховатостью прощаний (как, впрочем, и встреч) чувствуется теплота. Эта атмосфера межличностных отношений сотрудников неплохо передана в одной из популярных в недавнем прошлом песен: «...Уходишь — «Счастливо!» Приходишь — «Привет!»...»

### Духовный уровень

Высший уровень человеческого общения — духовный — столь же трудно уложить в точные определения, как трудно дать «научный» ответ на вопрос, что такое любовь. Мы сочтем свою задачу выполненной, если наметим хотя бы некоторые внешние контуры этого явления; сущность же его невозможно передать *вне* самого контакта на духовном уровне. Точно так же нельзя «передать» сущность поэмы или сонаты, рассказывая о них, а не читая или исполняя произведение.

Формальное (и заведомо обедненное) описание духовного уровня общения мы будем основывать на анализе фаз конфликта, как это делалось в предыдущих случаях. Здесь, однако, для любой фазы контакта характерно следующее: *партнер воспринимается как носитель духовного начала, и это начало пробуждает в нас чувство, которое сродни благоговению*. Поясним сказанное примерами.



Вступая в духовный контакт с пожилым собеседником Икс, мы, конечно, отдаем себе отчет в том, что он не более чем человек; одни угадываемые особенности его личности и биографии вызывают уважение, другие оставляют нас равнодушными, третьи, может быть, настораживают или решительно не нравятся. Но есть в Иксе, в его облике и словах что-то такое, что побуждает нас видеть в нем *больше*, чем единичного человека: он предстает перед нами как воплощение рода человеческого, и его судьба «читается» как судьба Человека вообще, а в особенности — Человека определенной эпохи. Мы чувствуем: он мудр, и эта мудрость значима для нас, его совесть и разум бились над проблемами, стоящими перед каждым человеком (и перед нами тоже). Он не решил многих проблем, но, по крайней мере, отделил для себя истинные от мнимых и необычно, очень по-своему формулирует эти истинные проблемы. Он много пережил и передумал — и в нем привлекательна мудрость опыта. Он стар — и в нем нас трогает мудрость старости. Мы благоговеем именно перед этими началами в нем, а не перед ним самим как конкретным лицом (в этом плане с нас достаточно уважения и чуткости). Благоговение перед конкретным лицом — подданного перед монархом, верующего перед епископом, меломана перед знаменитым пианистом — отнюдь не доказывает «духовности» благоговеющего. Впрочем, люди, к благоговению вообще не способные, почти всегда бездуховны.

---

Мы взяли самый, так сказать, легкий пример духовного контакта. Через всю историю литературы проходят образы мудрых стариков, коим почтительно внимают молодые люди, томимые «духовной жаждой». В действительности партнером духовного общения может стать любой человек, если в нем хотя бы на время вспыхивает «искра Божья». Ни возраст, ни пол, ни образование, ни степень начитанности роли не играют.

Можно вступить в контакт на духовном уровне с маленьким ребенком, когда его занимают не конфеты и игрушки, а загадки мироустройства, проблемы добра и зла, тайны языка, поэтические или музыкальные образы. Контакты на духовном уровне нередки между подростками и между юными людьми обоего пола, — ведь у них возраст личного, гражданского и духовного самоопределения, возраст постановки задач и сверхзадач начинающейся взрослой жизни. Духовное общение между женщиной и мужчиной, лежащее в основе любви между ними, воспевается поэтами от древнейших времен до нынешних. Дружба, построенная на духовном контакте, нередко сохраняется на всю жизнь. Радости духовного общения привлекают людей в дискуссионные клубы и кружки по интересам, в литературные объединения, театральные и художественные студии.

Можно с уверенностью сказать: тот, кто считает духовное общение привилегией «культурной элиты» и любит рассуждения на тему, кто «дорос», а кто «не дорос» до такого общения, — в лучшем случае сноб, а в худшем — сам человек бездуховный. Марк Твен метко сказал, что с крупным человеком и вы чувствуете себя крупней, а ничтожество обязательно даст вам понять, какое вы сами ничтожество. Цена духовное начало в другом, мы развиваем его и в себе. Развив его в себе, еще больше ценим его в других, причем крупницы духовности радуют нас так же, как ее залежи. Это ведь не тот «объект», который поддается взвешиванию и измерению... На редкость нравственно поступали предки, с теплом и уважением относясь не только к своим мудрецам, но и к своим юродивым!

Фаза *взаимонаправленности* партнеров на духовном уровне общения проникнута не просто интересом и симпатией к собеседнику и не только предвкушением захватывающего разговора. Вдобавок к этому здесь есть вера в возможность приблизиться в беседе к постижению подлинных ценностей существования. Собеседник любим нами уже за то, что с ним можно оторваться от обыденной работы своего сознания. И эта любовь настраивает нас на своего рода пристройку «снизу». Но духовное общение не может быть односторонним: либо его нет, ли в него вовлечены *оба* партнера. И так как оба заранее готовы к пристройке «снизу», это создает особую доверительно-воодушевленную, «трепетную» атмосферу контакта.

В фазе *взаимоотражения*, а затем *взаимоинформирования* собеседники чрезвычайно чувствительны к душевному состоянию друг друга, к малейшему «повороту» мысли друг друга. Они настолько растворены один в другом, что один способен закончить фразу, начатую другим. Оба высокоспонтанны (открыты, порывисты) и побуждают друг друга к спонтанности. Поэтому при внезапно пришедшей в голову важной мысли один горячо перебивает другого, но другому это не кажется бесцеремонностью; он, напротив, рад охватившему собеседника вдохновению. Свобода самовыражения для обоих безгранична: тот, кого перебили, сознает свое право перебить партнера при таком же собственном порыве. Дух конгруэнции витает над головами говорящих, даже когда они спорят — неистово схватываются при каком-то

расхождении. Расхождение для обоих мучительно и должно быть устранено — вот причина их горячности. Вспомним для контраста: при «контакте масок» даже конгруэнтность напоминает конфронтацию. Здесь наоборот.

Подавленность, уязвленность, беспомощность партнера при изложении мысли — все это вы воспринимаете здесь как собственное огорчение. Схватенная вами неправота собеседника требует от вас отдачи всех душевных сил, чтобы заставить убедиться в своей неправоте. Его упорные заблуждения (вернее, то, что вам кажется таковым) оставляют в вас чувство тревоги, а далее, в «домашнем анализе» всего сказанного, вы многократно возвращаетесь к его и своим доводам, ставя перед собой вопрос: «А может, это я неправ? А может, я его не так понял?..»

Фаза *взаимоотключения* партнеров бывает на духовном уровне общения изрядно затруднена. Столько хочется еще сказать друг другу, что расстаться, кажется, невозможно. И вот люди, не только молодые, но и не старые, готовы в течение целой ночи провожать один другого домой («Теперь я вас провожу...» «А теперь — я вас...»), чтобы только власть и окончательно обоим выговориться. Но духовно активный человек никогда не может выговориться «окончательно», и контакт обычно прерывается из-за обоюдной усталости или под напором неотложных житейских обязательств каждого. При этом люди благодарны друг другу и за взаимопонимание, и за разногласия. Если они немного сентиментальны, то не стыдятся выразить эту благодарность. Если суровы, она все равно чувствуется во взгляде, рукопожатии, особом прикосновении...

Как видим, духовное общение соединяет в себе самые привлекательные черты игрового и делового (живой интерес к личности партнера, взаимное побуждение к спонтанности, совместный поиск истины, обоюдное стремление к согласию). Но к этому оно прибавляет еще что-то свое, необычайно сильное, делающее контакт незабываемым.

Духовность имеет разные ступени, причем «лестница» выстраивается поистине бесконечная. Лучше даже сказать, что здесь множество лестниц: ведь это не спорт, где один человек может занять ступеньку повыше, чем другой... (Бессмысленно спрашивать, например, «кто выше» — Пушкин или Лермонтов, Бах или Гендель; ответ будет «детским»: «Оба выше!») Высоты духа неизмеримы, у какой бы лестницы мы ни стояли. Но, огрубляя реальность, можно все-таки указать на два «сорта» духовности: незрелую и зрелую.

В самом деле, воодушевление духовных контактов юности питается в первую очередь жаждой найти «второе Я» в мире (Двойника). И какова же радость молодых людей, когда они узнают себя в другом, — узнают до мелочей и до самых тонких душевных движений! В эти мгновения душа «выговаривается», а значит, впервые живет полной жизнью. *Ведь личность, вообще, обретает себя во всей полноте только тогда, когда она находится в диалоге с другой личностью.* Точно сказано об этом у замечательного советского литературоведа М. М. Бахтина: «Подлинная жизнь личности доступна только *диалогическому* проникновению в нее, которому она *сама* ответно и свободно раскрывает себя». Однако «самообретение» личности может стать концом духовного пути; грустно, если так; и эта грусть звучит в словах А. И. Куприна: «Лишь до семнадцати-восемнадцати лет мила, светла и бескорыстна юношеская дружба, а та охладеет тепло общего тесного гнезда, и каждый брат уже идет в свою сторону, покорный собственным влечениям и велению судьбы». Если духовное начало в человеке с переходом к зрелости не оскудевает, дальнейший его путь в том, чтобы именно «поставить центр тяготения на лице другого», хотя



этот другой «идет в свою сторону», для чего и надо «пробить скорлупу», то есть научиться видеть мир глазами другого — не близкого, не «Двойника», а любого *другого*, в ком ощущается духовный порыв. Так обретают Собеседника и так начинается зрелая духовность [1].

Распространено мнение, что духовный уровень контакта обязательно связан с заведомым отбором «высоких предметов» для разговора. Если мы ведем речь, например, о литературе, то *это* «духовное общение», а если о покупке одежды, то нет... В противовес этому заметим: разговор о литературе может быть бездуховным, а о покупке одежды духовным. Духовность обеспечивается не отбором тем, а глубиной «диалогического проникновения» людей друг в друга. Беседа на самую бытовую и даже низменную тему может перейти на духовный уровень, если только тема послужила поводом для «проваливания» собеседников в глубины собственной души и души другого. Момент такого «проваливания» есть выход из обыденности жизни — и человек вдруг осознает себя «дважды живым»: он существует в данной среде, в данном конкретном облике и в путях своей судьбы, в недолгом биологически отпущенном времени, но также в сфере духа, в эпохе, в нескончаемой истории, в борьбе и развитии идей, чаяний, образов...



**Задание 9.3.** *Попытайтесь осознать, каким уровнем общения вы пользуетесь, как правило, в типичных ситуациях, удастся ли вам «полифоничность общения», если да, то в зависимости от каких условий?*

Мы попытались набросать различные контуры диалога в зависимости от того, на каком уровне общения он разворачивается. Эта схема, удобная, как можно надеяться, для анализа контактов, а еще больше — для самоанализа с поиском ошибок и неточностей в нашем повседневном общении, все же остается не более чем схемой. приметой живого, реального диалога является то, что он почти всегда протекает более чем на одном уровне или перескакивает с одного уровня на другой.

Обычно общение разворачивается на нескольких уровнях одновременно (один уровень явный, остальные скрытые) подобно тому, как в хоровой партитуре партии «движутся» каждая по своему нотному стану; временами скрытый уровень общения («подобный голос») становится явным и выходит вперед, делаясь даже единственным на известное время; но затем явным оказывается другой, а остальные приглушаются, прерываются или вовсе иссякают. Эта «полифоничность» реального контакта характерна не только для умелых собеседников-интеллектуалов, но и для случайно встретившихся людей.

Сказанное имеет отношение к древнейшему искусству общаться. Это ведь одна из тех сфер, где действовать «неискусно» значит действовать попросту плохо. А плохо общаясь, мы травмируем людей и себя, формируем нездоровый «психологический климат».

### Библиографический список (основной)

1. Добрович А. Общение: наука и искусство.— М., 1980.
2. Морозов А. В. Психология влияния.— СПб., 2000.

(дополнительный)

1. Ваше преуспевание в ваших руках.— М., 1993.
2. *Войскунский А. Е.* Я говорю, мы говорим.— М., 1982.
3. *Вудкок М., Френсис Д.* Раскрепощенный менеджер.— М., 1994.
4. *Кроль Л. М., Михайлова Е. Л.* Человек-оркестр.— М., 1993.
5. *Ксенчук Е. В., Киянова М. К.* Технология успеха.— М., 1993.
6. *Скотт Д.* Сила ума.— Киев, 1992.
7. *Скотт Д. Т.* Способы разрешения конфликта.— Киев, 1991.
8. *Чалдини Р.* Психология влияния.— СПб., 1999.

## Раздел III

# СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

---

### Тема 10. Социально-психологические характеристики личности

В результате изучения данной темы вы будете:

**иметь представление**

— о социально-психологических свойствах личности;

**знать**

— соотношение понятий «человек», «личность», «индивидуальность»;

**уметь**

— дать социально-психологический портрет личности.

#### План

1. Социально-психологические качества личности
2. Механизм перцептивной защиты
3. Эффект «ожиданий»
4. Феномен когнитивной сложности

#### 1. Социально-психологические качества личности

При общей неразработанности проблемы качеств личности достаточно трудно обозначить круг ее социально-психологических качеств. Не случайно в литературе имеются разные суждения по этому вопросу, зависящие от решения более общих методологических проблем. Самыми главными из них являются следующие:

1. Различение трактовок самого понятия «личность» в общей психологии. Если «личность» — синоним термина «человек», то, естественно, описание ее качеств (свойств, черт) должно включать в себя все характеристики человека. Если «личность» сама по себе есть лишь социальное качество человека, то набор ее свойств должен ограничиваться социальными свойствами.

2. Неоднозначность в употреблении понятий «социальные свойства личности» и «социально-психологические свойства личности». Каждое из этих понятий употребляется в определенной системе отсчета: когда говорят о социальных свойствах личности, то это обычно делается в рамках решения общей проблемы соотношения биологического и социального; когда употребляют понятие «социально-психологические свойства личности», то чаще делают это при противопоставлении социально-психологического и общепсихологического подходов (как вариант: различение «вторичных» и «базовых» свойств). Но такое употребление понятий не является строгим: иногда они используются как синонимы, что также затрудняет анализ.

3. Наконец, самое главное: различие общих методологических подходов к пониманию структуры личности — рассмотрение ее то ли как коллекции, набора определенных качеств (свойств, черт), то ли как определенной системы, элементами которой являются не «черты», а другие единицы проявления.

До тех пор, пока не получены однозначные ответы на принципиальные вопросы, нельзя ждать однозначности и в решении более частных проблем.

**NB**

Поэтому на уровне социально-психологического анализа также имеются противоречивые моменты, например, по следующим пунктам: а) сам *перечень* социально- психологических качеств (свойств) личности и *критериев* для их выделения; б) соотношение качеств (свойств) и *способностей* личности (причем имеются в виду именно «социально-психологические способности»).

**ВВ**

Что касается *перечня качеств*, то зачастую предметом анализа являются все качества, изучаемые при помощи личностных тестов (прежде всего тестов Г. Айзенка и Р. Кеттелла). В других случаях к социально-психологическим качествам личности относятся все индивидуальные психологические особенности человека, фиксируется специфика протекания отдельных психических процессов (мышление, память, воля и т. д.). Во многих зарубежных исследованиях при описании методик для выявления качеств личности употребляется термин «прилагательные» (не наименование качеств, а «прилагательные», их описывающие), где в одном ряду перечисляются такие, например, характеристики, как «умный», «трудолюбивый», «добрый», «подозрительный» и т. д.

**ВВ**

Лишь иногда выделяется какая-то особая группа качеств. Так, социально-психологические свойства личности рассматриваются как «вторичные» по отношению к «базовым» свойствам, изучаемым в общей психологии. Эти социально-психологические свойства сведены в четыре группы:

- 1) обеспечивающие развитие и использование социальных способностей (социальной перцепции, воображения, интеллекта, характеристик межличностного оценивания);
- 2) формирующиеся во взаимодействии членов группы и в результате ее социального влияния;
- 3) более общие, связанные с социальным поведением и позицией личности (активность, ответственность, склонность к помощи, сотрудничеству);
- 4) социальные свойства, связанные с общепсихологическими и социально-психологическими свойствами (склонность к авторитарному или демократическому способу действия и мышления, к догматическому или открытому отношению к проблемам и т. д.) (Бобнева, 1979). Очевидно, что при всей продуктивности идеи вычленения социально-психологических свойств личности реализация этой идеи не является строгой: вряд ли в предложенной классификации выдержан критерий «вторичности» перечисленных свойств, да и основание классификации остается не вполне ясным.



Еще более неразработанным остается понятие «социально-психологические способности личности», хотя ему уделяется большое внимание в литературе, и оно активно используется в экспериментальных исследованиях. В целом вся группа этих способностей связывается с проявлениями личности в общении. Интуитивно из всего набора человеческих способностей выделяются те, которые формируются в различных сторонах процесса общения: «перцептивная способность» (В. В. Лабунская), «способность к эмоциональному отклику» (А. А. Бодалев), «общая способность к оценке другого» (Г. Олпорт), «наблюдательность» и «проницательность» (Ю. М. Жуков) и т. д. Для обозначения социально-психологических способностей (как, впрочем, и социально-психологических качеств) иногда употребляются вообще различные понятия: «социально-психологическая компетентность», «компетентность в общении», «межличностная компетентность», «социально-перцептивный стиль» и др.

**Социально-психологические качества личности** — это качества, которые формируются в совместной деятельности с другими людьми, а также в общении с ними.

Качества, непосредственно проявляющиеся в совместной деятельности, в своей совокупности обуславливают эффективность деятельности личности в группе. Категория «эффективность деятельности» обычно используется для характеристики группы. Вместе с тем вклад каждой личности является важной составляющей групповой эффективности. Этот вклад определяется тем, насколько личность умеет взаимодействовать с другими, сотрудничать с ними, участвовать в принятии коллективного решения, разрешать конфликты, соподчинять другим свой индивидуальный стиль деятельности, воспринимать нововведения и т. д. Во всех этих процессах проявляются определенные качества личности, но они не предстают здесь как элементы, из которых «складывается» личность, а именно лишь как проявления ее в конкретных социальных ситуациях. Эти проявления определяют как направленность эффективности личности, так и ее уровень. Группа вырабатывает свои собственные критерии эффективности деятельности каждого из своих членов и с их помощью либо позитивно принимает эффективно действующую личность (и тогда это признак благоприятно развивающихся отношений в группе), либо не принимает ее (и тогда это сигнал о назревании конфликтной ситуации). Та или иная позиция группы в свою очередь влияет на эффективность деятельности каждой отдельной личности, и это имеет огромное практическое значение: позволяет увидеть, стимулирует ли группа эффективность деятельности своих членов или, напротив, сдерживает ее.



**Задание 10.1.** Подчеркните, какие из перечисленных качеств личности можно отнести к социально-психологическим: замкнутость, смелость, экспрессивность, доминантность, динамичность, доверчивость, дипломатичность, эмоциональная неустойчивость, активность, беспечный, тревожный, консервативный, творческий, ленивый, лидирующий, надежный, романтический, пессимистичный, молодой, спокойный, подвижный, принципиальный, честный.

В теоретическом плане этот подход позволяет более тонко различать эффективность деятельности личности и ее общую активность, которая не обязательно направлена на предмет совместной деятельности и не обязательно приводит к продуктивному результату. Нет сомнения в том, что и общая активная жизненная позиция личности весьма важна, но не менее важно и выявление условий, при которых личность оказывается успешной в конкретном виде совместной деятельности, будь то трудовой коллектив или любая другая группа.

Качества личности, проявляющиеся в общении (коммуникативные качества), описаны гораздо полнее, особенно в связи с исследованиями социально-психологического тренинга (Петровская, 1982). Однако и в этой области существуют еще достаточно большие исследовательские резервы. Они, в частности, состоят в том, чтобы перевести на язык социальной психологии некоторые результаты изучения личности, полученные в общей психологии, соотнести с ними некоторые специальные механизмы перцептивного процесса.



## 2. Механизм перцептивной защиты

Будучи разновидностью психологической защиты, перцептивная защита выступает одним из проявлений взаимодействия субъекта с окружением и является способом оградить личность от травмирующих переживаний, защи-

тить от восприятия угрожающего стимула. В социальной психологии, в период разработки Дж. Брунером идей «Нового взгляда», понятие перцептивной защиты было включено в проблематику социальной перцепции, в частности в проблематику восприятия человека человеком. Хотя экспериментальные данные, полученные в общей психологии относительно подсознательных попыток субъекта восприятия «обойти» стимул, представляющий угрозу, были подвергнуты критике, идея сохранилась в модифицированной форме: как признание роли мотивации в процессах социальной перцепции. Иными словами, в социальной психологии перцептивная защита может быть рассмотрена как попытка игнорировать при восприятии какие-то черты другого человека и тем самым как бы выстроить преграду его воздействию. Такая преграда может быть выстроена и в отношении всей группы. В частности, механизмом перцептивной защиты может служить и другой феномен, описанный в социальной психологии — так называемая *вера в справедливый мир*. Открытый М. Лернером, этот феномен состоит в том, что человеку свойственно верить в наличие соответствия между тем, что он делает, и тем, какие награды или наказания за этим следуют. Это и представляется справедливым. Соответственно человеку трудно верить в несправедливость, т. е. в то, что с ним может случиться что-то неприятное без всякой «вины» с его стороны. Встреча с несправедливостью включает механизм перцептивной защиты: человек отгораживается от информации, разрушающей веру в «справедливый мир». Восприятие другого человека как бы встраивается в эту веру: всякий, несущий ей угрозу, или не воспринимается вообще, или воспринимается избирательно (субъект восприятия видит в нем лишь черты, подтверждающие стабильность и «правильность» окружающего мира, и закрывается от восприятия других черт). Ситуация в группе может складываться либо благоприятно, либо неблагоприятно для веры в «справедливый мир», и в рамках каждой из этих альтернатив по-разному будут формироваться ожидания от восприятия членов группы. Возникшая таким способом своеобразная форма перцептивной защиты также влияет на характер общения и взаимодействия в группе.



**Задание 10.2.** Проанализируйте, какие механизмы защиты вы используете в процессе общения. Можете ли вы утверждать, что все они хороши и желательны? Что в них положительного, а что может мешать вашей жизнедеятельности?

К сожалению, вопрос о том, становится ли механизм перцептивной защиты свойством личности в процессе общения,— и если да, то к каким последствиям это приводит,— остается не исследованным. Точно так же остается не выясненным и то, при каких обстоятельствах, в каких условиях групповой деятельности и общения этот механизм укрепляется. Данные вопросы должны быть изучены на фундаментальном уровне, поскольку в практической жизни различных групп мера выраженности перцептивной защиты отдельных ее членов определяет во многом весь рисунок общения в группе.

### 3. Эффект «ожиданий»

Он реализуется в «*имплицитных теориях личности*», т. е. обыденных представлениях, более или менее определенно существующих у каждого человека, относительно связей между теми или иными качествами личности, относительно ее структуры, а иногда и относительно мотивов поведения. Хотя в научной психологии, несмотря на обилие выявленных качеств личности, какие-либо жесткие связи между ними не установлены, в обыденном созна-

нии, на уровне здравого смысла, часто неосознанно эти связи фиксируются. Рассуждение строится по следующей модели: если оценивающий убежден, что черта X всегда встречается вместе с чертой Y, то, наблюдая у отдельного человека черту X, оценивающий автоматически приписывает ему и черту Y (хотя в данном конкретном случае она может и отсутствовать). Такое произвольное сцепление черт получило название «иллюзорных корреляций». Рождаются ничем не обоснованные представления об обязательном сцеплении тех или иных качеств («все педантичные люди подозрительны», «все веселые люди легкомысленны» и т. д.). Хотя совокупность таких представлений об универсальной, стабильной структуре личности лишь в кавычках может быть названа «теориями», их практическое значение от этого не уменьшается. Особую роль все это приобретает в ситуации общения людей в группе. Здесь сталкиваются «имплицитные теории личности», существующие у разных членов группы, не согласующиеся, а порой и противоречащие друг другу, что может оказать значительное влияние на всю систему взаимоотношений и прежде всего на процессы общения. Восприятие личностью партнера по общению, основанное на ложном ожидании, может привести к ощущению такого дискомфорта, что за ним последует полный отказ от общения. Многократно повторенная аналогичная ошибка будет формировать устойчивое свойство — закрытость в общении, т. е. возникает определенное «коммуникативное качество» личности. Обусловленность его общей ситуацией в группе должна быть специально исследована.

#### **4. Феномен когнитивной сложности**

Имплицитные теории личности представляют собой своеобразные конструкты, или «рамки», при помощи которых оценивается воспринимаемый человек. В более широком контексте идея конструкта разработана в теории *личностных конструктов* Дж. Келли. Под конструктом здесь понимается свойственный каждой личности способ видения мира, интерпретации его элементов как сходных или отличных между собой. Предполагается, что люди различаются между собой по таким признакам, как количество конструктов, входящих в систему, их характер, тип связи между ними. Совокупность этих признаков составляет определенную степень *когнитивной сложности человека*. Экспериментально доказано, что существует зависимость между когнитивной сложностью и способностью человека анализировать окружающий мир: более когнитивно сложные люди легче интегрируют данные восприятия, даже при наличии противоречивых свойств у объекта, т. е. совершают меньшее количество ошибок, чем люди, обладающие меньшей когнитивной сложностью («когнитивно простые»), при решении такой же задачи.

Понятно, что отмеченное свойство имеет огромное значение в мире межличностных отношений, в общении, когда люди выступают одновременно и как субъекты, и как объекты восприятия. Характер процесса общения будет во многом определяться тем, каков разброс обозначенного качества у членов группы: каково соотношение «когнитивно сложных» и «когнитивно простых» членов группы. Если в ходе совместной деятельности и общения сталкиваются люди различной когнитивной сложности, понятно, что их взаимопонимание может быть затруднено: один видит все в черно-белом цвете и судит обо всем категорично, другой тоньше чувствует оттенки, многообразие тонов и может не воспринимать оценок первого. При более детальном рассмотрении обнаружено, что сама «сложность» может существовать как бы в двух измерениях: человек может иметь сложный (или простой) внутренний мир и, с



другой стороны, воспринимать внешний мир тоже либо как сложный, либо как простой. Комбинация этих двух оппозиций дает так называемую типологию жизненных миров (Василюк, 1984), в которой выделяются четыре типа людей: 1) с внешне легким и внутренне простым жизненным миром; 2) с внешне трудным и внутренне простым жизненным миром; 3) с внутренне сложным и внешне легким жизненным миром; 4) с внутренне сложным и внешне трудным жизненным миром. Понятно, что в группе могут возникать самые различные сочетания ее членов, относящихся к разным типам. Конфигурация общения и взаимодействия будет зависеть от этих сочетаний. Одновременно возникает вопрос о том, как сама группа (условия совместной деятельности и общения в ней) воздействует (и может ли воздействовать) на формирование такого качества, как когнитивная сложность.

Механизм перцептивной защиты, эффект «ожиданий» и феномен когнитивной сложности не исчерпывают всех особенностей проявления личности в общении. Они лишь подтверждают тот факт, что многие из описанных в общей психологии свойств личности имеют исключительное значение для характеристики социально-психологических ее качеств.

### Библиографический список

(основной)

1. Андреева Г. М. Социальная психология.— М., 1996.
2. Кричевский Р. Л., Дубовская Е. М. Психология малой группы.— М., 1991.
3. Майерс Д. Социальная психология.— СПб., 1997.
4. Шибутани Т. Социальная психология.— М., 1969.

(дополнительный)

1. Асмолов А. Г. Личность как предмет психологического исследования.— М., 1984.
2. Бобнева М. И. Психологические проблемы социального развития личности // Социальная психология личности.— М., 1979.
3. Богданов В. А. Социально-психологические свойства личности.— Л., 1983.
4. Василюк Ф. Е. Психология переживания.— М., 1984.
5. Войтик И. М. Психология труда.— Новосибирск, 2000.
6. Коломинский Я. Л. Психология взаимоотношений в малых группах.— Минск, 1976.
7. Кон И. С. В поисках себя.— М., 1984.
8. Кроник А. А. Межличностное оценивание в группах.— Киев, 1982.
9. Леонгард К. Акцентуированные личности.— М., 1981.
10. Леонтьев А. Н. Начало личности — поступок // Избр. психол. произведения.— Т. 1.— М., 1983.
11. Ломов Б. Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии.— М., 1984.
12. Мерлин В. С. Взаимоотношения в социальной группе и свойства личности // Социальная психология личности.— М., 1979.
13. Петровская Л. А. Теоретические и методические проблемы социально-психологического тренинга.— М., 1982.
14. Петровский В. А. Психология неадаптивной активности.— М., 1992.
15. Ядов В. А. Социальная идентификация личности.— М., 1994.



## Тема 11. Социальное познание и здоровье личности

В результате изучения данной темы вы будете:

**иметь представление**

— о депрессии, негативизме, одиночестве, тревожности и других негативных психических состояниях;

**знать**

— последствия негативных переживаний и их влияние на мышление и познание,

— о воздействии пессимизма и оптимизма на здоровье человека;

**уметь**

— регулировать свои дистрессовые состояния.

### План

1. Социальное познание при проблемном поведении

2. Психология здоровья

### 1. Социальное познание при проблемном поведении

#### *Социальное познание и депрессия*

Известно, что для людей в состоянии депрессии характерен *негативизм*. Их взгляд на жизнь окрашен в мрачные тона. Людей с тяжелой формой депрессии — тех, кто чувствует никчемность, апатию, безразличие к друзьям и семье, не может нормально спать или есть,— негативное мышление приводит к саморазрушению. Чрезмерно пессимистичный взгляд на мир заставляет их преувеличенно переживать плохое и сводить до минимума хорошее. Молодая женщина в депрессии говорит: «Я никчемна и неадекватна. Я не могу успешно работать, потому что меня сковывают сомнения». Все ли люди в состоянии депрессии настроены неадекватно негативно?

**Депрессивный реализм** — это тенденция людей, находящихся в легкой депрессии, составлять объективные (а не в пользу своего Я) суждения, атрибуции и прогнозы.



В 1979 г. ученые провели сравнительный анализ между студентами с легкой формой депрессии и студентами в нормальном состоянии. Исследователи просили понаблюдать, связано ли нажатие кнопки с появлением света. К удивлению, испытуемые в состоянии депрессии были довольно точны в оценке их степени контроля. А студенты, чьи суждения были искажены, преувеличивали степень своего контроля.

Этот удивительный феномен поясняет: нормальные люди преувеличивают то, насколько они компетентны и хорошо выглядят, а люди в состоянии депрессии — нет. Нормальные люди вспоминают свое прошлое в розовом свете. Люди в депрессии (если только она не тяжелая) более беспристрастно вспоминают свои успехи и неудачи. Нормальные люди описывают себя в основном позитивно. Люди в депрессии описывают свои и положительные, и отрицательные качества. Нормальные люди принимают похвалу за успешный результат и имеют тенденцию не брать на себя ответственность за неудачу. Люди в депрессии принимают на себя ответственность и за успех, и за неудачу. Нормальные люди преувеличивают контроль над тем, что происходит вокруг них. Люди в депрессии менее уязвимы к иллюзии контроля. Нормальные люди невероятно верят в то, что будущее преподнесет много хорошего и мало

плохого. Люди в депрессии более реалистичны в восприятии будущего. Фактически, в отличие от нормальных людей, люди в депрессии всегда свободны от предубеждений преувеличенного самоуважения, иллюзии контроля и нереалистического видения будущего. Оказывается, высказывание «печальный, но мудрый» действительно применимо к депрессии.

**NB**

В основе мышления людей в состоянии депрессии лежит атрибуция ответственности. Давайте подумаем: если вы провалились на экзамене и обвиняете в этом себя, то можете прийти к заключению, что вы глупы или ленивы, и впасть в депрессию. Если вы приписываете неудачу несправедливому отношению или другим обстоятельствам, находящимся вне вашего контроля, то, скорее всего, почувствуете злость.



В более чем 100 исследованиях, в которых участвовало 15 000 испытуемых, у людей в состоянии депрессии легче можно было обнаружить негативный *стиль объяснения*, чем у людей без депрессии. Они с большей легкостью приписывали неудачу причинам *устойчивым* («Это будет продолжаться вечно»), *глобальным* («Так будет во всем, что я делаю») и *внутренним* («Я сам во всем виноват»). Результатом этого пессимистичного, свехобобщенного, самообвиняющего мышления является *депрессивное чувство безнадежности*.

В отличие от такого депрессивного стиля объяснений, иллюзии в пользу своего Я выполняют адаптивную функцию. Несмотря на то, что позитивные иллюзии могут привести к ложному оптимизму и самодовольству, они делают нас счастливыми, более продуктивными и менее озабоченными по поводу самого себя. Психическое здоровье является результатом чрезмерно позитивной самооценки, преувеличенного восприятия контроля или мастерства и нереалистичного оптимизма.

**Стиль объяснений** — это привычный способ объяснения жизненных событий. Негативный, пессимистичный, депрессивный стиль объяснений приписывает неудачи устойчивым, глобальным и внутренним причинам.

Возникает вопрос: что первично? Депрессивное настроение является причиной негативных мыслей, или негативные мысли вызывают депрессию?

**NB**

*Депрессивное настроение является причиной негативного мышления.* Наше настроение определенным образом накладывает отпечаток на мышление. Когда мы *чувствуем* себя счастливыми, то видим и вспоминаем хорошее. Но если наше настроение становится мрачным, то наши мысли начинают идти по другому пути. Розовые очки прячутся в футляр, а на свет извлекаются черные. Теперь плохое настроение вызывает в памяти негативные события. Кажется, что наши взаимоотношения испортились, наш Я-образ ухудшился, наши надежды на будущее туманны, поступки людей отвратительны. Таким образом, когда депрессия нарастает, воспоминания и ожидания становятся тяжелыми; когда депрессия идет на спад, мышление проясняется.



Эдвард Хирт и его коллеги, проведя исследование среди фанатов баскетбольной команды университета штата Индиана, продемонстрировали, как плохое настроение, вызванное отказом или поражением, может омрачить мышление. Исследователи, независимо от того, находились ли болельщики в депрессии по поводу проигрыша команды или ликовали по поводу победы, просили их спрогнозировать результаты предстоящих игр команды и свое собственное поведение. После поражения команды люди более мрачно оценивали не только ее будущее, но и свои собственные будущие результаты игры, решения анаграмм и свидания. Когда дела идут не так, как нам хочется, может показаться, что они никогда не станут лучше.

*Депрессивное настроение влияет и на поведение.* Замкнутый, хмурый и выражающий недовольство человек не добивается радости и сердечности от других. Стивен Стрек и Джеймс Коин обнаружили, что люди в состоянии депрессии осознают, что другие не одобряют их поведения. Их пессимистичные взгляды и особенно их плохое настроение вызывали социальное отвержение. Депрессивное поведение может также вызвать ответную депрессию у других. Студенты колледжа, жившие в одной комнате с депрессивным человеком, тоже впадали в легкую депрессию. Поэтому для людей в состоянии депрессии существует риск развода, увольнения с работы или нежелания общения со стороны других, что будет способствовать увеличению депрессии. Они также могут выискивать людей, отзывающихся о них неблагоприятно, подтверждая и еще больше усиливая тем самым свой низкий Я-образ. Поэтому состояние депрессии имеет когнитивный и поведенческий эффект. А есть ли у него также когнитивное начало?

*Негативное мышление является причиной депрессивного настроения.* Многие чувствуют депрессию, когда переживают тяжелые стрессы: потерю работы, развод или разрыв с близким человеком, страдания во время физической травмы — все, что подрывает чувство собственной значимости. Такие грустные размышления могут быть адаптивными — прозрение, произошедшее во время депрессивной бездеятельности, может позже породить лучшие стратегии для взаимодействий с миром. Но люди, склонные к депрессии, реагируют на плохие события, сосредоточиваясь на себе и обвиняя себя. Их самоуважение быстро прыгает вверх, когда они чувствуют поддержку, и падает вниз, когда для них есть угроза.

Почему некоторые люди легко впадают в депрессию при малейшем стрессе? Новые данные предполагают, что негативный стиль объяснений влияет на депрессивные реакции.



Колин Сакс и Дафна Бугенталь попросили нескольких молодых женщин познакомиться с незнакомым человеком, который иногда вел себя холодно и недружелюбно, моделируя неловкость в социальной ситуации. В отличие от оптимистично настроенных женщин, женщины с пессимистическим стилем объяснения — которые обычно приписывали плохие события устойчивым, глобальным и внутренним причинам — реагировали на социальную неудачу чувством депрессии. Кроме того, они вели себя более враждебно по отношению к другому человеку, которого встречали после. Негативные мысли привели их к реакции негативного настроения, вызвавшей негативное поведение.

Внелабораторные исследования детей, подростков и взрослых подтверждают, что те, у кого пессимистичный стиль объяснений, с большей вероятностью впадут в депрессию, если произойдут неприятные события. «Готовый рецепт для тяжелой депрессии — пессимизм, предшествующий неудаче», — замечает Мартин Селигман. Более того, пациенты, которые после окончания психотерапии вышли из состояния депрессии, вследствие негативного стиля объяснений имеют тенденцию вернуться в «исходное состояние», если произойдут неприятные события. Когда рецидив случается с человеком с оптимистичным стилем объяснения, он быстрее выздоравливает. Считаете ли вы себя в состоянии контролировать такие негативные события, как финансовые проблемы, плохие оценки или социальное отвержение? Если да, то вы, вероятно, менее уязвимы к депрессии (Майерс, 1997).



Исследователь Питер Левинзон со своими коллегами обобщил эти данные в логически последовательное представление о депрессии с психологической

точки зрения. По их мнению, негативный Я-образ, атрибуции и ожидания человека в состоянии депрессии являются существенным звеном в порочном круге, который запускается негативными переживаниями — неудачей в учебе или профессиональной деятельности, семейным конфликтом или социальным отвержением. У тех, кто уязвим для депрессии, такие стрессы являются пусковым механизмом к грустным размышлениям, сосредоточенности на себе, самообвинению. Подобного рода размышления порождают депрессивное настроение, круто изменяющее мысли и поступки человека, которые, в свою очередь, подпитывают негативные переживания, самообвинение и депрессивное настроение. Депрессия, следовательно, одновременно является и причиной, и следствием негативного познания.



Мартин Селигман полагает, что сосредоточенность на себе и самобичевание помогают объяснить безумное, сравнимое с эпидемией количество случаев депрессии в современном западном мире. В Северной Америке, например, взрослые (но не пожилые) люди в три раза чаще, чем их бабушки и дедушки, страдают от депрессии, несмотря на то, что у старшего поколения риск возникновения подобного состояния был гораздо выше. Селигман полагает, что обесценивание религии и семьи плюс рост индивидуалистической установки «Ты можешь сделать это» порождают безнадежность и самообвинение, когда дела идут плохо. Неудача в учебе, карьере, браке приводит к отчаянию, когда мы остаемся с ней один на один и нам не на что и не на кого опереться. Если ты можешь «сделать это сам», по «своему влечению, своей дерзости, своей энергии, своему честолюбию», то чья же вина, если ты сам этого *не* сделал? В культурах, отличных от западной, где более тесные взаимоотношения и сотрудничество являются нормой, тяжелая форма депрессии не столь распространена и менее связана с виной и обвинением себя в сознаваемой неудаче. В Японии, например, люди в состоянии депрессии не склонны к тому, чтобы демонстрировать неловкость за свою семью или сотрудников.

---

Проникновение в суть стиля мышления, сопутствующего депрессии, навело социальных психологов на мысль изучать модели мышления, связанные с другими проблемами. Как те, кто страдает от полного одиночества, робости или токсикомании, относятся к другим? Насколько хорошо они помнят свои успехи и неудачи? Чему они приписывают свои взлеты и падения? Сосредоточены они на себе или на других?

#### ***Социальное познание и одиночество***

Если депрессия среди психологических расстройств — обычная простуда, то одиночество — головная боль. Одиночество, постоянное или временное, — болезненное сознание того, что наши социальные взаимоотношения не столь обширны или значимы, как нам хотелось бы.



Дженни де Джонг-Гирвелд провела исследование среди взрослого населения Голландии и выяснила, что люди, не состоящие в браке и не имеющие привязанностей, с большей вероятностью почувствуют себя одинокими. Это навело ее на мысль о том, что современный акцент на индивидуализм и обесценивание брака и семейной жизни может «провоцировать одиночество» (а также депрессию). Но быть одиноким и оставаться наедине с собой — не одно и то же. Можно чувствовать себя одиноко, находясь в компании. И можно быть в одиночестве и не чувствовать себя одиноко. Быть одиноким — значит чувствовать, что ты исключен из группы, что тебя не любят окружающие, что тебе не с кем поделиться своими личными интересами или что ты — чужой среди своих. Подростки испытывают такие чувства чаще взрослых. Когда в одном эксперименте испытуемых просили в течение недели по условленному сигналу посылать на пейджер сообщения о своих конкретных действиях или чувствах, подростки чаще, чем взрослые, сообщали, что им одиноко, когда они находились одни. Мужчины и женщины испытывают одиночество в разных ситуациях: мужчины — когда изолированы от взаимодействий с группой, женщины — когда лишены близких взаимоотношений двоих.

Подобно людям в состоянии депрессии, хронически одинокие люди кажутся вовлеченными в порочный круг деструктивного социального познания и поведения. У них есть что-то от негативного стиля объяснений депрессивных людей: они обвиняют себя в плохих взаимоотношениях и считают, что многие вещи находятся вне сферы их контроля. Более того, они и других воспринимают негативным образом. Общаясь с незнакомым человеком того же пола или с соседом (соседкой) по комнате, студенты, чувствуя себя одиноко, скорее всего, негативно воспримут другого.

Такой негативный взгляд на вещи может и отражать переживания одинокого человека, и накладывать на них отпечаток. Уверенность в своей социальной никчемности и пессимизм по отношению к другим препятствуют одиноким людям действовать так, чтобы не чувствовать себя столь одинокими. Одиноким людям часто очень трудно представить себя во время знакомства, позвонить по телефону и принять участие в групповой деятельности. У них обычно развито самосознание и занижена самооценка. В противоположность людям, не страдающим от чувства одиночества, во время разговора с незнакомым человеком одинокие больше говорят о себе и менее заинтересованы в собеседнике. После таких разговоров у новых знакомых часто остается негативное впечатление об одиноких людях.

### ***Социальное познание и социальная тревога***

Если нам необходимо пройти собеседование при приеме на работу, которую мы очень хотим получить; назначить кому-то в первый раз свидание; войти в помещение, где полно незнакомых людей; делать что-либо перед важной аудиторией или — что наиболее характерно для фобий — произнести речь, то почти каждый из нас будет испытывать чувство тревоги. Некоторые люди, в особенности робкие или легко смущающиеся, чувствуют тревогу почти в любой ситуации, где им и их поведению могут давать оценку. Для таких людей тревожность — в большей степени черта характера, чем временное состояние.

Что заставляет нас чувствовать тревогу в социальных ситуациях? Почему некоторые люди находятся в тисках собственной робости? Барри Шленке и Марк Лири отвечают на эти вопросы с помощью теории самопрезентации. Теория самопрезентации предполагает, что мы очень хотим подать себя так, чтобы произвести хорошее впечатление. Скрытый смысл социальной тревоги прост: *мы чувствуем тревогу, когда у нас есть мотивация произвести впечатление на других и сомнения в своих способностях сделать это.* Такой простой принцип помогает объяснить разнообразие исследовательских данных, каждое из которых может заключать в себе правду о вашем собственном опыте. Мы наиболее тревожны, когда: общаемся с влиятельными, высокопоставленными людьми, чье мнение о нас имеет для нас значение; нас кто-то оценивает, например, когда впервые встречаемся с родителями своей невесты; взаимодействие сосредоточено на чем-то важном для нашего Я-образа, например, когда профессор колледжа излагает идеи на собрании, где присутствуют ваши коллеги; мы находимся в новых или неструктурированных ситуациях, таких, как первый школьный бал или первый официальный обед, и не знаем, как себя вести; мы самосознательны (каковыми часто бывают застенчивые люди), и наше внимание сосредоточено на себе и на том, с чем мы столкнемся.

Естественная тенденция для всех таких ситуаций — быть предусмотрительно осторожным: меньше разговаривать; избегать тем, которые могут обнаружить нашу неосведомленность; контролировать себя; не быть самоуверенным, соглашаться и улыбаться. По иронии судьбы, тревога о том, как бы

**NB**

произвести хорошее впечатление, часто играет с нами дурную шутку — мы оставляем о себе не очень-то приятные воспоминания.



**Задание 11.1.** Тревожность ситуативная встречается у всех людей. А можете ли вы сказать, что вы тревожная личность, т. е. тревожитесь ли вы постоянно, как правило, в большинстве случаев и типичных ситуаций? Какими методами вы справляетесь с ситуативной и личностной тревожностью? Перечислите.

Застенчивость — это форма социальной тревоги. Ее характеристики — осознанность самого себя и беспокойство о том, что подумают другие. Осознающие себя люди (среди которых много подростков) считают, что случайные события имеют к ним какое-то отношение. Они чересчур персонализируют ситуации — тенденция, которая демонстрирует тревожность и, в исключительных случаях, паранойю. Если им показывают интервьюера (реального, как они полагают, в действительности же снятого на видеопленку), они считают, что тот настроен неблагоприятно и не интересуется ими. Они также преувеличивают степень внимания к своей персоне со стороны других людей и стремление оценивать их. Если застенчивые люди плохо причесаны или у них на лице есть какое-то пятно или шрам, они полагают, что все это замечают и соответственно к ним относятся.

Чтобы снизить социальную тревожность, некоторые обращаются к алкоголю. Алкоголь снижает тревогу, так как ослабляет осознание самого себя. Таким образом, люди, постоянно «отражающие» свои мысли и поступки, особенно склонны к выпивке после неудачи. Если они становятся алкоголиками, то после лечения вероятность рецидива вследствие стресса или неудачи гораздо выше по сравнению с теми, кто имеет низкий уровень осознания самого себя.

Такие разные симптомы, как тревожность и злоупотребление алкоголем, могут одновременно выполнять функцию баланса. Считая себя тревожным, застенчивым, депрессивным или нетрезвым, можно найти оправдание неудаче. За баррикадой симптомов Эго остается в сохранности. «Почему я не назначил свидание? Потому что я застенчивый и людям нелегко узнать, какой я на самом деле». Симптом — бессознательная стратегическая уловка для объяснения негативных результатов.

Что, если бы мы устранили необходимость такой уловки, обеспечив людей удобным альтернативным объяснением их тревожности и, следовательно, возможной неудачи? Перестал бы застенчивый человек быть застенчивым?



Именно это Сюзан Бродт и Филип Зимбардо обнаружили, когда привели застенчивых и незастенчивых женщин колледжа в лабораторию и попросили их поговорить с красивым мужчиной. До разговора женщины сидели в маленькой комнатке, где было очень шумно. Некоторым (но не всем) застенчивым женщинам было сказано, что от гама сердце у них будет сильно биться, но это надо рассматривать как обычный симптом социальной тревоги. Когда эти женщины позже разговаривали с мужчиной, они могли приписать «выпрыгивающее из груди» сердце и любые затруднения во время беседы шуму, а не своей застенчивости или социальной неадекватности. По сравнению с застенчивыми женщинами, которым не было дано такое готовое объяснение сильно бьющегося сердца, они перестали быть застенчивыми — свободно поддерживали разговор и задавали мужчине вопросы. Фактически, в отличие от других застенчивых женщин (которых мужчина легко мог определить как застенчивых), для него эти женщины ничем не отличались от незастенчивых женщин.

## Социальное познание и соматические заболевания

В индустриальном мире половина всех смертей связана с поведением — с употреблением сигарет, алкоголя, наркотиков и вредной пищи; с реакцией на стресс; с физической пассивностью и невыполнением врачебных предписаний. Попытки изучить и изменить влияние поведения на заболевание помогли создать новую междисциплинарную область, называемую *бихевиоральной медициной*.

## 2. Психология здоровья

Вклад психологии в эту междисциплинарную науку — ее новая отрасль, которая получила название *психологии здоровья*. В этой области работают многие знаменитые психологи и врачи.

Вот некоторые из вопросов психологии здоровья (и некоторые предполагаемые ответы). Прогнозируют ли характерные эмоции и способы реагирования на стрессогенные события восприимчивость к болезням сердца, инсульту, раку и другим болезням? Болезнь сердца связывается с нетерпеливой, склонной к конкуренции и (немаловажный аспект) *гневу* личностью? При стрессе у реактивных, легко впадающих в гнев людей («тип А») в кровь выбрасывается большее количество стрессовых гормонов, которые, как полагают, ускоряют процесс образования бляшек на стенках коронарных артерий. Длительный стресс подавляет иммунитет, делая нас более уязвимыми к инфекциям и злокачественным новообразованиям. Как мы можем контролировать или ослаблять стресс?

Люди, работающие в отрасли психологии здоровья, изучают пользу от аэробики (эффективное противоядие от небольшой депрессии и тревожности), релаксационного тренинга (для контроля заболеваний, связанных с напряжением, таких, как головная боль и высокое кровяное давление) и близких поддерживающих взаимоотношений (для уменьшения влияния стресса).

Каким образом люди приходят к решению, что они больны, и что можно сделать, чтобы гарантировать, что они обратятся за медицинской помощью и будут следовать лечебным предписаниям?

Мы решаем, что заболели, когда симптомы подходят под одну из существующих «схем» болезни. Соответствует ли небольшая киста нашим мыслям о злокачественной опухоли? Заставляет ли боль в животе сразу думать об аппендиците? Действительно ли боль в области грудной клетки — это просто, как полагают многие люди, перенесшие сердечный приступ, мышечный спазм?

Пациенты с большей охотой следуют лечебным предписаниям, если у них теплые взаимоотношения с врачом; когда они участвуют в планировании своего лечения и когда дилемма подается с более привлекательной стороны. Люди, скорее всего, выберут операцию, если им скажут, что «возможность выжить 40%», а не «возможность умереть 60%».

Какие изменения стиля жизни могут предотвратить болезнь и содействовать здоровью и как можно сохранить такие изменения? Психологи исследуют социальные влияния, мотивирующие подростков взяться за сигарету. Уже разработаны эффективные превентивные методики.

Новые исследования зависимости веса тела от внутренних и внешних факторов объясняют, почему тучные люди, как правило, с трудом теряют килограммы, а также показывают, как им лучше составить рацион и подобрать физические упражнения.

NB

Социальные психологи помогли ответить на все эти вопросы. Чтобы проиллюстрировать их работу, давайте более тщательно рассмотрим следующий вопрос: как стиль объяснения событий и чувство контроля влияют на нашу предрасположенность к болезням?

### **Оптимизм и здоровье**



Частенько в печати встречаются материалы о людях, которые вдруг стали чувствовать себя хуже, когда потеряли надежду, или о тех, кто неожиданно стал поправляться, когда надежда возродилась. Поставив девятилетнему Джеффу диагноз «рак печени», доктора опасались худшего. Но Джефф оставался оптимистом. Он решил, что, когда вырастет, станет ученым, чтобы исследовать рак и найти способ лечения. Как-то раз Джефф находился в приподнятом настроении — специалист, который давно интересовался его случаем, путешествуя по стране, планировал заехать и в его город. Джефф может так много рассказать доктору и показать дневник, который он вел с тех пор, как заболел! В день приезда доктора на город опустился туман. Самолет, на котором летел врач, направился в другой город, из которого он вылетал к последнему месту назначения. Услышав эту новость, Джефф тихо заплакал. На следующее утро у него появился жар, и развилась пневмония. Джефф лежал безучастный. К вечеру он был в коме, а на следующий день умер.

Понимание связей между установками и болезнью требует большего, чем трагические правдивые рассказы. Если безнадежность совпадает с диагнозом «рак», нам остается только удивляться: рак порождает безнадежность или безнадежность мешает сопротивляться раку? Чтобы разгадать загадку, что первично, а что вторично, исследователи (1) экспериментально привели человека в состояние безнадежности, подвергнув организм неконтролируемому стрессу, и (2) соотнесли безнадежный стиль объяснений с будущими болезнями.

### **Стресс и болезнь**

Эффект безнадежности — *приобретенный беспомощностью*, — яснее всего можно видеть в экспериментах, где животных подвергают действию легкого, но неконтролируемого удара электрическим током, громкого шума или давки. Такие эксперименты *не приводят* к болезням, подобным раку, но снижают сопротивляемость организма. Из крыс, которым ввели живые клетки рака, чаще заболевали и умирали от опухолей те, которые не могли избежать ударов током, а не те, которые могли их избежать или вообще не получали. Более того, по сравнению с молодыми крысами, имевшими возможность контролировать удары током, у взрослых крыс, не имевших такой возможности, в два раза чаще появлялись опухоли, если им вводили клетки рака и опять подвергали воздействию ударов током. Животные, которые приобрели беспомощность, реагируют более пассивно, а анализы крови показывают низкий иммунитет.

Крысы и люди не одно и то же. Но появляется все больше доказательств, что люди в стрессовом состоянии становятся более уязвимыми для болезней. Смерть супруга, стресс при посадке космического корабля, даже напряжение экзаменационной недели — все сопряжено с подавлением иммунной защиты.

Давайте задумаемся:

— в одном эксперименте временный стресс усиливал тяжесть симптомов у добровольцев, зараженных вирусом простуды;

— в другом эксперименте у молодоженов, которые злились во время обсуждения проблем, на следующий день иммунная система оказывалась подавленной;



— шведскими учеными было обнаружено, что риск заболевания раком толстой кишки был в пять с половиной раз выше у рабочих, которые испытали стресс на своем рабочем месте, чем у тех, кто не подвергался влиянию стресса. Заболевание раком не зависело от возраста, курения, употребления спиртных напитков или физических особенностей.

---



**Задание 11.2.** *Просмотрите источники, пользуясь библиографическим списком, прочитайте текст хрестоматии, вспомните свой опыт и составьте индивидуальную программу способов борьбы с негативными психическими стрессовыми состояниями.*

---

### **Пессимистический стиль объяснений и болезнь**

Если неконтролируемый стресс влияет на здоровье, порождая пассивное, безнадежное смирение, то в какой степени люди с такими установками будут уязвимы к заболеванию? Некоторыми исследованиями было подтверждено, что пессимистический стиль объяснения неприятных событий (скажем, «Я несу за это ответственность, это будет продолжаться бесконечно, и это разрушит все») повышает вероятность возникновения болезни.

---



Кристофер Петерсон и Мартин Селигман изучали опубликованные в прессе утверждения 94 членов бейсбольного клуба и оценивали частоту пессимистических (устойчивых, глобальных, внутренних) объяснений неприятных событий, например, поражения в важных встречах. Те, кто постоянно давал пессимистические объяснения, как правило, умирали в довольно молодом возрасте. Оптимисты же — те, кто давал устойчивые, глобальные и внутренние объяснения для хороших событий, — как правило, жили дольше пессимистов.

Петерсон, Селигман и Джордж Валлиант представляют и другие данные: выпускники Гарвардского университета, которые в интервью, проведенном в 1946 году, проявляли большой оптимизм, имели отличное здоровье и в 1980 году, когда проводилось повторное исследование. Студенты, изучавшие вводный курс в психологию в Вирджинском техническом университете и оптимистично объяснявшие плохие события, год спустя меньше страдали от простуды, болезней горла и гриппа. Майкл Шайер и Чарльз Карвер также сообщали, что оптимисты (кто соглашается, например, с высказыванием «Я обычно надеюсь на лучшее») реже болели и быстрее восстанавливали силы после операции на сердце.

Даже у раковых больных вероятность выжить больше, если у них есть надежда и они стоически, без пессимизма, смотрят на будущее. Исследование 86 женщин, которые проходили курс лечения по поводу рака груди, получило данные, ошеломившие исследователей: участницы еженедельных встреч групп моральной поддержки жили в среднем 37 месяцев — вдвое дольше, чем те, кто не участвовал в таких группах (19 месяцев). (Не меньше полдюжины исследовательских команд сейчас пытаются повторить этот результат.) Результаты анализа крови предполагают возможное объяснение, связывая пессимистический стиль объяснения с более слабой иммунной защитой. По сравнению с контрольной группой раковых больных в Калифорнийском университете Лос-Анджелеса те, кто принимал участие в группах поддержки, становились более оптимистичными, что сопровождалось усилением иммунитета. Оказывается, убеждения могут поддерживать биологию.

---

Проводя исследования, ученые Говард Теннен и Гленн Аффлек пришли к выводу, что позитивный, содержащий надежду стиль объяснений вообще является хорошим лекарством. Но они также напоминают нам, что нет в мире совершенства. Оптимисты могут считать себя неуязвимыми и поэтому не будут предпринимать разумных мер предосторожности. (Заядлые курильщики сигарет с высоким процентом смол с оптимизмом недооценивают опасность риска). А когда дела идут совсем плохо — если оптимист сталкивается с изнурительной болезнью, — несчастье может сокрушить его. Оптимизм хорош, но недостаточен для здоровья (Майерс, 1997).

Итак, социальные психологи активно исследуют атрибуции и ожидания депрессивных, одиноких, социально тревожных и соматически больных людей. Для людей в состоянии депрессии характерен негативный стиль объяснений. По сравнению с людьми в нормальном состоянии духа они в большей степени обвиняют себя, интерпретируют и вспоминают события в более негативном свете и менее оптимистичны по отношению к будущему. Несмотря на более негативные суждения, люди с небольшой депрессией в тестах, проведенных в лабораторных условиях, проявляют поразительный реализм.

Депрессивное мышление опосредует поведение человека в состоянии депрессии, которое, в свою очередь, помогает поддерживать цикл саморазрушения. Почти то же самое можно сказать о тех, кто страдает от постоянного одиночества и социальной тревожности (например, застенчивости). Быстро развивающаяся новая отрасль — психология здоровья — исследует связи между болезнью, стрессом и пессимистическим стилем объяснения.

### Библиографический список

*(основной)*

1. *Майерс Д.* Социальная психология.— СПб., 1997.
2. *Васильев В. Н.* Здоровье и стресс.— М., 1991.

*(дополнительный)*

1. *Амосов Н. М.* Раздумья о здоровье.— М., 1987.
2. *Маслоу А.* Основы бытия.— М., 1997.
3. *Онтология: это человек / Сост. П. С. Гуревич.*— М., 1995.
4. *Пузынин В. А. Казначеев С. В.* Теоретические и методологические основы здоровья.— Новосибирск, 2000.
5. *Цветков Э.* Мастер самосознания или погружения в «Я».— СПб., 1995.
6. *Шрайнер К.* Как снять стресс: 30 способов улучшить свое самочувствие на 3 минуты.— М., 1993.

## СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

### А

**Агрессия** (от лат. *aggredi* — **нападать**) — индивидуальное или коллективное поведение, действие, направленное на нанесение физического или психологического вреда, ущерба либо на уничтожение другого человека или группы.

**Адаптация социальная** (от лат. *adapto* — **приспосаблию** и *socialis* — **общественный**) — 1) постоянный процесс активного приспособления индивида к условиям социальной среды; 2) результат этого процесса.

**Альтруизм** (от лат. *alter* — **другой**) — 1) система ценностных ориентаций личности, при которой центральным мотивом и критерием нравственной оценки являются интересы другого человека или социальной общности; 2) мотив оказания кому-либо помощи, не связанный сознательно с собственными эгоистическими интересами.

**Анкета** (фр. *enquête* — **список вопросов**) — методическое средство для получения первичной социологической или социально-психологической информации на основе вербальной коммуникации.

**Ассоциация** — группа, в которой отсутствует объединяющая ее совместная деятельность, организация и управление, а ценностные ориентации, опосредствующие межличностные отношения, проявляются в условиях группового общения.

**Атрибуция** (от англ. *attribute* — **приписывать, наделять**) — приписывание социальным объектам (человеку, группе, социальной общности) характеристик, не представленных в поле восприятия.

**Атрибуция каузальная** (от лат. *causa* — **причина** и *attribuo* — **придаю, наделяю**) — интерпретация субъектом межличностного восприятия причин и мотивов поведения других людей.

**Аттитюд** (от франц. *attitude* — **поза**) — установка; 1) готовность, предрасположенность субъекта, возникающая при предвосхищении им определенного объекта и обеспечивающая устойчивый целенаправленный характер протекания деятельности по отношению к данному объекту; 2) благоприятная или неблагоприятная оценочная реакция на что-либо или на кого-либо, которая выражается в мнениях, чувствах и целенаправленном поведении.

**Аттракция** (от лат. *attrahere* — **привлекать, притягивать**) — понятие, обозначающее возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого.

**Аффилиация** (от англ. *to affiliate* — **присоединять, присоединяться**) — стремление человека быть в обществе других людей.

### Б

**Барьеры психологические** — психическое состояние, проявляющееся в неадекватной пассивности субъекта, что препятствует выполнению им тех или иных действий.

### В

**Влияние** — процесс и результат изменения индивидом поведения другого человека, его установок, намерений, представлений, оценок и т. д. в ходе взаимодействия с ним.

**Внушение** (лат. *suggestio*) — процесс воздействия на психическую сферу человека, связанный со снижением сознательности и критичности при восприятии и реализации внушаемого содержания, с отсутствием целенаправленного активного его понимания, развернутого логического анализа и оценки в соотношении с прошлым опытом и данным состоянием субъекта.

**Воздействие** — целенаправленный перенос движения и информации от одного участника взаимодействия к другому.

### Г

**Гендер** — социально-биологическая характеристика, с помощью которой люди дают определение понятиям «мужчина» и «женщина»; поскольку «пол» является биологической категорией, социальные психологи ссылаются часто на биологически основанные гендерные различия как «половые различия».

**Гендерная роль** — набор ожидаемых образцов поведения (норм) для мужчин и женщин.

**Группа** — 1) ограниченная в размерах общность людей, выделяемая из социального целого на основе определенных признаков (характера выполняемой деятельности, социальной или классовой принадлежности, структуры, композиции, уровня развития и т. д.); 2) двое или более лиц, которые взаимодействуют друг с другом, влияют друг на друга дольше нескольких мгновений и воспринимают себя как «мы».

**Группа большая** — 1) количественно не ограничиваемая условная общность людей, выделяемая на основе определенных социальных признаков (классовой принадлежности, пола, возраста, национальности и т. д.); 2) реальная, значительная по размерам и сложно организованная общность людей, вовлеченных в ту или иную общественную деятельность (например, коллектив школы или вуза, предприятия или учреждения).

**Группа диффузная (от лат. *diffusio* — разлитие, рассеивание)** — общность, в которой отсутствует сплоченность как ценностно-ориентационное единство, нет совместной деятельности, способной опосредовать отношения ее участников.

**Группа малая** — относительно небольшое число непосредственно контактирующих индивидов, объединенных общими целями или задачами.

**Группа неформальная (неофициальная)** — реальная социальная общность, не имеющая юридически фиксированного статуса, добровольно объединенная на основе интересов, дружбы и симпатий либо на основе прагматической пользы.

**Группа формальная (официальная)** — реальная или условная социальная общность, имеющая юридически фиксированный статус, члены которой в условиях общественного разделения труда объединены социально заданной деятельностью, организующей их труд.

**Группа реальная** — ограниченная в размерах общность людей, существующая в общем пространстве и времени и объединенная реальными отношениями (например, школьный класс, рабочая бригада, воинское подразделение, семья и т. д.).

**Группа референтная (от лат. *referens* — сообщающий)** — реальная или условная социальная общность, в которой индивид соотносит себя как с эталоном и на нормы, мнения, ценности и оценки которой он ориентируется в своем поведении и самооценке.

**Группа условная** — объединенная по определенному признаку (характеру деятельности, полу, возрасту, уровню образования, национальности и т. д.) общность людей, являющаяся объектом изучения социальной психологии и включающая субъектов, которые не имеют прямых или косвенных объективных взаимоотношений друг с другом.

**Групповая динамика (от греч. *dynamis* — сила)** — совокупность внутригрупповых социально-психологических процессов и явлений, характеризующих весь цикл жизнедеятельности малой группы и его этапы: образование, функционирование, развитие, стагнацию, регресс, распад.

**Групповые нормы (от лат. *norma* — руководящее начало, точное предписание, образец)** — совокупность правил и требований, вырабатываемых каждой реально функционирующей общностью и играющих роль важнейшего средства регуляции поведения членов данной группы, характера их взаимоотношений, взаимодействия и общения.

**Групповые процессы** — процессы, которые организуют деятельность группы.

## Д

**Деиндивидуализация** — утрата самосознания и боязни оценки; возникает в групповых ситуациях, которые обеспечивают анонимность и не концентрируют внимание на отдельном индивиде.

## З

**Заражение** — процесс передачи эмоционального состояния от одного индивида к другому на психофизиологическом уровне контакта помимо собственно смыслового воздействия или дополнительно к нему.

## И

**Идентификация (от лат. *identificare* — отождествлять)** — 1) опознание чего-либо, кого-либо; 2) уподобление, отождествление с кем-либо, чем-либо.

**Интеракционизм (от англ. *interaction* — взаимодействие)** — направление в современной западной социальной психологии, базирующееся на концепции американского социолога и психолога Г. Мида.

**Интервью** (от англ. *interview* — беседа, встреча) — способ получения социально-психологической информации с помощью устного опроса.

## К

**Канал коммуникации** — способ, которым передается сообщение, — лицом к лицу, письменно, на киноплёнке или каким-либо другим образом.

**Климат социально-психологический** (от греч. *klima* — наклон) — качественная сторона межличностных отношений, проявляющаяся в виде совокупности психологических условий, способствующих или препятствующих продуктивной совместной деятельности и всестороннему развитию личности в группе.

**Коллектив** (от лат. *collectifious* — собирательный) — группа объединённых общими целями и задачами людей, достигшая в процессе социально ценной совместной деятельности высокого уровня развития.

**Коммуникация** (от лат. *communico* — делаю общим, связываю, общаюсь) — смысловой аспект социального взаимодействия.

**Конформизм** — изменение поведения или убеждений в результате реального или воображаемого давления группы.

**Конформность** (от лат. *conformis* — подобный, сообразный) — податливость человека реальному или воображаемому давлению группы, проявляющаяся в изменении его поведения и установок в соответствии с первоначально не разделявшей им позиции большинства.

**Кооперация** (от лат. *cooperatio* — сотрудничество) — одна из основных форм организации межличностного взаимодействия, характеризующаяся объединением усилий участников для достижения совместной цели при одновременном разделении между ними функций, ролей и обязанностей.

**Корпорация** (от лат. *corporatio* — объединение, сообщество) — организованная группа, характеризующаяся замкнутостью, максимальной централизацией и авторитарностью руководства, противопоставляющая себя другим социальным общностям на основе своих узкоиндивидуалистических интересов.

**Кредитность** — убедительность. «Кредитный» коммуникатор воспринимается одновременно и как эксперт, и как заслуживающий доверия.

**Культура** — понятия, установки, обычаи и особенности поведения, общие для большой группы людей и передающиеся от поколения к поколению.

## Л

**Лидер** (от англ. *leader* — ведущий) — член группы, за которым она признает право принимать ответственные решения в значимых для нее ситуациях, т. е. наиболее авторитарная личность, реально играющая центральную роль в организации совместной деятельности и регулировании взаимоотношений в группе.

**Лидерство** — отношения доминирования и подчинения, влияния и следования в системе межличностных отношений в группе.

**Личностное пространство** — буферное пространство, которое мы предпочитаем сохранять вокруг себя. Размер этого пространства зависит от степени нашей близости с лицом, находящимся рядом.

**Личность** — 1) индивид как субъект социальных отношений и сознательной деятельности; 2) человек, взятый в системе таких его психологических характеристик, которые социально обусловлены, являются устойчивыми и определяют нравственные поступки человека, значимые как для него самого, так и для окружающих.

**Локус контроля** (от лат. *locus* — место, местоположение и франц. *control* — проверка) — качество, характеризующее склонность человека приписывать ответственность за результаты своей деятельности внешним силам (экстернальный, внешний локус контроля) либо собственным способностям и усилиям (интернальный локус контроля).

**Любовь-дружба** — нежность, которую мы чувствуем к тому человеку, жизнь которого тесно переплетена с нашей собственной.

**Любовь-страсть** — состояние мощного влечения к союзу с другим человеком.

## М

**Межгрупповые отношения** — совокупность социально-психологических явлений, характеризующих субъективное отражение (восприятие) многообразных связей, возникающих между социальными группами, а также обусловленный ими способ взаимодействия групп.

**Межличностные отношения** — субъективно переживаемые взаимосвязи между людьми, объективно проявляющиеся в характере и способах взаимных влияний, оказываемых людьми друг на друга в процессе совместной деятельности и общения.

## Н

**Нонконформизм** (от лат. *non* — не, нет и *conformis* — подобный, сообразный) — стремление во что бы то ни стало перечить мнению большинства и поступать противоположным образом, не считаясь ни с чем.

**Нормы** — правила общепринятого и ожидаемого поведения; нормы предписывают правильное поведение.

**Нормы групповые** (от лат. *norma* — руководящее начало, точное предписание, образец) — совокупность правил и требований, вырабатываемых каждой реально функционирующей общностью и играющих роль важнейшего средства регуляции поведения членов данной группы, характера их взаимоотношений, взаимодействия и общения.

## О

**Общение** — 1) сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека; 2) осуществляемое знаковыми средствами взаимодействие субъектов, вызванное потребностями совместной деятельности и направленное на значимое изменение в состоянии, поведении и личностно-смысловых образованиях партнера.

**Огруппление мышления** — режим мышления, возникающий у людей в том случае, когда поиски консенсуса становятся настолько доминирующими для сплоченной группы, что она склонна отбрасывать реалистические оценки альтернативного способа действий.

## П

**Перцепция социальная** (от лат. *perceptio* — восприятие и *socialis* — общественный) — восприятие, понимание и оценка людьми социальных объектов (других людей, самих себя, групп, социальных общностей и т. д.).

**Позиция** (от лат. *positio*) — 1) устойчивая система отношений человека к определенным сторонам действительности, проявляющаяся в соответствующем поведении и поступках; 2) интегральная, наиболее обобщенная характеристика положения индивида в статусно-ролевой внутригрупповой структуре.

**Пол** — 1) биологический — совокупность контрастирующих генеративных признаков особей одного вида; 2) социальный — комплекс соматических, репродуктивных, социокультурных и поведенческих характеристик, обеспечивающих индивиду личный, социальный и правовой статус мужчины и женщины.

## Р

**Рефлексия** (от лат. *reflexio* — обращение назад) — процесс самопознания субъектом внутренних психических актов и состояний.

**Роль** (от франц. *role*) — 1) социальная функция личности; соответствующий принятым нормам способ поведения людей в зависимости от их статуса или позиции в обществе, в системе межличностных отношений; 2) набор норм, определяющих, как должны вести себя люди в данной социальной позиции.

**Руководитель** — лицо, на которое официально возложены функции управления коллективом и организации его деятельности.

## С

**Самооценка** — оценка личностью самой себя, своих возможностей, качеств и места среди других людей.

**Самосознание (Я-концепция)** — 1) относительно устойчивая, в большей или меньшей степени осознанная, переживаемая как неповторимая система представлений индивида о самом себе, на основе которой он строит свое взаимодействие с другими людьми и относится к себе; 2) состояние сознания, когда внимание фокусируется на себе самом, что делает людей наиболее восприимчивыми к своим собственным установкам и диспозициям.

**Самопрезентация** — акт самовыражения и поведения, направленный на то, чтобы создать благоприятное впечатление или впечатление, соответствующее другим идеалам.

**Самоуважение** — всеобъемлющая оценка самого себя или чувство собственного достоинства.

**Санкции** — механизмы, посредством которых группа «возвращает» своего члена на путь соблюдения норм.

**Содеятели** — группа людей, работающих индивидуально, одновременно, но порознь выполняющих работу, не предполагающую соперничества.

**Социализация** — процесс и результат усвоения и активного воспроизводства индивидом социального опыта, осуществляемый в общении и деятельности.

**Социальная идентичность** — аспект «мы» в нашей «Я»-концепции, вариант ответа на вопрос «Кто я такой?», базирующийся на нашей принадлежности к той или другой группе.

**Социальная леность** — тенденция людей прилагать меньше усилий в том случае, когда они объединяют свои усилия ради общей цели, нежели в случае индивидуальной ответственности.

**Социальная психология** — отрасль психологии, изучающая закономерности поведения и деятельности людей, обусловленные фактом их включения в социальные группы, а также психологические характеристики самих этих групп.

**Социальная фасилитация** — 1) тенденция, побуждающая людей лучше выполнять простые или хорошо знакомые задачи в присутствии других; 2) усиление доминантных реакций в присутствии других.

**Социально-психологические качества личности** — качества, которые формируются в совместной деятельности с другими людьми, а также в общении с ними.

**Сплоченность групповая** — один из процессов групповой динамики, характеризующий степень приверженности к группе ее членов.

**Статус (от лат. status — положение, состояние)** — положение субъекта в системе межличностных отношений, определяющее его права, обязанности и привилегии.

**Стереотип** — некоторый устойчивый образ какого-либо явления или человека, которым пользуются как известным «сокращением» при взаимодействии с этим явлением.

## Т

**Теория** — интегрированная совокупность принципов, которые объясняют и прогнозируют наблюдаемые события.

**Толпа** — бесструктурное скопление людей, лишенных ясно осознаваемой общности целей, но связанных между собой сходством эмоционального состояния и общим объектом внимания.

**Традиция (от лат. traditio — передача, повествование)** — исторически сложившиеся и передаваемые из поколения в поколение формы деятельности и поведения, а также сопутствующие им обычаи, правила, ценности, представления. Т. складываются на основе тех форм деятельности, которые неоднократно подтвердили свою общественную значимость и личностную пользу.

## У

**Убеждение** — осознанная потребность личности, побуждающая ее действовать в соответствии со своими ценностными ориентациями.

**Установка** — 1) благоприятная или неблагоприятная оценочная реакция на что-либо или кого-либо, которая выражается в мнениях, чувствах и целенаправленном поведении; 2) готовность, предрасположенность субъекта, возникающая при предвосхищении им появления определенного объекта и обеспечивающая устойчивый и целенаправленный характер протекания деятельности по отношению к данному объекту.

## Ф

**Фасилитация социальная (от англ. facilitate — облегчать)** — повышение скорости или продуктивности деятельности индивида вследствие актуализации в его сознании образа другого человека (или группы людей), выступающего в качестве соперника или наблюдателя за действиями данного индивида.

**Фасцинация (от англ. fascination — очарование)** — специально организованное вербальное (словесное) воздействие, предназначенное для уменьшения потерь семантически значимой информации при восприятии сообщения реципиентами, за счет чего повышается возможность ее воздействия на их поведение.

**Фрустрация** — блокирование целенаправленного поведения.

## Х

**Харизма** (от греч. *charisma* — подарок) — наделение личности свойствами, вызывающими преклонение перед ней и безоговорочную веру в ее возможности.

## Ц

**Ценностные ориентации** (от франц. *orientation* — установка) — 1) идеологические, политические, моральные, эстетические и другие основания оценок субъектом окружающей действительности и ориентации в ней; 2) способ дифференциации объектов индивидом по их значимости.

## Э

**Экспектации** (от лат. *expectation* — ожидание) — система ожиданий, требований относительно норм исполнения индивидом социальных ролей. Э. представляют собой разновидность социальных санкций, упорядочивающих систему отношений и взаимодействий в группе. В отличие от официальных предписаний, должностных инструкций и других регуляторов поведения в группе Э. носят неформализованный и всегда осознаваемый характер. Две основные стороны Э. — право ожидать от окружающих поведения, соответствующего их ролевой позиции, и обязанность вести себя соответственно ожиданиям других людей.

**Эмпатия** (от греч. *empathia* — сопереживание) — 1) самозабвенное переживание чувств другого; попытка поставить себя на его место; 2) постижение эмоционального состояния, проникновение-вчувствование в переживания другого человека.

**Этноцентризм** — склонность воспринимать все жизненные явления с позиции «своей» этнической группы, рассмотренной как эталон, т. е. при известном ее предпочтении.

**Эффект бумеранга** (от англ. *boomerang* — метательное оружие, возвращающееся к владельцу) — наблюдающийся главным образом в психологии пропаганды эффект, заключающийся в том, что при некоторых воздействиях источника информации на аудиторию или на отдельных лиц получается результат, обратный ожидаемому.

**Эффект вторичности** — последняя по времени наступления информация иногда оказывает наибольшее влияние; эффект вторичности встречается реже, чем эффект первичности.

**Эффект гомогенности «чужой» группы** — восприятие членов «их» группы более похожими друг на друга, чем членов «нашей» группы; таким образом, «они — похожи, мы — разные».

**Эффект дезинформации** — эффект, возникающий тогда, когда человек, присутствующий при событии, получает ложную информацию о нем и позднее встраивает эту дезинформацию в свою память о происшедшем.

**Эффект края** — явление, заключающееся в том, что из расположенного в ряд заучиваемого материала элементы, находящиеся в начале и конце, запоминаются быстрее, чем элементы, находящиеся в середине.

**Эффект ложного консенсуса** — тенденция переоценивать распространенность какого-либо мнения, нежелательного или неэффективного поведения.

**Эффект ложной уникальности** — тенденция недооценивать тот факт, что способности и желательное или эффективное поведение имеют широкое распространение.

**Эффект недавности** — увеличение вероятности припоминания последних элементов расположенного в ряд материала по сравнению со средними элементами ряда.

**Эффект недостаточного оправдания** — уменьшение диссонанса путем внутреннего оправдания своего поведения, когда внешние оправдания «недостаточны».

**Эффект незавершенного действия** — явление, характеризующее влияние перерывов в деятельности на процессы памяти.

**Эффект ореола** — распространенная в условиях дефицита информация о человеке общего оценочного впечатления на основе восприятия его поступков и личностных качеств.

**Эффект очевидца** — открытие, согласно которому человек с меньшей вероятностью будет склонен оказывать кому-либо помощь, когда имеются очевидцы.

**Эффект первичности** — более высокая вероятность припоминания нескольких первых элементов расположенного в ряд материала по сравнению со средними элементами; при прочих равных условиях воздействие информации, представленной раньше, обычно сильнее.

**Эффект простого нахождения в поле зрения** — тенденция испытывать большую расположенность и давать более позитивную оценку ранее неизвестным раздражителям после их неоднократного появления в поле зрения оценивающего.



**Эффект сверхоправдания** — основан на убеждении в том, что если платить людям за то, что они и так с удовольствием делали, то они будут рассматривать свои действия как управляемые извне, а не внутренне мотивированные.

**Эффект социальной ингибиции** — сдерживание, торможение действий индивида под влиянием присутствия других.

**Эффект спящего** — отсроченное влияние сообщения; имеет место, когда мы помним само сообщение, но забываем причину недоверия к нему.

**Эффект ссылки на себя** — тенденция эффективно обрабатывать и хорошо запоминать информацию, относящуюся к самому себе.

**Эффективность деятельности группы (от лат. *effectivus* — дающий определенный результат, действенный)** — отношение достигнутого результата (по тому или другому критерию) к максимально достижимому или заранее запланированному результату.

## ПИСЬМЕННОЕ КОНТРОЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ

Выполнение письменного задания должно носить исследовательский характер и связывать изученную теорию с практикой. Оно не должно быть громоздким и иметь характер реферата. Рекомендуемый объем — до 7—10 машинописных страниц (шрифт 12, одинарный межстрочный интервал). Письменное задание должно быть хорошо структурированным и отвечать следующим пунктам плана:

1. Введение, включающее
    - актуальность рассматриваемой проблемы (почему я выбрал эту тему и об этом важно говорить);
    - изученность (кто из авторов изучал, и какие аспекты данной проблемы освещены в научной литературе);
    - цель вашего настоящего исследования;
    - его практическая значимость.
  - 2) Пункты (разделы, параграфы) изложения основной информации, содержащие анализ рассматриваемых вопросов, интерпретацию описанных социально-психологических фактов, процессов и логические выводы (выводы, носящие рекомендательный характер или рекомендации кому-либо).
  - 3) Заключение.
  - 4) Список использованной литературы в алфавитном порядке с указанием авторов, названия работы, места, года издания, издательства, количества страниц.
- Выберите любую из социально-психологических проблем (тем) для ее анализа.

*К введению:*

1. Социальная психология как отрасль психологической науки.
2. Психологические проблемы современного общества.
3. Методы социальной психологии.
4. Социально-психологический тренинг: понятие, виды, цели, особенности.
5. Исторические аспекты социально-психологического знания.

*К разделу I. Психология социальной группы:*

6. Психологические особенности толпы.
7. Гендерные роли в поведении мужчин и женщин.
8. Социальная психология политических партий.
9. Психологические особенности национального характера.
10. Сравнительный анализ поведения личности в больших и малых группах.
11. Феноменология малой группы.
12. Психология поведения лидеров.
13. Политическое лидерство в современной России.

*К разделу II. Социально-психологические закономерности общения и взаимодействия людей:*

14. Методы психологического влияния в процессе общения.
15. Эффективная коммуникация.
16. Социально-психологические механизмы взаимопонимания в процессе общения.
17. Способы взаимодействий в процессе эффективного общения.
18. Особенности межличностной аттракции в общении людей.

*К разделу III. Социальная психология личности:*

19. Личность и социальный статус (... и социальный контроль, ... и ее неповторимость).
20. Социально-психологические изменения в развитии личности.
21. Роль установки в социальном познании.
22. Социально-психологические подходы к поддержанию здоровья личности.

**Ирина Михайловна  
ВОЙТИК**

**СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ**

**Учебно-методический комплекс для дистанционного обучения**

по специальностям: 061000 — «Государственное и муниципальное управление»;  
021100 — «Юриспруденция»

Корректор *Т. В. Малыгина*  
Компьютерная верстка *А. Н. Бельц*

Лицензия ЛР № 040805 от 24.03.97

Подписано в печать 28.10.2002. Бумага офсетная. Печать RISO. Гарнитура Times New Roman.  
Формат 60x84 1/8. Уч.-изд. л. 11,0. Усл. п. л. 16,8. Тираж 252. Заказ №  
630102, г. Новосибирск, ул. Нижегородская, 6, СибАГС