

УДК 316.6(075.32)
ББК 88.5я723
С91

Рецензенты:

Г.И. Аксенова, д-р психол. наук, проф.,

Л.Г. Лаштев, д-р психол. наук, проф., академик РАО

Сухов, Анатолий Николаевич.

С91 Основы социальной психологии : учебное пособие / А.Н. Сухов. — Москва : КНОРУС, 2020. — 242 с. — (Среднее профессиональное образование).

ISBN 978-5-406-07717-7

С современных позиций излагаются основы социальной психологии и главные направления прикладной социальной психологии. Рассматриваются социально-психологические теории личности, система отношений и общения, конфликты, дается характеристика общностей и социальных институтов, раскрывается сущность социально-психологической диагностики и развития.

Соответствует ФГОС СПО последнего поколения.

Для студентов учреждений среднего профессионального образования. Может быть полезно психологам, социологам, социальным работникам и менеджерам.

УДК 316.6(075.32)
ББК 88.5я723

Сухов Анатолий Николаевич
ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Изд. № 518995. Формат 60/90/16.
Гарнитура «Newton». Усл. печ. л. 15,5. Уч.-изд. л. 15,0.

ООО «Издательство «КноРус».

117218, г. Москва, ул. Косарова, д. 14, корп. 2.

Тел.: 8-495-741-46-28.

E-mail: office@knorus.ru <http://www.knorus.ru>

Отпечатано в АО «Т8 Издательские Технологии».
109316, г. Москва, Волгоградский проспект, д. 42, корп. 5.
Тел.: 8-495-221-89-80.

ISBN 978-5-406-07717-7

© Сухов А.Н., 2020

© ООО «Издательство «КноРус», 2020

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	8
ЧАСТЬ I. ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	11
РАЗДЕЛ I. ВВЕДЕНИЕ В СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ	12
Глава 1. ПРЕДМЕТ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ, ЕЕ СТРУКТУРА И ЗНАЧЕНИЕ	12
1.1. Предмет социально-психологической теории	12
1.2. Структура социально-психологической теории ее значение	20
Темы для обсуждения	29
Литература	29
РАЗДЕЛ II. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ	31
Глава 2. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ ЛИЧНОСТИ И ЕЕ СОЦИАЛИЗАЦИЯ	31
2.1. Специфика социально-психологического подхода к пониманию личности	31
2.2. Социально-психологическая структура личности	32
2.3. Характеристика социально-психологических теорий личности	40
2.4. Понятие, стадии, институты и механизм социализации личности	47
Темы для обсуждения	56
Литература	56
РАЗДЕЛ III. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ	57
Глава 3. СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА И ФУНКЦИИ ОБЩЕНИЯ	57
3.1. Понятие, виды, функции и трудности общения	57

3.2. Характеристика делового общения	64
Темы для обсуждения	75
Литература	75
РАЗДЕЛ IV. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ОБЩНОСТЕЙ И СОЦИАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ	77
Глава 4. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОБЩНОСТЕЙ И СОЦИАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ	77
4.1. Понятие и классификация общностей и социальных институтов	77
4.2. Социально-психологическая характеристика стратификации общества. Образ, качество и стиль жизни	82
Темы для обсуждения	89
Литература	89
Глава 5. МАЛЫЕ НЕФОРМАЛЬНЫЕ ГРУППЫ, ИХ СТРУКТУРА И ДИНАМИКА	90
5.1. Понятие, структура и виды малых неформальных групп	90
5.2. Социально-психологическая характеристика различных видов малых неформальных групп	98
Темы для обсуждения	103
Литература	103
Глава 6. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ СЕМЬИ	103
6.1. Понятие, классификация и функции семьи	103
6.2. Социально-психологические проблемы семьи	108
Темы для обсуждения	113
Литература	113
Глава 7. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	114
7.1. Понятие, структура, классификация и основные теории социальных организаций	114
7.2. Социально-психологические явления в структуре социальных организаций	120
Темы для обсуждения	129
Литература	130
Глава 8. ПСИХОЛОГИЯ ТОПЛЫ	131
8.1. Социально-психологическая сущность толпы	131
8.2. Характеристика различных видов толпы	135
Темы для обсуждения	144
Литература	144
Глава 9. ПСИХОЛОГИЯ БОЛЬШИХ СОЦИАЛЬНЫХ ГРУПП И ДВИЖЕНИЙ	145
9.1. Признаки больших социальных групп и движений	145
9.2. Характеристика массовых социально-психологических явлений	150

ПРЕДИСЛОВИЕ

Существуют существенные различия как структурного, так и содержательного плана между курсами, читаемыми в вузах и средних профессиональных учебных заведениях. Этим обстоятельством и объясняется подготовка и издание специального учебного пособия по основам социальной психологии для средних профессиональных учебных заведений. Вместе с тем оно более чем на 45% отличается от ранее опубликованных аналогичных изданий для студентов колледжей. В настоящее время потребность в социально-психологических знаниях велика. Нельзя представить современного специалиста, не знающего основ социальной психологии. Данное учебное пособие состоит из двух частей. В первой части охарактеризовано состояние социально-психологической *теории*. Во второй части изложены основы *прикладной* социальной психологии.

Включение в данное учебное пособие социально-психологической *теории* в качестве самостоятельной части объясняется рядом причин: прежде всего насущной потребностью в «инвентаризации» социально-психологической теории, ее критической переоценке с учетом мирового опыта в этой области, в освобождении от груза прошлого и развитии на основе последних научных достижений.

Кроме того, это вызвано и необходимостью преодоления наметившейся конфронтации между теоретиками и практиками в среде социальных психологов. Надо признать, что виной этому во многом скомпрометировавшая себя в прошлом социально-психологическая теория. Говоря точнее, не теория, а оторванные от жизни теоретизирование, схоластика, псевдонаучный академизм, боявшийся практики и отгораживавшийся от ее запросов. Но это не значит, что нужно вооб-

ше отказаться от социально-психологической теории. Наоборот, без тесной связи с теорией невозможно нормальное развитие прикладных направлений социальной психологии: социально-психологической диагностики; социально-психологического консультирования; организации различных видов социально-психологической помощи.

Без фундаментальной теории неосуществимо и плодотворное исследование социально-психологических явлений в области политики, экономики, национальных отношений, миграции, управления, а также развитие таких психологических отраслей, как политическая психология, этнопсихология, экономическая психология и т.д. Сегодня, как никогда, общество нуждается в социально-психологических знаниях. При этом следует подчеркнуть, что только тогда, когда будет создана капитальная, научно фондируемая и по-настоящему практичная социально-психологическая теория, она сможет быть серьезным подспорьем в решении жизненно важных проблем, в том числе преодолении кризиса.

Концепция первой части предлагаемого учебного пособия основывается на определенном подходе к освещению социально-психологических явлений — показывать их не только в норме, но и в состоянии деформации.

В настоящее время во многих учебных заведениях функционируют психологические факультеты. В первую очередь учебное пособие предназначено для их студентов. Но оно может представить определенный интерес и для слушателей других факультетов, а также для специалистов, работающих с людьми, с их различными объединениями.

Социально-психологическая ориентированность кадров — одно из условий успеха реформ, проводимых в России. Данное учебное пособие, несомненно, поможет большему осознанию необходимости такой ориентированности и ее реализации в практических делах. Это пособие модернизационного периода, отражающее состояние социальной психологии при переходе к современному устройству общества, в котором главное место должно принадлежать среднему классу. Особенность пособия состоит также в том, что оно критично и содержит примеры, иллюстрирующие реальную социальную психологию, а не только голые теоретические схемы.

Учебное пособие в отдельных случаях напоминает психологическую публицистику, что объясняется стремлением отказаться от академической манеры письма, сложившейся в отечественной социальной психологии. Это не противоречит традиции мировой социальной психологии. Напротив, именно в таком стиле уже подготовлено и опубликовано немало книг по вопросам психологии.

В учебном пособии срез реальных социально-психологических явлений сделан прежде всего на норме и только затем в сфере социальной деформации. Поэтому главное назначение пособия состоит в том, чтобы помочь читателю разобраться во всем многообразии психологических процессов общественной жизни.

В настоящее время стало очевидно, что ни в различных областях социальной практики (политике, экономике и т.д.), ни в процессе подготовки психологов, социальных работников, политологов, социологов нельзя обойтись без *прикладной* социальной психологии.

Прикладная социальная психология имеет двойное назначение:

во-первых, она предназначена для овладения студентами навыками социально-психологической диагностики, консультирования и психотехнологий и является своего рода практикумом;

во-вторых, она служит руководством к действию для практических социальных психологов.

Развитие прикладной социальной психологии в нашей стране не случайно.

Стали традиционными изучение общественного мнения, консультирование политиков, проведение тренингов, имиджейкерство и другие многочисленные психотехнологии.

Однако нередко делается это непрофессионально, специалистами, не обладающими специальной социально-психологической подготовкой. Сложилась парадоксальная ситуация: с одной стороны, бум, связанный с социальным заказом и применением социальной психологии на практике, с другой стороны, низкое качество результатов социально-психологических исследований и консультаций.

Преодолеть это противоречие — одна из главных задач прикладной социальной психологии.

Практический социальный психолог не должен напоминать рыбака, который наугад ловит рыбу: какая попадется с сети, такую и ловит, любую, маленькую или большую. Опытный рыбак ловит определенной сетью определенную рыбу. Практический психолог должен поступать точно так же. Только вместо сетей и рыбы он имеет дело с более сложными вещами и явлениями.

Однако непрофессионалы в области социальной психологии идут другим, сугубо эмпирическим путем, игнорируя теорию изучаемого явления. Они рассуждают примерно так: «Главное — иметь методики. Запустив их, можно собрать эмпирический материал, в результате что-то и получится». Такой горе-социальный психолог «вооружен и очень опасен».

Чтобы подобного не наблюдалось, нужна подготовка специалистов, которая возможна лишь при наличии соответствующей литературы.

Однако на протяжении долгого времени не было учебника по социальной психологии, который бы объединял и теорию, и диагностику, и консультирование, и психотехнику воздействия. В данном случае авторы взяли на себя ответственность за подготовку такого рода издания.

В настоящее время проблемы в области прикладной социальной психологии так и не преодолены. Главная причина — не создана сравнительная прикладная социальная психология. Дело в том, что использование зарубежных методик без их адаптации (экологической и концептуальной валидизации) приводит к серьезным ошибкам, видимости объективности данных.

Не изжито со стороны прикладников стремление всячески угодить заказчикам социально-психологических исследований. Особенно перед выборами. В частности, наиболее ярко это проявилось в недалеком прошлом при изучении общественного мнения. Это связано не только с политической ангажированностью, некомпетентностью социальных психологов, но и с нарушением профессиональной этики.

Авторы старались дать не фрагментарные, «лоскутные» знания, а целостное, системное представление о прикладной социальной психологии.

Структура второй части учебного пособия включает в себя такие основные разделы, как:

- социально-психологическая диагностика конкретных явлений;
- социально-психологические технологии развития.

Авторы признательны всем, кто принял активное участие в обсуждении учебного пособия и своими замечаниями помог в улучшении его содержания.

Доктор психологических наук, профессор А.Н. Сухов

Однако на протяжении долгого времени не было учебника по социальной психологии, который бы объединял и теорию, и диагностику, и консультирование, и психотехнику воздействия. В данном случае авторы взяли на себя ответственность за подготовку такого рода издания.

В настоящее время проблемы в области прикладной социальной психологии так и не преодолены. Главная причина — не создана сравнительная прикладная социальная психология. Дело в том, что использование зарубежных методик без их адаптации (экологической и концептуальной валидизации) приводит к серьезным ошибкам, видимости объективности данных.

Не изжито со стороны прикладников стремление всячески угодить заказчикам социально-психологических исследований. Особенно перед выборами. В частности, наиболее ярко это проявилось в недалеком прошлом при изучении общественного мнения. Это связано не только с политической ангажированностью, некомпетентностью социальных психологов, но и с нарушением профессиональной этики.

Авторы старались дать не фрагментарные, «лоскутные» знания, а целостное, системное представление о прикладной социальной психологии.

Структура второй части учебного пособия включает в себя такие основные разделы, как:

- социально-психологическая диагностика конкретных явлений;
- социально-психологические технологии развития.

Авторы признательны всем, кто принял активное участие в обсуждении учебного пособия и своими замечаниями помог в улучшении его содержания.

Доктор психологических наук, профессор А.Н. Сухов

Раздел I

ВВЕДЕНИЕ

В СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

Глава 1

ПРЕДМЕТ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ, ЕЕ СТРУКТУРА И ЗНАЧЕНИЕ

1.1. ПРЕДМЕТ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Практически любой учебник по психологии начинается с расшифровки понятия «психология». При этом непременно указывается, что оно греческого происхождения и состоит из двух слов: *psyche* — душа и *logos* — учение. Что означает слово «учение», ясно, с понятием же «душа» дело обстоит гораздо сложнее. Есть масса его толкований. Материалисты рассматривают «душу» как психику. Что же касается идеалистического понимания души, то оно трактуется представителями этого направления в буквальном, божественном, теологическом смысле. Но такое понимание психологии, основанное на четком разграничении ее материалистической и идеалистической трактовок, осталось в прошлом.

Вновь, как и когда-то, встала во весь рост проблема души, духовности. Сегодня понятие «духовность» приобрело междисциплинарное и принципиальное значение. Сложилось несколько подходов к пониманию духовности:

- традиционно материалистическое понимание духовности;
- подмена материалистического понимания «души» идеалистическим, религиозным;
- использование религиозного опыта в психологической практике.

Наша позиция в данном случае состоит в отходе от вульгарного понимания связи психологии с религией, признании сложных отношений между ними и в то же время недопустимости подмены психологии религией. Связь между ними существует реально. Она

должна быть признана полезной, прежде всего в плане развития культуры и нравственности, но в определенных профессиональных рамках, а не во всех без исключения случаях.

В.В. Знаков и А.В. Брушлинский правы, когда говорят о том, что «дух, душа, духовное, духовность и т.д. — это не надпсихическое». Если использовать традиционный подход к пониманию социальной психологии, то получается, что это учение о социальной душе, или о психике. Таким образом, и здесь все понятно, за исключением слова «социальный». В данном случае нужно иметь в виду следующее. Любое социальное явление возникает в результате *взаимодействия, интеракции*. Именно в этом состоит *природа* социального.

В результате взаимодействия возникают социально-психологические явления, т.е. взаимодействие образует тот круг явлений, который в конечном счете составляет предмет социальной психологии. Известный отечественный ученый К.К. Платонов подчеркивал, что далеко не все профессиональные психологи понимают, чем отличается социальная психология от других отраслей. Говоря о специфике социальной психологии, он имел в виду те *эффекты* («плюс» или «минус»), т.е. *фасилитацию* (от англ. *facilitate* — облегчать, т.е. повышение продуктивности деятельности) или *ингибцию* (от лат. *inhibere* — сдерживать, останавливать, т.е. понижение продуктивности деятельности), *которые получаются в результате взаимодействия*. Знания индивидуальных различий людей недостаточно для понимания сути социальной психологии. *Сущность* последней нашла широкое выражение в *житейской* психологии, народной мудрости, являющейся результатом многолетних наблюдений, поговорок, пословицах. Например: «На миру и смерть красна», «С кем поведешься, от того и наберешься», «Яблоко от яблони недалеко падает», «Как аукнется, так и откликнется», «Ум хорошо — два лучше», «Каков поп, таков и приход», «Рыба гниет с головы» и др. Глубокое постижение социально-психологических явлений продемонстрировали классики русской литературы А.П. Чехов, Ф.М. Достоевский, Л.Н. Толстой. Но предмет социальной психологии был сформулирован далеко не сразу.

Процесс уточнения *предмета* происходил на всех этапах становления социальной психологии как науки:

- в период накопления социально-психологических знаний в сфере философии и общей психологии (VI в. до н.э. — середина XIX в.);
- ходе выделения описательной социальной психологии из философии, социологии и общей психологии в самостоятельную область знания (50—60-е гг. XIX в. — 20-е гг. XX в.);

- время оформления социальной психологии в науку как таковую со всеми присущими ей атрибутами (20-е гг. XX в.).

Условной датой рождения социальной психологии считаются первые публикации в России в конце XIX в. В США в 1908 г. одновременно вышли работы Мак-Дугалла и Росса, в названия которых был включен термин «Социальная психология».

Процесс формулирования *предмета* социальной психологии можно рассматривать в хронологическом и концептуальном порядке. Впрочем, ретроспективный анализ процесса уточнения предмета социальной психологии целесообразнее производить в хронологико-концептуальном плане. Такой взгляд на предмет социальной психологии позволяет рассмотреть процесс его шлифовки во времени и в рамках различных научных школ.

Первоначально социальная психология не могла точно обозначить свой предмет. Одни авторы, считая ее отраслью социологии, ограничивали социальную психологию задачами дополнительной психологической интерпретации изучаемых социологами явлений. Другие полагали, что социальная психология является частью общей психологии, сведя ее назначение к привнесению социальных поправок в общепсихологическое знание. Третьи утверждали, что социальная психология — это промежуточное, связующее звено между социологией и общей психологией. Такое толкование предмета социальной психологии нашло отражение в ее положении среди других наук. В частности, в США секция социальной психологии входит как в Американскую социологическую ассоциацию, так и в Американскую психологическую ассоциацию. Подобная ситуация сложилась и в отечественной социальной психологии. Не случайно защита диссертаций по социологии и социальной психологии проходила в рамках одной и той же научной специальности. Все это говорит о том, что предмет социальной психологии однозначно до сих пор не определен.

Признание факта, что социальная психология основывается, с одной стороны, на социологии, с другой — на общей психологии, никак не проясняет понимание ее предмета.

В зарубежной социальной психологии каждая научная школа старалась по-своему определить ее предмет, исходя из собственного понимания вопроса. Своеобразный подход к выделению основной проблематики социальной психологии проявили представители таких научных направлений, как психология народов и масс, теория инстинктов социального поведения и групповой динамики, социал-дарвинизм и бихевиоризм (от англ. *behaviour* — поведение как реакция организма на стимулы внешней среды), гештальтпсихология (от нем.

gestalt — образ, форма; направление в психологии, рассматривающее психику с точки зрения целостных структур) и психоанализ, интеракционизм (от англ. *interaction* — взаимодействие; научная школа в социальной психологии и когнитивизм, экзистенциальная психология (от лат. *exsistentia* — существование; одно из направлений гуманистической психологии, которое изучает проблемы смысла жизни) и трансактный анализ (одно из направлений социальной психологии — теория эго-состояний, под которыми понимаются три основных роли: «Родитель», «Ребенок» и «Взрослый» — и анализ «игр») и др.

В отечественной социальной психологии можно выделить несколько *этапов*, которые связаны с дискуссией о ее предмете. Наиболее остро эта дискуссия происходила в 20-е гг. XX в., в результате которой оформилось псевдонаучное, мифологизированное понимание социальной психологии. Для судьбы отечественной социальной психологии особое значение имела точка зрения Г.И. Челпанова, предложившего разделить психологию на две части: *социальную* и *собственно* психологию. Социальная психология, по его мнению, должна разрабатываться в рамках *марксизма*, а собственно психология обязана оставаться *эмпирической* психологией. Не отрицая значения марксизма для социальной психологии, тем не менее нельзя его фетишизировать. В эти годы свое понимание предмета социальной психологии выразили представители коллективной реактологии (от лат. *re* — против, *actio* — действие и греч. *logos* — учение; направление в отечественной социальной психологии, которое имело место в начале XX в.) и рефлексологии (от лат. *reflexus* — отраженный и греч. *logos* — учение; направление в отечественной социальной психологии в начале XX в.). Так, предмет коллективной рефлексологии определялся следующим образом: «Изучение возникновения, развития и деятельности собраний и сборищ, проявляющих свою соборную соотносительную деятельность как целое благодаря взаимному общению друг с другом входящих в них индивидов».

В 50—60-е годы XX в. вновь была развернута дискуссия о предмете социальной психологии. В то время имелись три подхода к решению этого вопроса. Представители первого понимали под социальной психологией науку о «массовидных явлениях психики», второго — видели в качестве основного ее предмета личность, третьего — пытались синтезировать два предыдущих, т.е. социальная психология рассматривалась ими как наука, изучающая и массовые психические процессы, и положение личности в группе.

Странно, но факт. Почти ни в одном из опубликованных в прошлом учебнике по социальной психологии нет по существу опреде-

ления ее предмета. Авторы, как правило, добросовестно перечисляли точки зрения других ученых на этот счет, но сами уходили от ответа на вопрос: что изучает социальная психология? Во многом это объяснялось тем, что социальные психологи в силу объективных причин не могли откровенно высказываться по поводу предмета своей науки. Над ними довлел партийно-классовый подход, который рассматривал исторический материализм (истмат) и политическую экономия в качестве ведущих наук в области изучения социальных явлений. Социальная психология обязана была «знать» свое место и конкретно заниматься изучением общественной психологии как явления менее значимого, чем идеология. Не случайно была опубликована брошюра под названием «Что изучает общественная психология?». Отдельные области социальной психологии превратились в своеобразный катехизис, мифологию. Это прежде всего касалось больших социальных групп. Социальная психология ограничивалась в основном изучением школьных коллективов. Выходить за рамки дозволенного было небезопасно, рискованно.

Ясно, что идеологический подход суживал, ограничивал предмет отечественной психологии, уводил ее в сторону от исследования социальных явлений, входящих на самом деле в сферу ее компетенции, и способствовал мутации теории.

Однако главная трудность в определении ее предмета связана с неоднозначным пониманием парадигмы, единицы анализа.

В психологии *под единицей анализа* подразумевается универсальное понятие, общая составляющая различных психических процессов. В общей психологии за единицу анализа берутся ощущение, образ и др. В социальной психологии к единице анализа относят различные явления: одни ученые — совместную деятельность, другие — общение, третьи — личность и т.п.

На самом деле самым универсальным понятием считается «взаимодействие», в результате которого и образуются социально-психологические явления. По существу, они есть эффекты взаимодействия. И именно они выступают в качестве универсального понятия социальной психологии, единицы ее анализа.

Социально-психологические явления — это такие феномены, которые возникают в результате взаимодействия субъектов (индивидуумов и общностей) в определенных условиях, отражают их в различных формах, выражают отношение к ним, побуждают и регулируют поведение людей, осуществляют обмен сообщениями и переживаниями, а также способствуют организации как социально полезной, так и преступной деятельности. В силу того, что природа социально-пси-

хологических явлений двойственна (объективно-субъективная), они представляют собой специфические феномены.

К числу *основных* социально-психологических явлений относятся: общение, мнение и настроение, общность, стратификация, стереотип, конфликт, образ жизни и пр. Социально-психологические явления находят свое отражение в соответствующем понятийном аппарате, тезаурусе, феноменологии социальной психологии. Имеющиеся словари социально-психологических понятий устарели. Поэтому требуются издания, в которых бы отражались и содержательно сопоставлялись, в частности, базовые понятия европейской, американской и восточной социальной психологии.

Социально-психологические явления *классифицируются* по различным основаниям: содержанию, устойчивости и т.д.

По содержанию они бывают *нормальными* и *деформированными*. Следует отметить, что произвести их оценку весьма непросто. Критериями нормальных социально-психологических явлений выступают их позитивные, стабилизирующие влияния на состояние политики, экономики и общества, на жизнеощущения и деяния личностей. Что же касается деформированных социально-психологических явлений, то их отличия состоят в негативных, дестабилизирующих, дезорганизующих влияниях. Это обстоятельство создает предпосылки для создания экстремальной социальной психологии. В зависимости от субъекта возникновения различаются следующие социально-психологические явления: межличностные, групповые, межгрупповые, массовидные. Выделяются осознаваемые и неосознаваемые социально-психологические явления.

По степени устойчивости социально-психологические явления подразделяются на *динамичные* (например, различные виды общения), *динамико-статичные* (например, мнения и настроения) и *статичные* (например, традиции, обычаи). Обычно в динамике и статике рассматривались только групповые явления. Эта традиция восходит к школе «групповой динамики» К. Левина. Между тем такие явления наблюдаются не только в рамках малых групп.

Д. Майере выделяет американскую и европейскую социальную психологию, а также развивающихся стран.

Вряд ли с такой точкой зрения можно полностью согласиться. В приведенном списке социально-психологических центров не нашлось места для *российской социальной психологии*.

С одной стороны, американский социальный психолог отчасти прав. Если посмотреть на состояние российской современной социальной психологии, то ее нельзя назвать самостоятельной в полном

объеме. Практически на сегодняшний день она представляет собой результат заимствования американской и европейской социальной психологии. Примеров можно привести предостаточно. В данном случае имеются в виду социально-психологические теории личности, общения, конфликтов, групп и т.д. Сплошь иностранные фамилии.

С другой стороны, с Дэвидом Майерсом нельзя никак согласиться. Дело в том, что социальная психология как таковая начала развиваться раньше в России, чем в США. Об этом говорят многочисленные факты. Как известно, в России первые книги по социальной психологии вышли в конце XIX в., а в Америке в начале XX в. Первоначальный период свидетельствует в пользу именно отечественной социальной психологии. Что касается ее дальнейшего развития, то по сравнению с американской социальной психологией оно носило проигранный характер в силу политических причин. Вывод из сказанного можно сделать один. Российская социальная психология *была, есть и будет*.

Отечественная социальная психология *называлась* по-разному: просто социальной психологией, общественной психологией, марксистской социальной психологией.

Марксистская социальная психология имеет право на существование, но не в качестве истины в последней инстанции. Ее рамки должны быть ограничены концептуальным полем. Поэтому можно сказать, что марксистская социальная психология — одна из версий социальной психологии, но не более того. Есть историческая, гуманистическая, когнитивная социальная психология, есть социальный психоанализ, конструкционизм, психология «выживания» и т.д. Свое место в этом ряду должна занимать и марксистская социальная психология без претензий на монополию, статус-кво. Здесь содержится ряд правильных в методологическом отношении постановок вопросов о социальных конфликтах, но не более того.

Социальная психология имеет право называться *наукой* в том случае, если она обладает возможностью освещения закономерностей возникновения, развития и проявления социально-психологических явлений.

В настоящее время можно с полной уверенностью сказать о выявленных закономерностях в области социальной перцепции (от лат. *perceptio* — восприятие и *socialis* — общественный; восприятие людьми социальных явлений) и в ряде других. Однако в остальных случаях больших успехов социальная психология пока не достигла.

Поле деятельности социальной психологии старательно «отгораживалось» от явлений, связанных с конфликтами, законами «перевернутого мира», деформации. Эти проблемы оставались «запретной зо-

ной», были недоступными долгое время для социальной психологии, что обедняло понимание ее предмета.

При отсутствии достаточно большого массива эмпирических исследований определить закономерности социально-психологических явлений практически невозможно. Умозрительно законы не построить. Для этого нужны ширококомасштабные исследования, в результате которых и в учебниках по социальной психологии появится возможность в качестве иллюстрации излагать статистический материал в виде графиков, диаграмм и таблиц, как, например, в учебнике по социологии Н. Смелзера.

Тем не менее анализ имеющихся данных позволяет сделать вывод о том, что социально-психологические явления имеют различную природу, так как возникают и проявляются на *разных* уровнях (макро-, среднем и микро-), в *различных* сферах (государства, экономики, общества, отдельной личности) и условиях (нормальных, осложненных и экстремальных). Этот факт позволяет преодолеть один из основных недостатков социальной психологии, представители которой пытались определить закономерности социально-психологических явлений независимо от уровня, сферы и условий их возникновения и проявления. Известно, что функционирование общественного мнения в нормальных условиях подчиняется одним закономерностям, а в экстремальных — совершенно другим. Не принимать во внимание это обстоятельство значит совершать серьезную теоретическую ошибку.

По нашему мнению, положения *исторической психологии*, *социального конструкционизма*, которые нацеливают на учет *ментальности*, должны лежать в основе общей социально-психологической теории, так как позволяют понять и объяснить *природу* социально-психологических явлений.

В качестве основного механизма возникновения социально-психологических явлений выступает *общение*. В результате его формируется личность, образуются малые группы и психология более широких общностей, а также происходят различной степени изменения. Если иметь в виду механизм возникновения и распространения социально-психологических явлений, то они подразделяются на *умышленно создаваемые* (слухи, преступные группировки и др.) и *стихийно возникающие и распространяющиеся* (мода и пр.).

Начиная с Г. Тарда и Т. Меде, к универсальным механизмам социально-психологических явлений относят: *подражание* — следование какому-либо примеру, образу; *внушение* — процесс воздействия, связанный со снижением сознательности и критичности при восприятии и реализации передаваемого содержания; *заражение* — процесс пере-

дачи эмоционального состояния от одного индивида к другому; *убеждение* — метод воздействия на сознание личности; *идентификацию* — процесс объединения, или, точнее, отождествления.

Именно эти механизмы лежат в основе социального научения и поведения. Яркое описание одного из механизмов социально-психологических явлений содержится в знаменитой сказке Х. Андерсена о голем короле. Эта сказка — пример конформизма, с помощью которого совершается массовый обман. Боязнь быть не «как все», получить наказание за несогласие с общим мнением сохраняет ложь и заставляет воспринимать ее как правду. По мнению автора, *подход*, ориентирующий на анализ и понимание социально-психологических явлений как в *норме*, так и в состоянии *деформации* на (личностном, групповом, семейном, организационном, мезо-, макро-, т.е. массовом уровне), различных *сферах* (политики, экономики, общества) и *условиях* (нормальных, осложненных, экстремальных) позволяет сформулировать *предмет* социальной психологии.

Исходя из этого, *предметом социальной психологии* является изучение с позиции исторической психологии, социального конструкционизма и вместе с тем позитивизма закономерностей возникновения, функционирования и проявления социально-психологических явлений как в *норме*, так и в состоянии *деформации* на макро-, среднем и микроуровне в различных *сферах* (политики, экономики и общества), в нормальных, осложненных и экстремальных *условиях*. Собственно говоря, это предмет только одной из частей социальной психологии, ее *теоретической области*.

Предмет прикладной социальной психологии складывается из закономерностей социально-психологической диагностики, консультирования и социально-психологических технологий воздействия.

Если объединить предмет социально-психологической теории и прикладной социальной психологии, то образуется предмет *современной* социальной психологии.

1.2. СТРУКТУРА СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ

Социальная психология состоит из двух частей — *теории и практики*, в связи с чем выполняет соответствующие функции (теоретическую и практическую). Учебные курсы и учебники по социальной психологии обычно так и называются, хотя и не всегда имеют право на это. Они, по существу, отражают только основы социально-пси-

хологической теории. Учебников по прикладной социальной психологии в общепринятом смысле не было до выхода в свет таких работ, как «Введение в практическую социальную психологию» (1996) и «Прикладная социальная психология» под редакцией А.Н. Сухова, А.А. Деркача (1998).

Между тем в зависимости от выполняемых функций курс и учебники «Социальная психология» следует подразделять на «Социально-психологическую теорию» и «Прикладную социальную психологию».

Социально-психологическую теорию нельзя представить без частных теорий в различных сферах. Что же касается содержания прикладной социальной психологии, то ее «ядро» образуют *социально-психологическая диагностика, консультирование и воздействие*, т.е. *социально-психологические технологии* в социальной практике.

Структура социально-психологической теории включает следующие компоненты: *методологию, которая распадается на общетеоретический (философский) и частнотеоретический уровень (теории личности; отношений, общения; стратификации общества; социальных групп; семьи; социальной организации; больших социальных групп; социальной напряженности, конфликтов; воздействия); теоретическое обоснование праксиологии, т.е. практики (диагностики, консультирования, применение технологий и техник воздействия).*

Отечественная социальная психология имеет давние традиции, хотя и не всегда положительные, по взаимодействию с *философией*. В прошлом развитие социальной психологии тормозили чрезмерно крепкие «объятия» закостеневшей в своих догматах философии. Сейчас в области философии и социальной психологии ситуация кардинально изменилась. Социальной психологии необходимо сотрудничество с социальной философией, которая выступала в качестве *методологии, идеологии, теоретической ориентации* и должна продолжить эту миссию, но в современном парадигмальном ключе. Для того чтобы выступать в роли теоретической идеологии, социальной философии необходима кардинальная «перестройка» путем аудита теоретического багажа для выработки действительно *принципиальных*, исходных положений, которые возьмут на вооружение другие науки. В этом случае к ней вернется авторитет и доверие.

Вопрос об *идеологизации* не праздный. Можно говорить и спорить о содержании идеологии, но наивно полагать, что какое-либо общество и гуманитарная наука могут обойтись без идеологии. Еще недавно истмат безапелляционно выступал в роли единственно правильной теории, истины в последней инстанции. Именно это обстоятельство низводило социально-психологическую теорию до «полуфабриката»,

и всем социально-психологическим явлениям требовалась материалистическая доводка. В качестве идеологии должна выступать теория и практика обеспечения национальных интересов.

Именно национальные интересы, т.е. интересы всех больших социальных групп, а не какой-либо одной, должны выступать детерминантой смыслов: национальной идеи, системы социальных ценностей, представлений об успехе, карьере и развитии.

В США в 1990 г. национальной ассоциацией социальных работников принят этический кодекс, в котором изложены основные принципы их деятельности, в частности, безупречное поведение и компетентность социального работника, его моральная ответственность перед клиентом, коллегами, работодателем, своей профессией и обществом. Безусловно, эти положения полностью относятся и к профессиональной деятельности социальных психологов.

Кроме того, следует иметь в виду и то, что в отечественной психологии также разработан и принят этический кодекс. Главное в данном случае заключается в том, что основополагающим принципом отечественной социальной психологии должен стать принцип гуманизма: обеспечение личностного роста, самоактуализации *Я*, приумножение общечеловеческих ценностей, т.е. критерием оценки теории и социально-психологической практики обязан быть тезис «Человек — мерило всех вещей». Однако при этом нельзя отрицать и сбрасывать со счетов роль политических, идеологических и экономических условий. Не стоит игнорировать и целый ряд положений, сформулированных К. Марксом и его последователями, относительно *социальных* детерминант, определяющих сущность социально-психологических явлений. Вместе с тем, не подвергая сомнению принципиальную верность их утверждений о социальной детерминации (кстати, этот факт давно уже признали ведущие научные школы, и не случайно вместо психоанализа появился социальный психоанализ), необходимо сказать и о том, что в качестве методологии отечественной социально-психологической теории более 70 лет выступала идеология, превратившаяся из когда-то живого учения в совокупность догм. В этой связи социальная психология как самостоятельная ветвь научного знания должна оперировать собственными понятиями, а не философскими.

Следствием «псевдометодологии» явилось искажение содержания и структуры социально-психологической теории. Так, вместо анализа реальной дифференциации общества изучалась только его *классовая* структура — рабочий класс, крестьянство и интеллигенция, а вместо исследования широчайшего спектра общностей — *коллективы*. В ко-

нечном счете это привело к тому, что общество, в котором мы живем, оказалось неизученным и остается как «terra incognita».

Воинствующая и односторонне разрабатывавшаяся методология привела к абсурдному разделению социальной психологии на буржуазную и марксистскую.

Но наука есть наука. Она либо есть, либо ее нет. Поэтому следует говорить не о буржуазной и марксистской, а о *мировой* (зарубежной и отечественной) социальной психологии. Идеологическое разъединение социальной психологии повлекло ограничения в области теории, создание деформированного и одновременно рафинированного, профильтрованного психологического тезауруса, содержание которого свелось к формуле: «У них все плохо — у нас все хорошо».

В настоящее время набирает силу *критическая* социальная психология, пытающаяся подвергнуть коррекции идеологизированный понятийный аппарат, превратить описательную социальную психологию в объяснительную, имеющую пусть развивающийся, но достаточно строгий понятийный аппарат, четко сформулированные задачи, которые она призвана решить, свою систему методов, продуманный порядок планирования и координации научных исследований.

Как ни парадоксально, но, несмотря на обилие в недалеком прошлом публикаций по методологическим проблемам, отечественная социально-психологическая теория оказалась в «дистрофическом состоянии», на своеобразном голодном пайке. Длительное соревнование за идеологическую *чистоту* в исследованиях породило в отечественной социальной психологии монополизм отдельных школ и направлений, выразившийся в однобоком взгляде на социально-психологические явления и на факторы, определявшие их основные характеристики.

Подобные академические теории оказались мертворожденными. Ни одна из них так и не «заработала» на практике. Однако немало представителей этих псевдотеорий бросились в социальную практику и, забыв про *принципы* своих школ, занялись бизнесом. Понятно, что такая трансформация не могла обернуться ни чем иным, как шарлатанством. *Электика*, основанная на механическом соединении различных теорий и практических приемов, дискредитирует социальную психологию как науку.

Таким образом, положение сейчас таково, что говорить об *общей* социально-психологической теории пока преждевременно. Она не имеет единой парадигмы. Ни одна из существующих социально-психологических теорий пока не может претендовать на этот статус.

Частные социально-психологические теории, например, личности, отношений и общения, социальных групп, семьи, организации, конфликтов и другие не являются *универсальной* объяснительной моделью. Они носят *частный* характер и теоретически обслуживают только определенный круг социально-психологических явлений. Причем теория теории — разны.

Одни социально-психологические теории объясняют факторы и механизм возникновения и протекания социально-психологических явлений, другие обслуживают прикладные направления психологии: диагностику, консультирование и технику воздействия. Такое разделение сфер приложения этих теорий правомерно. Однако, к сожалению, факт *специализации* теории далеко не всегда учитывается, что приводит к курьезным последствиям.

Попытки придать какой-либо теории ранг общей, *универсальной* теории имели место как в отечественной, так и в зарубежной социальной психологии. Но подобной рода теории обладают присущими им возможностями, в рамках которых они действуют, имеют свой конкретный объект приложения. Вне этих границ они превращаются в квазитории, надуманные, искусственные конструкции, которые их создатели пытаются наложить на все без исключения социально-психологические явления и объяснить их.

С разрушением идеологических догм рухнула и социально-психологические «парадигмы», опиравшиеся на них.

Образовался вакуум, ничем не заполненная методологическая ниша. Сразу же «хлынул» поток переводной литературы. В результате теоретическая социальная психология по своему содержанию стала представлять конгломерат знаний. Глубоко продуманная интеграция всего ценного, которое, несомненно, есть в каждой из названных теорий, пока не проведена.

Говоря о понимании социально-психологических явлений на частно-теоретическом уровне, следует особо выделить принцип *объективности*. Без его соблюдения нельзя серьезно говорить о социальной психологии как науке. Он своими корнями уходит к *позитивизму*, сформулировавшему требования к процессу познания социальных явлений.

Однако в гуманитарных науках все большую популярность приобретает подход к социальным явлениям с позиций *понимающей* социологии и психологии. Как правильно подметил немецкий философ и историк культуры В. Дильтей, мало фиксировать социально-психологические явления, их нужно еще и «прочувствовать», для того чтобы *познать*. В данном случае следует подчеркнуть, что именно психология *социального познания* (когнитивная) во многом способствует адек-

ватному пониманию механизма и природы социально-психологических явлений. Психология *социального познания* выступает связующим мостом между культурой и социально-психологическими явлениями. Дж. Келли ввел понятие «личностный конструкт». Этот термин может быть расширен и применительно к социальным представлениям, впитанным в себя личностные конструкты.

В то же время ей не обойтись и без истории. То направление, которое развивал Б.Ф. Поршнев, должно занять подобающее место в социально-психологической теории.

Социальную психологию невозможно представить без истории, точно так же, как нельзя понять и объяснить историю без социальной психологии.

Изучение любого социально-психологического явления (личности, общности, социальных институтов, в том числе политических, общественных и экономических) невозможно без учета влияния *культурно-исторического контекста, менталитета*.

В России впервые подобный подход применил Л.С. Выготский, затем Б.Ф. Поршнев и др.

В.А. Шкуратов обосновал предмет *исторической* психологии. По его мнению, в настоящее время в психологии наблюдается переход от естественно-научных парадигм к иным парадигмам (повествованию, сюжетному мышлению, рассказу). Вряд ли с этим полностью можно согласиться. Но исключать данный подход значит обеднять социальную психологию.

Учет культурно-исторического контекста при изучении социально-психологических явлений крайне важен в *теоретико-методологическом* плане. *Культура*, ее элементы, а не что другое, имеют отношение к *базовым* социально-психологическим явлениям: ментальности, смыслу жизни, социальным ценностям, картинам мира и социальным чувствам. В США данный теоретический подход называется «*социальным конструкционизмом*».

В свою очередь знание об историко-культурном развитии социально-психологических явлений позволяет объяснить современное состояние политических, общественных и экономических институтов.

С этой точки зрения во главу угла должны быть поставлены культура и социально-психологические явления, связанные с нею.

Выделяют пять базовых определений культуры: как особой сферы и формы деятельности, связанной с мышлением и т.д.; как общего уровня развития общества; как суммы общественных достижений; как специфической системы норм, ценностей и смыслов, отличающей одно общество от другого, и как духовного измерения всякой деятельности.

К элементам культуры можно отнести устное народное творчество (фольклор, фразеологизмы), художественную литературу, живопись, музыку, театр, традиции, обычаи, религию и многое другое.

Презентация культуры происходит через следующие социально-психологические явления: ментальность, смыслы (смысл жизни, жизненные планы и цели), социальные ценности, мотивационная сфера, Я и когнитивные характеристики (картины мира, стереотипы, самооценка, самоотношение), понятие «Мы» и «Они», социально-психологическая компетентность, конфликты, социальные чувства и эмоции, характеристики общения (язык, стиль, диалектные особенности и т.п.).

Между элементами культуры и социально-психологическими явлениями существует взаимосвязь, в отдельных случаях границы между ними практически отсутствуют.

История социальной психологии как науки началась с изучения мифов, обычаев, языков, т.е. психолого-исторических, этнопсихологических явлений, проведении кросс-культурных, сравнительных исследований.

Еще в 1880 г. М. Забылин — составитель книги «Русский народ. Его обычаи, обряды, предания, суеверия и поэзия» — писал: «В сказках, былинах, повериях, песнях встречается очень много правды о родной старине, и в поэзии их передается весь народный характер века, с его обычаями и понятиями». [8]

Объектом социального психоанализа является сфера бессознательного, но применительно к конкретным социальным субъектам: личности, группе, этносу, нации, народу — на основе изучения «коллективного бессознательного» (К. Юнг) и «социального бессознательного» (Э. Фромм). Сюда же относятся исследования структуры душевной жизни социума («психологии народной жизни», «души народа», «души России»). Социальный психоанализ в основном может быть использован в качестве методов интерпретации социально-психологических явлений.

Картина мира представляет собой сложное, многоуровневое образование, в которое наряду с научным, понятийным знанием входят и религиозный опыт, и виртуальные построения искусства, и идеологии, и глубинные пласты мифологического и коллективного бессознательного в духе К. Юнга.

Следует еще раз подчеркнуть, что положения *исторической психологии, социального конструкционизма*, которые нацеливают на учет *ментальности*, с полным основанием могут лежать в основе общей социально-психологической теории, так как являются ключом для понимания социально-психологических явлений. Данные положения

культурно-исторической психологии и социального конструкционизма являются *базовыми*, «*стержневыми*» для понимания сущностных характеристик и личности, и отношений, и общения, и групп, и семьи, и организаций, и массовых социально-психологических явлений. Имеется в виду связь *культуры* с ведущими характеристиками перечисленных явлений, например, с ментальностью личности, нормами групп, семьи, организационной культурой и т.д. Положения культурно-исторической психологии «пронизывают» как бы «насквозь» содержание основных социально-психологических явлений.

По мере развертывания практической социальной психологии в различных сферах крепла и вставала на ноги прикладная социальная психология.

В последнее время в области прикладных социально-психологических исследований наблюдается своеобразный бум. В России возникли многочисленные центры прикладных социально-психологических исследований: общественного мнения, конфликтов и других явлений. Однако дефицит теории обесценивает их практическое значение. Прикладную функцию социальной психологии нельзя рассматривать в отрыве от теории. Проводимые многочисленные опросы общественного мнения, не объединенные какой-либо теоретической конструкцией, мало продуктивны.

В связи с этим существенным образом возросло значение теоретического обоснования *практиологии* (теории о социально-психологической практике). Отсутствие солидной теоретической базы не только снижает эффективность социально-психологических диагностики, консультирования и воздействия, но и нередко дискредитирует их. Интерпретация данных не должна проводиться без учета теорий, которые лежат в основе использованных методик. В противном случае, а это бывает еще довольно часто, происходит подрыв авторитета социальной психологии.

Что же касается практики воздействия, то здесь наблюдается «всеядность». Стремясь наверстать упущенное время и возможности, социальные психологи спешно обучаются на курсах по овладению технологиями эриксоновского гипноза, нейролингвистического программирования, медитации и пр.

В основе *повального* увлечения прикладными направлениями лежит стремление быть на уровне мировых стандартов, а также нередко и склонность ко всему сенсационному, экстраординарному. Поэтому не случайно у нас немало социальных психологов не являются профессионалами и не работают в рамках какой-либо фундаментальной научной школы.

Малая продуктивность многих прикладных социально-психологических направлений, в частности, групповой психотерапии, совершенно очевидна. Тем не менее «психологические шоу» пользуются успехом и приносят большой доход в отличие от занятий социально-психологической теорией. Но «болезнь роста» не должна дискредитировать прикладную социальную психологию. Бум, наблюдаемый сегодня, пройдет. Вместе с ним канет в Лету непрофессиональный и поверхностный подход, используемый в сугубо коммерческих целях. Гуманная сущность прикладной социальной психологии должна остаться. Гарантом этого могут выступить только профессионализм и высокая общая культура специалистов-психологов. В данном случае в основе *праксиологии*, т.е. теории социально-психологической *практики*, должны лежать не только положения *исторической* психологии, *социального конструкционизма*, *политивизма*, но и *подход*, ориентирующий на анализ и понимание социально-психологических явлений как в *норме*, так и в состоянии *деформации* (на личностном, групповом, семейном, организационном, мезо-, макро-, т.е. массовом *уровне*), различных *сферах* (политики, экономики, общества) и *условиях* (нормальных, осложненных, экстремальных).

Потребность в социально-психологической теории в последнее время возрастает в связи с трансформациями в обществе. Все это выдвигает перед социально-психологической теорией совершенно новые *задачи*, из которых основными являются:

- разработка общетеоретических основ социальной психологии, диагностических методик, техник консультирования и психологического воздействия;
- теоретическое осмысление трансформации личности в изменяющемся мире, содействие в разработке эффективных моделей достижения успеха;
- исследование стратификации общества, образа, качества и стиля жизни различных социальных групп, общественного мнения, семьи, организаций, эффективности проводимых реформ в различных сферах в целях интенсификации развития среднего класса на основе общепринятых стандартов;
- выработка социально-психологического подхода к модернизации общественных институтов;
- разработка эффективных моделей урегулирования социальных конфликтов, антикризисного управления, противодействия экстремизму, терроризму и осуществлению «цветных революций»;
- оптимизация профессиональной подготовки студентов-бакалавров в рамках профиля «Практическая социальная психология»

и магистрантов в формате программы «Социально-психологические технологии работы с населением»;

- выработка теоретических основ психосоциальной работы с различными категориями населения и повышение его социально-психологической компетентности путем просвещения.

Наряду с необходимостью теоретического освещения названных проблем социально-психологическая наука не должна оставаться безучастной в решении актуальных социально-экономических и социально-политических проблем, в том числе проведения социально-психологического «ликбеза». Социальная психология помогает вести грамотную психосоциальную политику с населением в условиях кризиса, а также повышать уровень конфликтологической и антикризисной переговорной компетентности специалистов в целях предотвращения массовых эксцессов и террористических актов. Социально-психологическая теория позволяет также совершенно по-иному взглянуть на природу модернизации общества и выявить его потенциальные возможности.

Темы для обсуждения

1. Краткая история формулирования и уточнения предмета социальной психологии. Современные представления о предмете социальной психологии.
2. Состояние отечественной социально-психологической теории. Смена парадигм. Круг современных проблем, изучаемых социально-психологической теорией.
3. Сущность и классификация социально-психологических явлений.
4. Задачи, стоящие перед современной социальной психологией.

Литература

1. *Андреева Г.М.* Социальная психология : учебник. М. : Аспект Пресс, 2000.
2. *Артемьев В.А.* Введение в социальную психологию. М., 1927.
3. *Бехтерев В.М.* Коллективная рефлексология. Пг., 1921.
4. *Битытова М.Р.* Социальная психология. М., 1994.
5. *Будилова Е.А.* Социально-психологические проблемы в русской науке. М., 1983.
6. *Дилигенский Г.Г.* Социально-политическая психология. М., 1994.
7. *Ерасов В.С.* Социальная культурология. М., 1996.
8. *Забелин М.* Русской народ. Его обычаи, обряды, предания, суеверия и поэзия. М., 1880. С. 1—3.
9. *Ковалев А.Г.* Курс лекций по социальной психологии. Л., 1967.

10. Кузьмин Е.С. Основы социальной психологии. Л., 1967.
11. Основы социального психоанализа / под ред. В.Д. Попова. М., 1996.
12. Парыгин Б.Д. Социальная психология. СПб., 2000.
13. Петровский А.В. Социальная психология. М., 1987.
14. Поршнев Б.Ф. Социальная психология и история. М., 1979.
15. Ручка А.А., Тансер В.В. Очерки истории социологической мысли. Киев, 1992.
16. Светицкий А.Л. Социальная психология : учебник для бакалавров. СПб., 2015.
17. Смелзер Н. Социология. М., 1994.
18. Сорокин Л.А. Социология : общедоступный учебник. М., 1994.
19. Социальная психология / под ред. А.Н. Сухова. 7-е изд. М., 2011.
20. Социальная психология / под ред. Г.П. Предвечного. М., 1975.
21. Социальная психология : учеб. пособие / Е.В. Андриенко ; ред. В.А. Сластенин. 3-е изд., стереотипное. М. : Академия, 2004.
22. Социальная психология / под ред. Е.С. Кузьмина, В.Е. Семенова. Л., 1979.
23. Социальная психология : учеб. пособие для бакалавров / В.Г. Крысько. М. : Юрайт, 2016.
24. Социальная психология : учеб. пособие / под ред. А.Л. Журавлева. М. : ПЕР СЭ, 2002.
25. Столяренко А.М. Социальная психология : учеб. пособие для вузов / под ред. проф. А.М. Столяренко. М. : Юнити-Дана, 2001.
26. Теоретическая и прикладная социальная психология / под ред. А.К. Уледова. М., 1988.
27. Хрестоматия по социальной психологии. М., 1994.
28. Шибутани Т. Социальная психология. М., 1999.
29. Шкуратов В.А. Историческая психология. М., 1997.
30. Шихирев П.Н. Современная социальная психология. М., 2000.

Раздел II

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

Глава 2

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ ЛИЧНОСТИ И ЕЕ СОЦИАЛИЗАЦИЯ

2.1. СПЕЦИФИКА СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ПОДХОДА К ПОНИМАНИЮ ЛИЧНОСТИ

В настоящее время сложился целый ряд подходов к пониманию личности:

- биологический;
- социологический;
- индивидуально-психологический;
- социально-психологический и др.

В соответствии с первым подходом развитие личности представляет собой развертывание генетической программы. По существу, это фатальный подход к личности, признание неизбежности судьбы человека.

С точки зрения социологического подхода личность представляет собой продукт культурно-исторического развития. В связи с этим уместно привести цитату К. Маркса о том, что «личность не есть абстракт, присущий отдельному индивиду, в своей действительности она есть совокупность общественных отношений». Основным недостатком данного подхода заключается в том, что при этом личность лишается активности, субъектности.

С точки зрения индивидуально-психологического подхода на развитие личности оказывают влияние такие особенности, как конституция человека, тип нервной системы и т.д. Здесь важно различать близкие, но нетождественные понятия: «индивид», «человек», «личность».

Individuum — понятие, которое изучается в рамках психогенетики, психофизики, дифференциальной психологии и других отраслей.

Человек — понятие биосоциальное. И в психологическом, и в юридическом смысле оно шире понятия «личность». К.К. Платонов говорил, что «личность — это человек как носитель сознания».

На Западе отрасль психологии, которая занимается изучением личности, называется *персоналогией*. Дело в том, что по-английски личность — это персона.

Этимология слова «личность» помогает разобраться в социально-психологической природе понятия. В русском языке слово «личность» означает *личину*, т.е. *маску*. Это обстоятельство подчеркивает типическое в личности, что позволяет говорить о ней как о социотипе, архетипе.

Специфика социально-психологического подхода к пониманию личности заключается в следующем:

- он объясняет механизмы социализации личности;
- раскрывает ее социально-психологическую структуру;
- позволяет диагностировать данную структуру характеристик личности и влиять на нее.

Личность одновременно состоит из индивидуального и типичного. Социальный *тип* личности — обобщенное отражение совокупности повторяющихся, существенных социальных качеств личности, входящих в какую-либо социальную общность. Социально-типичные черты личности выходят за пределы ее индивидуальности, означают обусловленность индивидуального социальным. Это, однако, не значит, что личность утрачивает свою индивидуальность, растворяется в социальном. Будучи проекцией социального, сама индивидуальность личности выступает как социальный факт. Типичное характерно для представителей больших социальных групп: этносов, классов, профессиональных групп, религиозных общностей.

Русские писатели и художники дали блестящую характеристику различным социальным типам.

2.2. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА ЛИЧНОСТИ

Социально-психологическая *структура* личности включает в себя следующие характеристики:

- ментальность;
- ценностно-смысловая сфера;
- мотивационная сфера (направленность, жизненные цели, планы, жизненный путь);
- когнитивные характеристики (картины мира), в том числе *Я-концепция*, *Я-образ*, самоотношение, самооценка;

- локус контроля;
- социально-психологическая компетентность;
- репутационно-имиджевые, статусно-ролевые характеристики;
- эмоциональные психические состояния, социальные чувства.

Ментальность (от лат. *mens, mentis* — «разум, ум, интеллект») — обозначение понятия, не имеющего точного аналога в русском языке.

С точки зрения социальной психологии, ментальность — это социальные представления, ценностно опосредованные.

Метафорически ее можно сравнить с хрусталиком в глазах Кая из «Снежной королевы» Андерсена.

Ментальность — это картины мира.

Понятия «ментальность» и «архетип» взаимосвязаны.

Архетип — это коллективное бессознательное, проявляющееся в некой универсальной, константной модели восприятия.

Понять ментальность помогает анализ сказок, пословиц, поговорок, песен, былин, мифов художественной литературы с помощью психосемантического анализа.

Это предпочтения, приоритеты.

Ценностно-смысловая сфера человека неотделима от ментальности.

Ценность — явное или неявное представление о желательном, которое влияет на выбор из возможных вариантов, типов, средств и целей действий. В то же время ценности связаны со смыслом жизни человека. По словам В. Франкла, есть «смыслы, которые разделяются множеством людей на протяжении истории. Эти смыслы и есть то, что понимается под ценностями. Таким образом, ценности можно определить как универсалии смысла. Обладание ценностями облегчает для человека поиск смысла».

Различают ценности-цели и ценности-средства, т.е. терминальные и инструментальные (Рокич).

Смысловая сфера представляет собой сложную структуру. Ее составляющие различаются различным уровнем осознанности, динамикой изменений и спецификой воздействия на поведение. В смысловой сфере выделяют такие структуры, как личностный смысл, смысловая установка, смысловая диспозиция, личностная ценность, смыслообразующий мотив и смысловой конструктор.

В определенной иерархической связи с ментальностью находится не только ценностно-смысловая, но и *мотивационная* сфера личности, которая выступает, по существу, как ее устойчивая характеристика.

Мотивация в отличие от мотивов объясняет жизненный путь, направленность, планы, перспективы и цели личности. От мотивации зависит, как и в каком направлении будут использованы различные интересы и устремления личности.

Определенная связь отмечается между смысловой сферой и *Я-характеристиками* личности.

Наиболее интегральной характеристикой когнитивной сферы личности является *Я-концепция*, т.е. зеркальное *Я*.

Особенно важную роль при этом играет общение со значимыми другими, которые в принципе и определяют представление человека о самом себе. Различают *Я* наличное, *Я* желаемое, *Я* представляемое.

Более глубокое проникновение в *Я-концепцию*, имеющуюся у каждого человека, помимо обнаружения в ней *Я* реального (того, как человек отображает себя, относится к себе и обращается с собой), выявляет у него также наличие Идеального *Я* (каким бы он хотел стать, ориентируясь на моральные нормы), Динамического *Я* (каким он стремится и старается стать), Фантастического *Я* (каким бы он желал стать, если бы это оказалось возможным при особенно благоприятных условиях).

Самооценка — оценка человеком самого себя, своих достоинств и недостатков, возможностей, качеств, своего места среди других людей. Это наиболее существенная и наиболее изучаемая в психологии сторона самосознания личности. С помощью самооценки происходит регуляция поведения личности.

Самооценка связана с одной из центральных потребностей в самоутверждении, со стремлением человека найти свое место в жизни, утвердить себя как члена общества в глазах окружающих и в своем собственном мнении.

Под влиянием оценки окружающих у личности постепенно складывается собственное отношение к себе и самооценка своей личности, а также отдельных форм своей активности: общения, поведения, деятельности, переживания.

Одной из важнейших характеристик личности является ее отношение к себе. Любое проявление личности как социального субъекта сопровождается включением в данный процесс ее самоотношения.

Самоотношение личности понимается как сложное когнитивно-аффективное образование, зрелость которого определяется качеством взаимосвязи и степенью согласованности его составляющих. Его структура рассматривается как состоящая из двух компонентов: рационального отношения к себе как субъекту социальной активности (*об-раз Я* или категориальное *Я*) и эмоционально-ценностного отношения к себе — переживания и оценки собственной значимости как субъекта социальной активности, образующих рефлексивное *Я*. В результате взаимодействия указанных компонентов с потребностно-мотивационной сферой личности отношение к себе включается в процесс саморегуляции.

Локус контроля — понятие, характеризующее свойство личности приписывать свои успехи или неудачи внутренним либо внешним факторам. Введено социальным психологом Джулианом Роттером в 1954 г.

Склонность объяснять результаты деятельности внешними факторами называется «внешним локусом контроля» (экстернальность).

Склонность приписывать результаты деятельности внутренним фактором называется «внутренний локус контроля» (интернальность). Внутренними факторами здесь являются свойства личности индивида: свои усилия, собственные положительные и отрицательные качества, наличие или отсутствие необходимых знаний, умений и навыков и т.п.

Компетентность означает доскональные знания в какой-либо области. Компетентный человек — это знающий, хорошо осведомленный о чем-либо человек, т.е. компетентность, как правило, связывают с квалификацией специалиста, имеющего исчерпывающие знания в какой-либо профессиональной области.

Сложилось недоразумение, связанное с подменой понятия «компетентность» и «компетенция». На самом деле это не одно и то же.

«Социально-психологическая компетентность» — термин социально-психологический, а «компетенция» — понятие юридическое, означающее объем полномочий.

Путаница произошла из-за прямого переноса английской кальки в русский язык.

Действительно, по-английски «компетентность — это компетенция». Звучит и произносится по-английски именно так. Но при переводе на русский язык нужно иметь в виду то, что компетенция — это одно, а компетентность — это другое. Кстати, в юридической литературе никакой путаницы нет и быть не может. Слишком велика и не сопоставима смысловая разница этих понятий.

Социально-психологическая компетентность личности представляет собой специальные знания об обществе, о политике, экономике, культуре и т.д. Иными словами, социально-психологическая компетентность по своему содержанию напоминает то, что в свое время называлось мировоззрением. Она позволяет личности ориентироваться в любой социальной ситуации, принимать верные решения и достигать поставленных целей.

Антиподом социально-психологической компетентности являются некомпетентность, неграмотность, невежество, суеверие, мистика, оторванная от жизни фантазия.

Социально-психологическая компетентность — явление многомерное. Она складывается из коммуникативной, перцептивной (когнитивной) компетентности и знаний в области взаимодействия, поведения.

Коммуникативная компетентность — это знания о способах ориентации в различных ситуациях, *свободном* владении вербальными и невербальными средствами общения, установления *контакта*, *доверительных* отношений. *Перцептивная* компетентность означает степень *проницательности*, соответствия сформировавшихся картин мира, стереотипов, образов научным картинам мира, т.е. способность на основе *симптоматики* осуществлять психологическое *портретирование*. *Интерактивная* компетентность сводится к знаниям о природе психологического *воздействия*, в том числе *манипулирования*. Анализ практики показывает, что урегулирование конфликтов нередко приводит не просто к ошибкам, а непоправимым, порой необратимым последствиям. В связи с этим требуются соответствующие знания в виде самостоятельной компетентности. *Конфликтологическая* компетентность — это специальные знания о методах профилактики, урегулирования и разрешения различных видов конфликтов. При этом ведение переговоров довольно часто сопровождается возникновением кризисов. Это обстоятельство в свою очередь требует профилизации конфликтологической компетентности. *Антикризисная* переговорная компетентность — это специальные знания о техниках предотвращения кризисов в переговорах.

Особое значение для социально-психологической компетентности имеет эмпатия, оказывающая влияние на когнитивную сферу, глубину проникновения в ситуацию, идентификацию. При этом социально-психологическая компетентность проявляется на разных уровнях: макроуровне (политика, деятельность верхних эшелонов власти); среднем уровне (социальные институты и общности); микроуровне (межличностное общение).

Социально-психологическая компетентность делится на два вида: профессиональную и житейскую.

Профессиональная социально-психологическая компетентность складывается из научных картин мира и знаний в области общения.

Социально-психологическая компетентность имеет особое значение для представителей властных структур, работников сценического жанра (актеров, чтецов и пр.), социальных работников, дипломатов, педагогов, психологов и врачей, сотрудников спецслужб и правоохранительных органов, работников сферы услуг, управленцев и предпринимателей.

Данные специалисты, как правило, имеют соответствующую подготовку и глубокие познания в области делового, профессионального общения (умение устанавливать контакт, вести переговоры); закономерностей восприятия и познания людьми друг друга на основе внеш-

ности, поведенческой симптоматики, портретирования, визуальной диагностики; психического воздействия.

Такие люди бывают неплохими физиогномистами, умеют контактировать не случайно. Они, используя возможности транзактного анализа, умело маскируют свое поведение, завоевывают друзей не только по Д. Карнеги, но и с помощью других методик, достаточно полно освещаемых в литературе.

Житейская социально-психологическая компетентность — результат социализации, социального познания, т.е. адаптации к конкретным условиям. Быть на высоте в вопросах общения, познания заставляет жизнь. Социально-психологическая компетентность в нормальном обществе выгодна, потому так ценятся улыбка, вежливая манера обращения, культура общения.

В основе житейской социально-психологической компетентности лежат бытовые картины мира, этнические стереотипы, художественные образы, многолетние наблюдения, народный опыт, знания в той или иной области. Ее называют народной мудростью, которая получила свое выражение в мифологии, фольклоре, пословицах, поговорках, традициях, обычаях, укладе жизни, наблюдениях в виде примет, говоря иначе, в менталитете.

Современная житейская социально-психологическая компетентность связана с необходимостью адаптации к рыночным отношениям. В основе ее лежит переоценка ценностных ориентаций: ставка не на коллективную ответственность и образ жизни, а на индивидуалистическое жизнеустройство, собственные возможности, внутренний локус контроля.

Житейская социально-психологическая компетентность проявляется в различных сферах: семейной (в виде своеобразной науки «ладить»), услуг (круга связей), в общественных местах (транспорт, дискотеки, стадионы, клубы, театры), в межнациональных отношениях и т.д.

Одной из составляющих социально-психологической компетентности личности является наблюдательность.

Психологическая *наблюдательность* — профессионально важное личностное качество в деятельности и относится к достаточно эффективным и доступным способам познания людей, участвующих в совместной деятельности, которая обеспечивает человеку получение определенной информации.

Структура и содержание психологической наблюдательности включают следующие компоненты: перцептивный, имеющий в своем основании сенсорно-перцептивную организацию личности; когнитивный, определяющий особенности мышления, памяти и когни-

тивного стиля личности в осуществлении процесса психологического наблюдения; рефлексивный — как осознание себя и особенностей своего взаимодействия с другими; эмпатийный, обобщающий аффективно-когнитивные способы взаимопонимания людьми друг друга: идентификацию, децентрацию и эмпатию; мотивационный, определяющий содержательную избирательность психологической наблюдательности и осознанную установку на наблюдение за поведением окружающих человека людей; прогностический, позволяющий предвосхищать поведение партнеров по общению и развитие ситуации взаимодействия в целом. В настоящее время *репутационно-имиджевым* характеристикам личности придается чрезвычайно важное значение. Не случайно сложилась самостоятельная научная отрасль, которая называется имиджелогией.

Говоря о соотношении имиджа и репутации, необходимо отметить, что оба этих термина имеют иностранное происхождение (*имидж* (от англ. *image*) — целенаправленно формируемый образ, призванный оказать эмоционально-психологическое воздействие, *репутация* (от фр. *reputation*) — создавшееся общее мнение о достоинствах и недостатках кого-либо, чего-либо, общественная оценка) в разные промежутки времени (понятием «репутация» пользовались еще в XVIII в.). Популярность употребления слов «репутация» и «имидж» в разные промежутки времени привела к сложившейся путанице. До недавнего времени наиболее востребованным было понятие «имидж». Однако в последнее время свою популярность возвращает термин «репутация». В качестве практически синонима данной дефиниции выступает понятие «рейтинг». Последний используется для изучения популярности политических лидеров, чиновников, ученых, преподавателей и т.д.

Наиболее полно *статусно-ролевые* характеристики личности описаны в ролевой теории (Ч. Кули, Дж. Мид) и функционализма (Т. Парсонс, Р. Мертон).

Принадлежность каждого индивида к той или иной группе требует поведения, которое в обществе считается само собой разумеющимся, так сказать, социально нормальным для представителя данной группы — мужчины, учителя, мужа, отца и т.д. Демонстрируя такое поведение, человек постоянно выступает как носитель социальной роли или одновременно нескольких социальных ролей. Социолог И.С. Кон, конкретизируя это положение, писал: «Принадлежность индивида к группе выражается в определенных функциях (ролях), в которых фиксируются его обязанности и права по отношению к группе. Ожидания (экспектации), определяющие общие контуры социальной роли, не зависят от сознания и поведения конкретного индивида: они

даются ему как нечто внешнее, более или менее обязательное, и их субъектом является не индивид, а общество или какая-то конкретная социальная группа».

Ролью называется ожидаемое поведение, обусловленное статусом человека. Различаются социальные (безличные) и межличностные роли. Вместе с тем, взаимодействуя друг с другом в учении, труде, в быту и выполняя при этом различные роли, например, учителя, банкира, следователя, матери, люди остаются личностями. Поэтому любая социальная роль не означает абсолютно одинаковых для всех поведенческих стереотипов при ее осуществлении. Она всегда оставляет для исполнителя возможность проявлять в ней свою индивидуальность. Вследствие этого социальные (безличные ролевые) отношения становятся межличностными, или, как их назвал В.Н. Мясищев, психологическими.

Ролевая теория личности является результатом синтеза социологии и других социальных наук (культурной антропологии и социальной психологии).

Статус понимается как место личности в социальной структуре общества, а роль — это нормативно одобренный образ поведения человека в соответствии с его статусом.

Выделяют два типа ролевых конфликтов: между ролями и в пределах одной роли.

Социальные чувства возникают в процессе общения и качественно отличаются от аналогичных явлений индивидуального порядка. Довольно часто они представляют собой значащие переживания, важное место среди которых занимает общественное настроение — осознанное и неосознанное, эмоциональное и рациональное.

К социальным чувствам и эмоциям относятся *эйфория* и социальные *страхи*, также переживания, возникающие в результате деформации социальных отношений, например, изоляции. Примером выступает состояние *одиночества*.

Развитие многих социально-психологических характеристик личности происходит на основе ее *социального познания*, т.е. *когнитивным* путем.

К числу основных теорий психологии социального познания относятся: *теория социальных представлений* и *теория социального конструирования*.

Во французской школе особенно активно работают в названном ключе *С. Московиси*, *Ж.-П. Кодал*, *Д. Жоделе* и другие.

Структура социального представления складывается из трех компонентов: *информация, поле представления, установка*.

Социальный конструкционизм — это не просто новая парадигма социальной психологии, противостоящая позитивистской традиции. Как подчеркивает основоположник новой парадигмы, американский исследователь Кеннет Джерджен, под социальным конструкционизмом следует понимать весьма широкое интеллектуальное движение, объединяющее психологов, социологов, антропологов, этнографов и историков культуры, которые делают акцент на исторической подвижности и культурной обусловленности социально-психологических категорий и понятий.

Изучение любого социально-психологического явления (личности, общности социальных институтов, в том числе политических, общественных и экономических) невозможно без учета влияния культурно-исторического контекста, *ментальных* особенностей.

2.3. ХАРАКТЕРИСТИКА СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ТЕОРИЙ ЛИЧНОСТИ

Существуют различные социально-психологические теории личности. Выделяют американские, европейские, восточные, отечественные социально-психологические теории личности.

Из числа многих современных социально-психологических теорий личности можно выделить следующие: психодинамические теории личности, бихевиористские теории личности, когнитивные теории личности, гуманистические теории личности, ролевые теории личности, теорию А. Маслоу о самоактуализации *Я*, теории зеркального (*Я-концепцию*), экзистенциальные теории личности.

Более подробно содержание этих теорий излагается в книге А. Хьелла и Д. Зиглера «Теории личности» (1997).

Среди *отечественных* социально-психологических теорий личности можно выделить: теорию отношений В.Н. Мясищева, теорию установки Д.Н. Узнадзе, диспозиционную теорию личности (В.А. Ядов), структуру личности К.К. Платонова, теорию интегральной индивидуальности (В. Мерлин).

Эти теории позволяют говорить о личности не только как об индивидуальном, но и *типичном* социально-психологическом явлении.

Одним из важных направлений социально-психологического анализа личности является изучение ее отношений к другим людям. Американский психолог А. Маслоу в своих работах о самоактуализации *Я* неоднократно подчеркивал, что один человек может относиться к другому человеку как к самому себе, а этот другой может воспринимать

окружающих его людей так же, как он воспринимает вещи, и соответственно с ними обращаться.

Конкретизировав это утверждение А. Маслоу, американский ученый Э. Шостром назвал первый тип личности *актуализатором*, а второй — *манипулятором*. Исследуя психические свойства, которые проявляют как в деловом, так и в межличностном общении актуализаторы с одной стороны и манипуляторы — с другой, Э. Шостром обнаружил у первых честность и искренность во взаимоотношениях с людьми, устойчиво проявляемый к ним интерес, самостоятельность и открытость в выражении своей позиции, веру в себя и в тех, с кем они общаются. У вторых он нашел тщательно маскируемую фальшь при контактах с людьми, имитацию переживаний при фактическом равнодушии к этим людям, намеренную расчетливость в подборе средств воздействия на них и опять-таки тщательно скрываемый цинизм по отношению к основным ценностям жизни и культуры. Не отрицая существование в жизни социально-психологических типов личности, которые в одних ситуациях ведут себя как актуализаторы, а в других — как манипуляторы, Э. Шостром оценивает ярко выраженных актуализаторов как цельных, самобытных людей.

Манипуляторы, по его мнению, загоняют свою самобытность вглубь и повторяют, копируют, тиражируют чьи-то поведенческие модели.

Сравнивая между собой манипуляторов, взявших на вооружение такие модели, он выявил различия между ними, затрагивающие характерное для каждого из них отношение как к себе, так и к другим людям, а главное — форму выражения данного отношения в повседневном поведении. Исходя из этого, Э. Шостром выделил восемь разновидностей манипуляторов, которые обозначил как: «диктатор», «тряпка», «калькулятор», «прилипала», «хулиган», «славный парень», «судья», «защитник».

Представляется, что произведенное Э. Шостромом описание основных характеристик актуализаторов и манипуляторов актуально и для нашей действительности. Существуют различные психологические теории развития личности. Среди них существенное место занимает психоанализ. Но если вещи называть своими именами, то классический психоанализ З. Фрейда к развитию личности никакого отношения не имеет. Только дань уважения заставляет остановиться на раскрытии его основных положений. По Фрейду, не «всадник» управляет лошастью, а «кентавр» — личностью. Другое дело — социальный психоанализ, основателями которого выступили его ученики.

Психоанализ Карла Юнга (1875—1961). Главной идеей, предложенной К. Юнгом, можно считать идею существования наряду с ин-

индивидуальным бессознательным *коллективного бессознательного*, содержанием которого являются так называемые архетипы, т.е. некие общие формы мысленных представлений, наполняемые в ходе индивидуальной жизни личным эмоциональным и образным содержанием. Коллективное бессознательное существует, конечно, в голове каждого отдельного индивида, коллективное оно только потому, что является одним и тем же у многих людей и тем самым объединяет их в народы, нации и человечество в целом. Архетипами содержание коллективного бессознательного называется потому, что это идущие из древних времен формы психических реалий, отражаемые в мифологии того или иного народа, а также потому, что они носят достаточно обобщенный, абстрактный характер, конкретизирующийся в индивидуальной жизни человека. Например, архетип матери имеет некоторые обобщенные черты у данного народа, отличные от черт, приписываемых матери у других народов. Есть и более обобщенный архетип матери — один и тот же для всего человечества, в жизни индивида он наполняется конкретным эмоциональным и образным содержанием, связанным с взаимоотношениями с собственной матерью.

К. Юнг выделяет несколько основных (для понимания структуры личности) архетипов: Персона, Эго, Тень, Анима и Анимус, Самость.

Персона — это то, какими мы представляем себя миру, это характер, который мы принимаем; она включает наши социальные роли, одежду, которую мы предпочитаем носить, наш индивидуальный стиль выражения.

Эго — центр сознания, он создает ощущение последовательности и направления в нашей сознательной жизни.

Тень — центр личного бессознательного, фокус для материала, который был вытеснен из сознания; он включает тенденции, желания, воспоминания и переживания, которые отрицаются индивидуумом как несовместимые с его персоной или противоречащие социальным стандартам и идеалам.

Анима и Анимус — это идеальные бессознательные структуры, отражающие представление об образе женственности и соответственно мужественности. Все отношения с противоположным полом находятся под сильным влиянием этих архетипов.

Самость — центральный архетип, архетип порядка и целостности личности. По К. Юнгу, сознание и бессознательное не обязательно противостоят друг другу, они дополняют друг друга до целостности, которая и есть самость.

С точки зрения К. Юнга, архетипом является и знаменитый Эдипов комплекс, не случайно нашедший свое отражение в древней мифологии.

Другой известнейшей идеей К. Юнга было понятие об интроверсии и экстраверсии, характеризующей человека, чья энергия преимущественно направлена соответственно либо к внутреннему, либо к внешнему миру. Никто не является чистым интровертом или экстравертом, однако каждый индивидуум более склонен к одной из этих ориентации.

Психоанализ Альфреда Адлера (1870—1937). Основные принципы А. Адлера — холизм (принцип целостности), единство индивидуального стиля жизни, социальный интерес или общественное чувство и направленность поведения на достижение цели. Адлер утверждал, что цели и ожидания больше влияют на поведение, чем прошлый опыт, он полагал, что каждый мотивирован прежде всего целью превосходства и овладения средой.

А. Адлер создал термин «комплекс неполноценности», он полагал, что все дети глубоко испытывают чувство неполноценности вследствие их малых физических размеров и недостатка сил и возможностей.

Чувство неполноценности вызывает стремление к превосходству, которое направляет помыслы и действия к «цели победы». А. Адлер подчеркивал важность в жизни человека агрессии и борьбы за власть. Однако агрессию он понимал не как стремление к уничтожению, а как сильную инициативу в преодолении препятствий.

Бихевиористский подход к пониманию личности. Бихевиоризм (от англ. *behaviour* — «поведение») использует для объяснения поведения два основных понятия: «стимул» (S) и «реакция» (R), «сознание» и прочие субъективные понятия отрицаются. Бихевиоризм стремится иметь дело только с наблюдаемыми фактами. В этом смысле поведение, насколько бы оно ни было сложным, может быть исследовано, как и любой другой наблюдаемый феномен.

По Б. Скиннеру, личности как изолированной самости нет места в научном анализе поведения. Личность определяется им как сумма паттернов поведения. Паттерном поведения называется некоторая целостная совокупность поведенческих реакций.

Понимание личности с позиции гуманистической психологии. Позитивные силы, направленные к здоровью и росту, естественным образом присущи организму. К. Роджерс полагает, что в каждом из нас есть стремление становиться компетентным и способным настолько, насколько это возможно для нас биологически, становиться целостным, полным, самоактуализирующимся человеком. Решающую роль в жизни и развитии человека играет его представление о самом себе, его *Я-концепция*. Человек, по К. Роджерсу, склонен поступать в соответствии с тем, что он сам о себе думает, тем более что он не может

судить о самом себе, каков он «на самом деле». Не существует объективного образа самого себя, который может быть использован в качестве эталона.

А. Маслоу — один из основателей гуманистической психологии. Всю свою работу связывал с проблемами личностного роста и развития. Он внес значительный теоретический и практический вклад в создание альтернативы бихевиоризму и психоанализу, фактически отрицавших творчество, любовь, альтруизм и другие великие ценности человечества.

А. Маслоу считал, что психоанализ З. Фрейда представляет нам большую часть психологии, которую надо дополнить ее здоровой частью. Центральным понятием для гуманистической психологии является *самоактуализация*.

А. Маслоу начал с изучения выдающихся людей, которые казались ему наиболее душевно здоровыми и творческими. В этот список попали А. Линколы, Т. Джефферсон, А. Эйнштейн, Ф. Рузвельт, А. Швейцер и др.

А. Маслоу называет следующие характеристики самоактуализирующихся людей: более эффективное восприятие реальности и более комфортное отношение к ней; принятие себя, других, природы; спонтанность, простота, естественность; центрированность на задаче (в отличие от центрированности на себе); некоторая отъединенность и потребность в уединении; автономия, независимость от культуры и среды; постоянная свежесть оценки; межличностность и опыт вышедших состояний; чувство сопричастности, единение с другими; более глубокие межличностные отношения; демократическая структура характера; различение средств и целей, добра и зла; философское невраждебное чувство юмора; самоактуализирующееся творчество; сопротивление аккультурации (т.е. культурным изменениям) — транспортирование (навязывание) любой частной культуры.

Понимание личности в рамках экзистенциальной психологии. Экзистенциализм — одно из интереснейших и глубоких направлений западной философии. Впервые термин «экзистенция» («существование», «сущность») был употреблен С. Кьеркегором (1813—1855), труды которого легли в основу этой философии.

Покажем основные черты экзистенциальной психотерапии на примере психотерапии крупнейшего ее представителя В. Франкла. Основным сугубо человеческим стремлением, по В. Франклу, является стремление обрести *смысл* своего существования, и человек ощущает фрустрацию, или экзистенциальный вакуум, если это стремление остается нереализованным.

Не человек ставит вопрос о смысле жизни — сама жизнь ставит этот вопрос перед ним, и человеку приходится постоянно отвечать на него не словами, а действиями. Этот смысл в принципе доступен любому человеку, независимо от пола, возраста, интеллекта, характера, среды и религиозных убеждений. Этот смысл всегда уникален, ему нельзя научить, но человек может его создать и несет ответственность за осуществление своего уникального смысла жизни. Причем человек свободен найти и реализовать смысл жизни всегда, смысл жизни может быть найден при любых обстоятельствах.

В поисках смысла жизни человека направляет его совесть, совесть — это орган смысла. Этот феномен, эту способность В. Франкл называет самотрансценденцией человека. Этот смысл человек находит вне себя. Чем больше он отдает себя делу, чем больше он отдает себя своему партнеру, тем в большей степени он является человеком и тем в большей степени он становится самим собой. Чувство найденного смысла жизни дает человеку огромные душевные силы для преодоления жизненных трудностей. В. Франкл, сам прошедший Освенцим и Дахау, утверждает, что наибольшие шансы выжить даже в такой экстремальной ситуации имели те, кто был направлен в будущее, на дело, которое их ждало, на смысл, который они хотели реализовать.

Нормальное чувство счастья, по В. Франклу, представляет собой скорее просто сопутствующее явление, сопровождающее достижение цели, следование смыслу жизни. Когда же у человека нет смысла жизни, осуществление которого сделало бы его счастливым, он может попытаться добиться его «в обход», например, с помощью химических препаратов (алкоголь, наркотики), стремления к сексуальным и другим наслаждениям. Однако чем более человек стремится к наслаждению и счастью, тем больше оно от него ускользает и требует все большей искусственной и изощренной стимуляции. Таким образом, обращение на себя, свои удовольствия, т.е. рефлексия, имеющая целью личное счастье, ведет к потере этого счастья. В рамках психологии развития нельзя обойти вниманием проблему *перфекционизма*.

В самом широком значении «перфекционизм» означает стремление к безупречному совершенству.

Прямо противоположно развитию явление, получившее название «*деформация личности*». Ее природа раскрыта в описании «Гулаговской психологии», «Человека в футляре». В данном случае деформация связана главным образом с утратой *Я*, субъектности. Современные реалии заставляют в полный голос говорить не только о развитии, но и о деформации личности. В связи с этим должно быть завершено создание самостоятельной теории деформации личности. Пока име-

ются лишь фрагментарные теоретические положения о *профессиональной и личностной* деформации. Дело в том, что деформация личности проявляется не только в «эмоциональном выгорании», утрате субъектности, но и деформации социальных представлений и т.п. Для адекватного понимания сложной природы деформации личности нельзя обойтись без апелляции к различным психологическим теориям, в том числе — стрессоустойчивости, копинг-стратегии, внутриличностного конфликта, психологии «выживания», вплоть до социал-дарвинизма. Социальная психология в данном случае может сказать свое решающее слово. Связано это с тем, что деформация личности имеет социально-психологический аспект. Ее природа носит во многом социально-психологический характер, так как связана с проблемой *успеха*. В настоящее время вокруг успеха фокусируются устремления (планы, карьера) большинства социальных групп. Однако в действительности трудно, а нередко практически невозможно достичь гармонии между успехом, карьерой и развитием.

Здесь возникает *дилемма, конфликт*: или — или:

- или успех, карьера, но без развития и самоактуализации;
- или развитие, самореализация, однако отказ от успеха и карьерного роста.

Первая модель достижения успеха безразлична. В ее основе лежит деформация социальных представлений об успехе. Именно через соответствующие модели достижения успеха в конечном счете происходит деформация личности.

Вторая модель поведения характерна для тех, кто видит развитие через открытие, творчество с одновременным отказом от карьеры и финансового успеха. Но это тоже крайность. Синдром «Горе от ума» должен остаться в прошлом. На самом деле должна быть гармония между успехом, карьерой и развитием. Это связано не только с особенностями личности, но в первую очередь с реальными условиями достижения успеха, эффективностью работы так называемых «социальных лифтов», механизма *мобильности и статусообразования*.

Таким образом, анализ моделей достижения *успеха* позволяет понять механизм как развития, так и деформации личности (см. *Сухов А.Н. Успех, карьера и развитие*. М., 2016). В перспективе «Социальная психология успеха» имеет все шансы стать полноценным научным направлением и внести достойный вклад в теорию и практику развития личности.

Восточно-психологические теории личности. В настоящее время усиливается интерес к изучению восточно-психологических теорий личности. Данное обстоятельство прежде всего связано с *террори-*

стическими актами. По-разному объясняют данное событие. В известной мере, по мнению ряда экспертов, они объясняются наличием конфликта между Западной и Восточной культурами. Как бы там ни было, но существует настоятельная необходимость в изучении восточной психологии. Дело в том, что *ментальность* восточных людей во многом определяется влиянием восточной философии, культуры и религии. Специальных научных восточно-психологических теорий не существует. Есть описание социально-психологических особенностей представителей Востока в религиозных и философских изданиях. Известно, что определенные исламские движения носят *экстремистский* характер. Поэтому нужно знать данные психологические особенности, чтобы успешно бороться с мировым терроризмом. Но дело не только в этом. Социальная психология россиян как бы двойственна. Она впитала в себя влияние и Европы, и Востока. И с этой точки зрения знания о восточной психологии крайне ценны, потому что помогают понять психологию российского менталитета.

2.4. ПОНЯТИЕ, СТАДИИ, ИНСТИТУТЫ И МЕХАНИЗМ СОЦИАЛИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ

Известна история семьи старообрядцев Лыковых, которые долгое время одни жили в глухой тайге. Встреча с людьми обернулась для этой семьи трагедией.

Другой пример. С 1913 года в одном из уругвайских департаментов изолированно от влияния цивилизации проживает секта русских староверов. В деревне нет ни радио, ни телефона, ни телевизора, несмотря на то что в находящихся рядом населенных пунктах это все есть.

В основе приведенных случаев лежит нарушение того, что в психологической литературе называют *социализацией*. Было время, когда этот термин признавали не все социальные психологи. Теперь он узаконен, хотя расхождения в его понимании остались.

Социализация, согласно наиболее распространенному определению, — это аккумулятивное индивидуальное на протяжении жизни социальных ролей, норм и ценностей того общества, к которому он принадлежит.

Разработка теории социализации личности связана с такими учеными, как Г. Тард, Т. Парсонс и др. В частности, Г. Тард в основу своей теории положил принцип подражания, а отношения «учитель — ученик» провозгласил моделью социального поведения, т.е. социализации. Собственно, так оно и есть. Имитация составляет сущность

обучения социальным ролям. В работах Т. Парсонса процесс социализации объясняется несколько иначе. Он полагал, что индивид в процессе общения со значимыми для него ценностями вбирает в себя общие из них. Однако если пренебречь нюансами, то можно сделать вывод, что в основе теорий социализации лежат классическая формула бихевиоризма «*S — R*» и теория Л.С. Выготского об интериоризации (от лат. *interior* — внутренний; формирование внутренних структур психики) внешнего опыта, его культурно-историческая концепция.

В отечественной социальной психологии существует узкое и широкое толкования социализации. Такой подход к ее пониманию предложен Б.Д. Парыгиным. Социализация в узком смысле — это процесс вхождения в социальную среду, приспособления к ней, в широком — исторический процесс, филогенез.

Наряду с понятием «социализация» есть и другие, довольно близкие с ним по значению, например, «воспитание» и «адаптация».

Некоторые из социальных психологов полагали, что, по существу, между понятиями «социализация» и «воспитание» нет различий. При этом под воспитанием понимается целенаправленное воздействие на личность всего общества. Но даже и такая трактовка воспитания не дает оснований ставить знак равенства между этими явлениями. Социализация в любом случае шире воспитания. Это во многом стихийный процесс и не всегда осознаваемый.

Понятия «социализация» и «адаптация» тесно связаны. Адаптация приспособления может рассматриваться и как составная часть социализации, и как ее механизм. Различают два вида адаптации: психофизиологическую и социально-психологическую — находящиеся во взаимосвязи. *Социально-психологическая адаптация* представляет собой овладение личностью роли при вхождении в новую социальную ситуацию. По своим результатам социально-психологическая адаптация бывает позитивной и негативной, а по механизму осуществления — добровольной и принудительной. Процесс социально-психологической адаптации распадается на несколько стадий: ознакомление, ролевая ориентация и самоутверждение.

Таким образом, социально-психологическая адаптация — это конкретный процесс социализации.

Согласно сложившейся традиции, социализация имеет следующую структуру — *содержание* (с этой точки зрения о социализации и асоциализации говорят как о приспособлении к негативному опыту) и *широту*, т.е. количество сфер, в которых смогла приспособиться личность. Выделяют также и такие характеристики социализации, как ее механизм, социальные институты, факторы и стадии.

При рассмотрении содержания социализации важное значение имеет определение того, что предлагается личности в качестве социального и культурного «меню», какие картины мира, установки, стереотипы, ценности формируются у индивида в процессе социализации.

Кроме этого, большую роль играет и *локус контроля*. Как уже говорилось, существуют два крайних типа данного понятия, предложенного американским психологом Д. Роттером: интернальный и экстернальный. В первом случае человек убежден, что результаты его деятельности зависят от личных качеств: компетентности, целеустремленности, интеллектуальных способностей, во втором — считает, что его успехи (неудачи) обусловлены действием внешних сил: помощи или давления окружения и т.п. Лocus контроля является особой личностной характеристикой, в зависимости от которой индивиды делятся на тех, кто более чувствителен к внешним воздействиям, и тех, чье поведение определяется внутренней стратегией. В итоге человек может воспринимать социальное безобразие как нормальное явление и быть вполне адаптированным к нему, и наоборот. Поэтому оценивать содержание социализации следует не с позиции приспособленности личности к конкретным условиям (в конце концов, можно к чему угодно привыкнуть), а с точки зрения мировых стандартов, цивилизации и культуры, общечеловеческого образа и стиля жизни.

Содержание социализации — не прямой результат того, что человек видит и слышит. Ведь он видит одно, слышит другое, говорит третье, думает четвертое. Содержание социализации определяется, с одной стороны, всей совокупностью социальных влияний (политических программ и доктрин, средств массовой информации, культуры), с другой — отношением индивида ко всему этому. Причем эти отношения зависят не только от особенностей самой личности, но и от социальной ситуации, в которой она оказывается: материальных условий или, скажем, соображений, связанных с карьерой. Поэтому человек может лишь внешне демонстрировать законопослушание, лояльность к политическим и правовым институтам, зная, что в области политики существуют двойные стандарты, а за отклонение от правил игры, предписываемых норм придется «платить». Иными словами, о содержании социализации нельзя судить только по вербальному поведению. Содержание социализации личности, по мнению Т. Шибутани, проявляется в шаблонах поведения, привычках, формировании общих значений, т.е. взглядов.

Наиболее ярко содержание социализации в особенностях национальной психологии: этностереотипах, эмоциональных оценках. При экспансии определенных культур эти различия стираются, однако ви-

деть в такой унификации только одно благо неверно. Цивилизация выигрывает от культурных различий. Человечество должно освобождаться от варварского образа жизни, приобщаться к цивилизации, но не за счет утраты национальных культур. Современная тенденция — интеграция человечества в различных отношениях. Большую роль в этом играет процесс социализации личности, расширение ее содержания через приобщение к мировым социальным институтам.

Истинный смысл цивилизации заключается в актуализации Я, раскрытии потенциалов личности, ее возможностей, креативной природы, что может быть только при настоящей демократии. В тоталитарном государстве все обстоит совершенно иначе. В этих условиях, по мнению Э. Фромма, наблюдаются такие способы социализации, как мазохизм, садизм, деструкция и конформизм. Мазохизм — стремление к подчинению, отказ от Я, слияние его с кем-нибудь или чем-нибудь, иначе говоря, это бегство от одиночества, свободы.

Социализация в виде садизма осуществляется путем постановки других людей в зависимое положение от себя и приобретения над ними неограниченной власти, эксплуатации других, запугивания окружающих.

Деструкция — один из способов социализации, заключающийся в избавлении человека от чувства собственного бессилия посредством разрушения окружающего мира. Как считал Э. Фромм, разрушить мир является для человека последней, отчаянной попыткой в их противостоянии.

Конформизм (от лат. *conformis* — «подобный») в его крайнем выражении означает отказ от собственного Я и превращение человека в робота, т.е. подмена подлинной личности псевдоличностью.

В результате жесткой социализации в условиях тоталитарного общества формируется «одномерный» («массовый») человек («человек организации»), «извне ориентированная личность» («автоматически ориентированная личность», «автоматически конформная личность»).

Автором данной концепции является Г. Маркузе (1898—1979). Одномерному человеку свойственны: некритическое отношение к действительности, к поведенческим и пропагандистским стереотипам, отсутствие индивидуальности, манипуляция, консерватизм, искаженное видение мира (сугубо потребительская ориентация, унификация Я).

Всесторонний и глубокий анализ проблемы, связанной с содержанием социализации, показывает, что сегодня ни в функционировании государственной системы массовой коммуникации, ни в действиях педагогического корпуса всех звеньев системы образования, ни в просветительской деятельности различных общественных организаций

и социальных институтов не просматриваются глубоко продуманные, целенаправленные и хорошо скоординированные попытки реализации убеждения, что главный итог социализации: усвоение того, что человек — это высшая ценность.

Столь же определенно можно утверждать, что во всех общественно-государственных институтах, призванных формировать объективную картину мира, нет четкой программы, осуществление которой вооружало бы людей действительно системой научных знаний о человеке. Тем не менее если в структуре отношений личности окажется доминирующим гуманистическое по характеру отношение, то ему будут подчинены и все другие отношения этой личности.

Естественно, реализовать эту цель в теперешней социальной ситуации чрезвычайно трудно.

Личность усваивает социальный опыт посредством определенных механизмов. Со времен Г. Тарда по этому поводу практически нет разногласий среди социальных психологов. *Механизм социализации* включает в себя имитацию (подражание); идентификацию, руководство.

Однако этот механизм гораздо богаче и разнообразнее. Социализация личности осуществляется в процессе различных видов общения (массового, группового, межличностного, делового, неформального), влияния средств массовой информации, культуры. Особую роль в структуре механизма социализации выполняет конформизм, характерные свойства которого подробно изучались С. Ашем, К. Осгудом и Ф. Кричфильдом, а из отечественных социальных психологов — И.С. Коном, А.П. Сопиковым, учениками А.В. Петровского и др.

Для обеспечения нужных результатов социализации имеются эффективные приемы манипулирования людьми, или, иначе говоря, «модификации» их поведения, например: внушение, гипноз, дезинформация, умолчание, запуск слухов, «промывка мозгов», «оболванивание», осуществляемые в целях формирования нормотипической личности, удобной правящему меньшинству. Помимо гласной психологической обработки, тоталитарный режим поддерживается посредством глобальной слежки за людьми, с помощью страха за отклонение от принятых стандартов, остракизма (изгнания, гонения) за инакомыслие, психического насилия, включая использование психотропных средств.

Необходимо иметь в виду, что социализация не пассивный процесс, а активный, где важную роль играют установки, обуславливающие избирательность личности как объекта социализации. Поэтому традиционную структуру механизма социализации следует дополнить, это можно сделать с помощью теории социального обмена. В процессе

обменных сделок, определения выгоды складывается вектор, направленность социализации личности и в конечном счете ее самоопределение.

Содержание социализации зависит и от такого важного параметра, как социальные институты, экономические, общественные, в том числе семья, детские дошкольные учреждения, школы, неформальные группы, официальные организации и др. Эффективность социализации обуславливается их нравственным, культурным и экономическим состоянием.

В споре о значимости названных институтов для социализации личности (сила влияния социальных институтов на личность зависит от их авторитетности, т.е. референтности) предпочтение обычно отдается *семье*. Действительно, по сравнению с влиянием других социальных институтов она занимает особое место в социализации личности. Ее нельзя ничем заменить, что подтверждают судьбы детей, воспитывавшихся вне семьи. Как правило, они страдают из-за неадаптированности, нарушенных эмоциональных контактов, групповой идентичности.

Драматичный характер приобретает процесс социализации в период ломки социальных институтов, отсутствия законов, что вызывает когнитивный диссонанс.

Кроме социальных институтов социализации следует выделить и факторы, ее определяющие. К числу факторов, создающих трудности в области социализации, можно отнести состояние экономики, т.е. качество жизни, экологическую обстановку, экстремальные ситуации (вооруженные конфликты, природные стихийные бедствия, крупные аварии и т.п.).

Во многом на социализацию личности влияет и такое социально-психологическое явление, как *идентичность*.

В отечественной психологии прослеживается стремление многих авторов при анализе процесса социализации учитывать не только объективные показатели (изменение социального статуса индивида, освоение им новых социальных ролей), но и субъективные.

Личность не может сразу с момента рождения усвоить весь социальный опыт. *Социализация* — процесс длительный, протяженный во времени и пространстве, даже постоянный. При этом она имеет индивидуальный аспект и связана с определенными циклами в области физического, анатомо-физиологического, сенсорного, эмоционального, познавательного и социального развития личности. Стадиальность социализации объясняется соотношением развития человека и спецификой социальной ситуации, в которой он оказывается в разные периоды жизни.

Существуют различные подходы к выделению стадий социализации.

Социологический акцентирует внимание на процессах усвоения человеком репертуаров социальных ролей, ценностей и норм, культуры, завоевания положения в той или иной общности. Примером социологического подхода является точка зрения Г.М. Андреевой, которая делит социализацию на три стадии: *допродовую, трудовую и послетрудовую*. Такие стадии, конечно, выделять можно, но данный подход односторонен, или, точнее, не совсем объективен.

Социологическому подходу противоположен *психоаналитический*, с позиции которого стадии социализации увязываются с проявлением биологических влечений, инстинктов и подсознательных мотивов человека. Конфликт между *Оно* (Ид), *Я* (Эго) и *Сверх-Я* (Супер-Эго), по мнению З. Фрейда, является неразрешимым, и в нем лежит ключ к пониманию проблем личности и общества, в том числе и социализации.

Влияние бессознательного на процесс социализации личности нельзя недооценивать. Тем не менее реальным подходом к рассмотрению стадий социализации является *компромиссный*, который учитывает как социологические, так и психоаналитические взгляды на этот счет. Вследствие этого можно выделить *первичную, маргинальную, устойчивую* социализации, а также *стадию*, обусловленную необходимостью адаптации к новой ситуации, например, в связи с выходом человека на пенсию и другими обстоятельствами.

Первичная стадия ребенка, согласно утверждениям З. Фрейда, распадается на оральную (от рождения до двух лет), когда мир ребенка сосредоточен вокруг рта, и анальную (от двух до трех лет), в течение которой ребенку прививают навыки туалета. По мнению З. Фрейда, данная стадия во многом определяет более позднее развитие человека — фаллическую стадию (от четырех до пяти лет). На этой стадии у детей впервые появляется симпатия к родителям противоположного пола. Связанные с этими чувствами конфликты З. Фрейд назвал *Эдиповым* комплексом (у мальчиков) и комплексом *Электры* (у девочек). Дети, успешно преодолевшие эту стадию, начинают идентифицировать себя с родителями.

З. Фрейд утверждал, что основные личностные характеристики формируются на этих стадиях.

В то же время нельзя абсолютизировать роль бессознательного в процессе социализации личности (патологические случаи не следует распространять на здоровых людей). Решающее значение здесь имеют процессы познания и овладения ребенком социальными *ролями*

в игровой деятельности, упражнения его в самоидентификации, возникающая и закрепляющаяся у него система ожиданий и характер их удовлетворения, требования к нему со стороны родителей, практика их обращения с ним.

В одной из казахских семей родились девочки-близнецы, но одна из них на пять минут раньше, которая затем стала выполнять роль старшей сестры со всеми вытекающими последствиями. К ней предъявлялись жесткие требования, в том числе по уходу за младшей сестрой. «Старшая», превратившаяся в антипод «младшей», сформировалась волевым, а младшая — инфантильным человеком. *Маргинальная* промежуточная, или псевдоустойчивая, социализация — социализация подростка. Известно, что подростковый возраст являет собой ступень полового созревания, продолжающийся до момента становления человека взрослым. Это переходный возраст от детства к юношеству, связанный главным образом с самоутверждением личности, групповой идентичностью.

Устойчивая социализация совпадает с достижением определенного статуса и выполнением широкого спектра социальных и межличностных ролей. Эта стадия связана со стабильным положением человека в обществе или какой-либо общности. Она свидетельствует о социально-психологической адаптированности личности, ее социальной идентичности.

И наконец, *последняя* стадия социализации сопряжена с утратой статуса, ряда ролей после выхода человека на пенсию. В это время он дезадаптируется и, как правило, болезненно реагирует на то положение, в котором он оказался. Нередко тяжелые переживания вызваны утратой близких и смысла своего существования, необратимыми процессами старения организма, чувством *одиночества* и ненужности. Но такое душевное состояние во многом может компенсироваться за счет любви к внукам, которая придает человеку жизненные силы, создает ощущение полезности и повторения жизни. Поэтому на этой стадии точка не ставится. Жизнь продолжается и социализация также. Она *постоянный, непрерывный* процесс. Состоятельные пенсионеры много путешествуют, познают мир. Определенная часть пенсионеров овладевает новыми профессиями, достигает высоких творческих результатов.

Э. Эриксон выделяет *восемь* стадий человеческого развития:

- 1) доверие — недоверие (грудной возраст);
- 2) автономия — стыд и сомнение (1—2 года);
- 3) инициатива — чувство вины (3—5 лет);
- 4) трудолюбие — индифферентность (юношество);

- 5) становление индивидуальности;
- 6) интимность — одиночество (начало взрослого периода);
- 7) творческая активность — застой (средний возраст);
- 8) умиротворение — отчаяние (старость).

Социализацию можно рассматривать в виде типичного и единичного процессов. Типичность определяется социальными условиями и зависит от классовых, расовых, этнических и культурных различий.

Социализация как *типичный процесс* означает похожесть ее протекания для представителей типичных социальных или возрастных групп, имеющих одинаковые религию, культуру, одно и то же положение. Социализация безработных типична для них и отличается от социализации преуспевающих бизнесменов. То же самое можно сказать о бродягах, хронических больных, инвалидах. Совершенно по-особому, но все равно типично проходит социализация эмигрантов, связанная с вынужденной необходимостью адаптироваться к чужой языковой среде, культуре. Своеобразна социализация национальных меньшинств.

Социализация как *единичный процесс* возникает благодаря свойственной лишь ей окраске (способности, внешние данные, степень конформности, коммуникабельность личности, ее индивидуальный уровень идентичности), т.е. стремлению к развитию своих способностей, осознанию своего жизненного пути как уникального и т.д.

Человек может внешне демонстрировать свою социализированность, в связи с чем встает вопрос о внешних и внутренних критериях этого процесса. Критериями социализированной личности являются: содержание сформированных установок, стереотипов, ценностей, картин мира; адаптированность личности, ее нормотипическое поведение, образ жизни; социальная идентичность (групповая и общечеловеческая).

Главным *критерием* социализированности личности выступает не степень ее приспособленчества, конформизма, а степень ее независимости, уверенности, самостоятельности, раскрепощенности, инициативности, незакомплексованности. Основная цель социализации личности не в ее унификации, превращении в послушный «винтик», а в удовлетворении потребности в самореализации (А. Маслоу) и в развитии способности для успешного осуществления этой цели. В противном случае процесс социализации лишается гуманистического смысла и становится инструментом психологического насилия, направленного не на личностный рост и не на достижение единственной в своем роде индивидуальности, а на унификацию, стратификацию, нивелировку *Я*.

Темы для обсуждения

1. Социально-психологическая структура личности.
2. Обзор основных отечественных, западных и восточных социально-психологических теорий личности.
3. Понятие социализации, ее структура.
4. Основные этапы социализации личности. Эдипов комплекс и комплекс Электры.
5. Механизм и институты социализации личности.

Литература

1. Асизов А.Г. Личность как предмет психологического анализа. М., 1988.
2. Белитская Е.П., Тихомандрицкая О.А. Социальная психология личности. М., 2001
3. Зинченко В.П., Моргунов Е.Б. Человек развивающийся. М., 1994.
4. Кон И.С. Социология личности. М., 1967.
5. Майерс Д. Социальная психология. СПб., 1997.
6. Роджерс К.Р. Взгляд на психотерапию. Становление человека. М., 1994.
7. Российский менталитет : вопросы психологической теории и практики. М., 1997.
8. Смелзер Н. Социология. М., 1994.
9. Социальная психология / под ред. А.Н. Сухова. 7-е изд. М., 2011.
10. Современная психология : справочное руководство / под ред. В.М. Дружнина. М., 1999.
11. Сухов А.Н. Успех, карьера и развитие. М., 2016.
12. Сухов А.Н. Гуманистическая психология : теория и практика. М., 2013.
13. Франкл В. Человек в поисках смысла. М., 1990.
14. Хьелл Л., Зиглер Д. Теория личности. СПб., 1997.

Раздел III

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

Глава 3

СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА И ФУНКЦИИ ОБЩЕНИЯ

3.1. ПОНЯТИЕ, ВИДЫ, ФУНКЦИИ И ТРУДНОСТИ ОБЩЕНИЯ

Когда говорят об общении, то обычно имеют в виду *процесс передачи и приема сообщений с помощью вербальных и невербальных средств*, включающий обратную связь, в результате чего осуществляется обмен информацией, ее восприятие и познание участниками общения, а также их влияние друг на друга и взаимодействие по достижению изменений в деятельности. Схематично общение можно представить следующим образом:

- передатчик, отправитель;
- получатель, приемник, адресат;
- канал связи;
- шум, сигнал;
- код, декодер.

К структуре общения относятся:

коммуникативно-информационный компонент, означающий прием и передачу сообщений и предполагающий обратную связь, в основе этого компонента лежит психологический контакт;

познавательный аспект, основанный на процессе восприятия и познания людьми друг друга;

интерактивная (контактная) сторона, связанная с процессом воздействия, поведения.

Выделяют следующие *виды* общения:

- межличностное, групповое и межгрупповое, массовое;
- доверительное и конфликтное;
- интимное и криминальное;
- деловое и личное;
- прямое и опосредованное;
- терапевтическое и ненасильственное.

Особое значение в последнее время приобретает подход к рассмотрению общения с позиций гуманистической психологии. В связи с этим концепция «ненасильственного общения» вызывает все более возрастающий интерес, так как в ее основе лежит открытость и искренность контактов.

Общение возможно лишь при помощи *знаковых* систем. Различают *вербальные средства общения* (устная и письменная речь) и *невербальные* (неречевые) *средства общения*.

В межличностном общении обычно применяются два варианта языка: *устный* и *письменный*.

Преимущества письменного языка становятся решающими там, где необходимы точность и ответственность за каждое слово. Чтобы умело пользоваться письменным языком, нужно обогащать свой словарный запас, требовательно относиться к стилю.

Устный язык, отличающийся по ряду параметров от письменного, является самостоятельным. Он имеет свои правила и даже грамматику. Основное его превосходство перед письменным языком заключается в экономности, т.е. для устной передачи какой-либо мысли требуется меньше слов. Экономия достигается благодаря другому порядку слов, пропуску концов и других частей предложений. Недостатками устного языка являются речевые ошибки, многозначности. Преимущества устного языка проявляются там, где нужно воспитывать, влиять, поощрять, а также в условиях дефицита времени по защите своей чести и достоинства.

Коммуникативная компетентность предполагает:

первое — безупречное владение письменным языком, что обеспечивается образованием;

второе — хорошее владение устным языком (в этом большего успеха достигают люди, владеющие и образными, и одновременно сложными народными оборотами речи);

третье — умение правильно устанавливать оптимальное отношение устного и письменного языков отдельно для каждой ситуации.

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

Невербальные средства общения нужны, в частности, для того, чтобы регулировать течение процесса общения, создавать психологи-

ческий контакт между партнерами, выражать эмоции, отражать истолкование ситуации.

Невербальные средства общения, как правило, не могут самостоятельно передавать прямое значение слов, за исключением некоторых жестов. Они точно скоординированы между собой и словесными текстами. Совокупность этих средств можно сравнить с симфоническим оркестром, а слово — с его солистом. С помощью них передается большой объем информации.

Рассогласование отдельных невербальных средств существенно затрудняет межличностное общение. В отличие от речи невербальные средства общения осознаются как говорящими, так и слушающими не в полной мере. Никто не может все свои невербальные средства подвергать полному контролю.

Невербальные средства общения делятся на три группы:

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

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

тактильные (связанные с прикосновением) — физическое воздействие (ведение слепого за руку, контактный танец и др.), такевика (пожатие руки, хлопанье по плечу).

В рамках *коммуникативного аспекта общения* психологическое взаимодействие партнеров концентрируется вокруг проблемы *контакта*. Эту проблему не следует сводить только к умениям и навыкам коммуникативного поведения и использования средств общения. Главное в успехе контактов заключается в восприятии партнерами друг друга.

Психологический контакт начинается с конкретно-чувственного восприятия внешнего облика партнеров посредством органов чувств.

В этот момент доминируют психические отношения, пронизанные эмоциональной реакцией друг на друга как на психофизическую данность. Реакции притяжения — неприятия проявляются в мимике, жестах, позе, взгляде, интонации, которые свидетельствуют о том, нравим-

ся ли мы друг другу или нет. Обоюдные или односторонние реакции отвержения могут выражаться скользянием взгляда, отдергиванием руки при пожатии, отворачиванием тела, отгораживающими жестами, «кислой миной», суетливостью, убегающим и т.д. И наоборот, мы охотно обращаемся к тем, кто улыбается, смотрит прямо и открыто, развивается анфас, отвечает бодрой и веселой интонацией и т.п.

На стадии возникновения контакта заметная роль принадлежит внешней привлекательности человека, благодаря которой человек приобретает особый, более высокий, коммуникативный потенциал. Поэтому люди, как правило, ревниво относятся к своему внешнему облику и уделяют ему много внимания.

Субъективная оценка партнеров по внешнему облику происходит по шкале «нравится — не нравится». Если человек нам нравится, то он легче вступает с нами в контакт, если нет — то ему приходится преодолевать отрицательное эмоционально-эстетическое отношение к его внешнему облику. На этом пути ему необходимо продемонстрировать другие, столь же ценные для достоинства своей личности качества. Это могут быть как привлекательные психологические качества (ум, доброта, отзывчивость и многие другие), так и деловые качества, социальный статус, которые проявляются в различных формах невербального и вербального поведения. В них происходит выражение всех сторон человеческой привлекательности, которые предопределяют обаятельность личности.

Обаяние — это нечто большее, чем физическая привлекательность, когда человек может быть красив, но холоден. Это не просто доброта, которая бывает навязчивой, и не фанатическая увлеченность своим делом, и не высокомерное проявление значительного социального статуса личности. Обаяние — это, скорее, таинственный дар достигать психологического расположения окружающих людей, быть притягательным, очаровательным, вызывающим безотчетное положительное отношение.

Обаяние исходит от человека. Оно в искрищихся глазах, в сияющей улыбке, в мягких жестах и ласковой интонации, в юморе и в то же время в оправданных ожиданиях партнера. Обаятельный человек говорит именно то, что мы хотим услышать. Это тот, кто вызывает ответное эмоционально-психологическое отношение, которое является предпосылкой, необходимой для обратной связи.

Обратная связь как процесс взаимонаправленных ответных действий служит поддержанию контакта. Однако ее наличие не всегда свидетельствует о прочности и психологической глубине общения. Так, в случаях фактического общения обратная связь порой носит чисто

внешний, демонстрационный характер. Партнер поддакивает своему собеседнику, не вникая в то, что ему говорят. Он всего лишь демонстрирует процесс слушания, оставаясь психологически безучастным к содержанию и смыслу разговора. Это свидетельствует об отсутствии или спаде интереса к говорящему, его проблемам, о психологической разобщенности. Такой контакт не является прочным.

Исчезновение психологической взаимности приводит к тому, что говорящий начинает утрачивать нормальную интонацию, повышать голос, убыстрить речь, проявлять агрессивность и другие нарушения коммуникативного поведения.

По целям сообщения информация может подразделяться на осведомительную, регуляторную и эмоциональную. Если передаются только сведения об объекте, то информация имеет осведомительное назначение. Если же общение рассчитано на побуждение партнера к действию, то информация приобретает регуляторную нагрузку. Эмоциональная информация адресуется к чувствам и переживаниям реципиентов.

Осведомительная беспристрастность сообщений требует более жесткой логики, лаконичности, лексической выверенности с точки зрения смысловой идентичности, наибольшей однозначности в понимании сообщения партнерами. Побуждающий эффект регуляторной информации в большей степени связан с мотивационной заинтересованностью реципиентов в том или ином сообщении. Эмоциональность информации приобретается в основном за счет экспрессивной аранжировки сообщения. В этом большую роль играют выразительные движения и интонация участников общения.

Известно, что с большим доверием воспринимается сообщение, передаваемое корреспондентом с более привлекательным внешним обликом, профессиональным и возрастным статусом, нежели человеком, который ближе реципиентам по социально-психологической идентичности.

Вопросы о том, кто мой собеседник, что он за человек, чего от него можно ожидать и многие другие, связанные с личностью партнера, становятся главными психологическими загадками для участников общения. Когнитивный аспект общения охватывает не только познание другого человека, но и рефлексивно — самопознание. Обобщающим эффектом этих процессов становится образы-представления о себе и партнерах. Такие образы формируются через групповую оценку личности и социально-психологическую интерпретацию личности по ее внешним проявлениям.

Содержательная структура данных образов соответствует многообразию свойств человека. В ней обязательно присутствуют компоненты

внешнего облика. Это не случайно, так как человек в роли практического психолога прокладывает путь к внутреннему миру партнера через поведенческие сигналы о состояниях и свойствах воспринимаемого. Психологическая характеристика личности прочно связывается с элементами внешнего облика, например: «умные глаза», «волевой подбородок», «добрая улыбка» и т.д.

Конституциональные признаки внешнего облика и особенности его оформления одеждой и косметикой играют роль эталонов и стереотипов социально-психологической интерпретации личности.

Другая особенность этих образов заключается в том, что взаимопознание направлено в первую очередь на понимание тех качеств партнера, которые наиболее значимы для участников общения на данный момент их взаимодействия. Поэтому в образе-представлении о партнере не обязательно выделяется доминирующее качество его личности.

Эталоны и стереотипы взаимопознания формируются через общение с непосредственным окружением человека в тех общностях, с которыми он связан своей жизнью. Прежде всего это семья и этнос, пользующиеся культурно-историческими шаблонами поведения. Вместе с последними личность усваивает национально-этнические, социально-возрастные, эмоционально-эстетические, профессиональные и другие эталоны и стереотипы познания человека человеком.

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

Аттракция как аспект общения связана с эмоциями, чувствами и настроением в личных контактах партнеров. Они проявляются в выразительных движениях субъектов общения, их действиях, поступках, поведении.

Согласование и координация позиций партнеров происходят посредством обмена взглядами, мыслями, чувствами. Аттракция (франц. *attraction*) — притяжение, тяготение; механизм формирования приле-

кательности, привязанностей, симпатии, любви. Она связана с эмпатией (от греч. *empathia* — сопереживание).

Взаимостремление предполагает столкновение партнеров в процессе согласования позиций, в результате чего они приходят к отношениям «согласия — несогласия» друг другом. В случае согласия партнеры вовлекаются в совместную деятельность. При этом происходит распределение ролей и функций между ними.

Функции общения многообразны. Их можно выявить при сравнительном анализе общения человека с разными партнерами, в различных условиях, в зависимости от используемых средств и влияния на поведение и психику участников общения.

В системе взаимосвязей человека с другими людьми выделяются такие функции, как информационно-коммуникативная, регулятивно-коммуникативная и аффективно-коммуникативная.

Информационно-коммуникативная функция общения — это, по сути, передача и прием информации как некоего сообщения. В нем имеют место два составных элемента: текст (содержание сообщения) и отношение к нему человека (коммуникатора). Изменение доли и характера этих составляющих, т.е. текста и отношения к нему сообщаемого, может существенно повлиять на характер восприятия сообщения, на степень его понимания и принятия, а следовательно, отразиться на процессе взаимодействия между людьми.

Информационно-коммуникативная функция общения хорошо представлена в известной модели Г. Лассуэлла, где в качестве структурных единиц выделяются такие звенья: коммуникатор (кто передает сообщение), содержание сообщения (что передается), канал (как передается), реципиент (кому передается). Эффективность передачи информации может выражаться степенью понимания человеком переданного сообщения, его принятия (отвержения), включая новизну и актуальность информации для реципиента.

Регулятивно-коммуникативная функция общения направлена на организацию взаимодействия между людьми, а также на коррекцию человеком своей деятельности или состояния. Эта функция призвана соотносить мотивы, потребности, намерения, цели, задачи, предполагаемые способы деятельности участников взаимодействия, корректировать ход выполнения намеченных программ, регулировать деятельность. Общение здесь может быть нацелено на достижение сработанности, спаянности, установление волевого единства действий людей, объединенных как в малые контактные группы, так и большие общности (например, сработавшиеся бригады на производстве, сплоченные воинские подразделения и т.п.).

Показателем эффективности реализации этой функции общения служит степень удовлетворенности совместной деятельностью и общением, с одной стороны, и их результатами — с другой.

Аффективно-коммуникативная функция общения представляет собой процесс внесения изменений в состояние людей, что возможно и при специальном (целенаправленном), и при произвольном воздействии.

В первом случае сознание и эмоции изменяются под влиянием заражения (процесса передачи эмоционального состояния другими людьми), внушения или убеждения. Потребность человека в изменении своего состояния при произвольном воздействии проявляется у него как желание «выговориться», «излить душу» и т.п. Благодаря общению у человека меняется общий настрой, что соответствует информационной теории систем. Само общение может как усиливать, так и снижать степень психологического напряжения.

Трудности общения могут быть рассмотрены с позиций различных отраслей психологии: общей, возрастной и педагогической, социальной, психологии труда, юридической, медицинской психологии и индивидуальных различий.

Во время общения возникают те или иные «барьеры», у его участников наблюдаются различные состояния, у каждого из них проявляются те или иные психические свойства личности.

Поскольку общение — это взаимодействие по крайней мере двух людей, то трудности при его протекании (имеются в виду субъективные) могут быть порождены одним участником или сразу обоими. И следствием их обычно оказывается полное или частичное *недостижение* цели, контакта, неудовлетворение побуждающего мотива или же неполучение желаемого результата в той деятельности, которую общение обслуживало.

3.2. ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

Эффективность профессиональной деятельности персонала различных организаций связана с его умением психологически профессионально общаться.

В социально-психологической литературе обычно используется понятие «деловое общение», направленное на обеспечение переговоров, ведения совещаний и официальной переписки, на высокую эффективность публичных выступлений. В конкретной профессиональной области деловое общение имеет свою специфику и называется профессиональным, а иногда служебным, должностным, уставным.

Деловое общение — это вид общения, который является нормативно одобренным, жестко регламентированным и функционирующим в какой-либо сфере для решения определенных задач.

Деловое общение в данном случае является родовым понятием по отношению к служебному. Оно может проявляться как в служебной, так и во внеслужебной обстановке, например, «встреча без галстуков». Что касается профессионального общения, то оно означает не только степень квалификации владения им, но и соблюдения профессионально-этических стандартов.

Деловому общению присущ ряд *признаков*, в частности, оно:

- строго целенаправленно;
- регламентировано нормативными документами (положениями, приказами, уставами);
- носит функционально-ролевой характер, обусловленный необходимостью соблюдения этикета церемоний, процедур, что выражается в определенных правилах «игры», официальной одежде, профессиональной лексике, кастовости, замкнутости, общении в рамках определенных кругов и других элементов;
- позиционно оформлено, иерархично, субординационно, что отражается в эффекте «над» и «под», т.е. в отношениях между начальником и подчиненным;
- проявляется в определенных формах общения, стиле;
- атрибутивно (проходит в специальных помещениях, пространственно оформлено, предполагает соответствующую среду, мебель, оргтехнику, освещение), что создает оптимальную с точки зрения психологии обстановку.

В основе делового, как и всякого другого, вида общения лежит процесс передачи и приема сообщений. В качестве *единицы* делового общения выступает психологический *контакт* — *акт коммуникации с обратной связью*.

Общение, в ходе которого один человек доверяет другому свои мысли о важных событиях, чувства, раскрывая те или иные интимные стороны своего внутреннего мира, называется *доверительным*. Оно определяется значимостью материала, раскрываемого собеседником о себе; отношением степени доверия к партнеру. Доверительное общение без установления психологического контакта невозможно.

Признаками доверительного общения являются: прочность (устойчивость) психологического контакта; отсутствие формального психологического воздействия партнеров по общению и жесткости контроля в его процессе; уверенность партнеров в том, что доверенная ими друг другу информация не будет использована им во вред; готов-

ность поделиться с партнером чем-либо сугубо личным (конфиденциальным), не опасаясь за последствия; искренность партнеров. В ряде сфер сложилась практика именовать деловое общение *профессиональным*. Имеется в виду не степень компетентности владения общением, а локализация, аффилиация общения. Профессиональное общение в зависимости от того, где оно происходит, называют *служебным (официальным)* или *внеслужебным (неофициальным)*.

Служебное общение — это процесс взаимодействия, направленный на развитие и поддержание контактов и доверительных отношений в целях решения служебных задач. В его содержание входят: изучение партнера (восприятие и понимание его индивидуально-психологических особенностей); обмен информацией личностного и делового порядка.

В ходе служебного общения часто приходится преодолевать недоверие, негативное отношение или противодействие со стороны партнера. В этой связи необходимо учитывать следующие моменты:

- цели, задачи, функции, факторы и фазы беседы;
- приемы установления психологического контакта с собеседником;
- условия создания и поддержания доверительных отношений с конкретными людьми;
- проявления различных субъективных позиций и тактик ролевого взаимодействия при решении служебных задач.

Внеслужебное общение может быть не менее, а часто бывает и более эффективным, так как происходит в неформальной обстановке, «без галстука», на открытом воздухе и носит доверительный характер для решения *служебных* задач. Но бывает и криминальным. Все зависит от *целей*, которые решаются в ходе внеслужебного общения.

Основой делового общения является *деловая беседа*. Беседы в ходе делового общения в отличие от повседневных бесед характеризуются прежде всего своей целенаправленностью.

Обычно выделяют такие фазы деловой беседы, как ее начало, передача информации, аргументирование, опровержение доводов собеседника, принятие решений.

На эффективность делового общения влияют субъективные факторы, связанные с личностными особенностями; объективные факторы, связанные с индивидуально-психологическими особенностями партнера; ситуативно-обстановочные факторы, обусловленные ситуативными и содержательными аспектами служебного общения (нормальная или экстремальная обстановка, в которой предстоит общаться; первая или неоднократно повторяющаяся беседа; начало общения

с обострением или без такового; общая (текущая) или актуальная тема беседы и т.п.).

В конечном счете результативность деловой беседы зависит от таких обстоятельств, как личность собеседника (его авторитетность, профессиональная и коммуникативная компетентность); тематика беседы, ее важность и значимость; техника проведения беседы.

Тактика проведения деловой беседы включает:

- определение ее конкретных целей, задач, плана, места и времени;
- создание обстановки доверия (интонация голоса, дистанция — где и как сидят собеседники и т.д.);
- умение слушать, задавать вопросы, держать инициативу в своих руках, не уходить за пределы основной тематики.

Установление психологического *контакта* во многом обуславливается личностными особенностями партнеров, в частности, авторитетностью, базирующейся на фактах, единстве слов и дела, профессиональной компетентности; коммуникативной грамотностью (умение слушать, войти в положение другого, понять его, задавать вопросы, владеть письменной и устной речью).

Нередко для установления психологического *контакта* и доверительного общения необходимо:

- получение и накопление информации о собеседнике (сильных и слабых чертах, целях, стремлениях);
- включение собеседника в общение, его согласие на вступление в беседу;
- использование различных стимулов (похвала);
- преодоление мотивов ухода от психологического контакта (нейтрализация установки собеседника на противодействие, введение в заблуждение и др.).

Учет и использование данных обстоятельств при установлении психологического контакта позволяет избежать как смысловых, так и эмоциональных «барьеров».

Абстрактного собеседника нет. Беседа проводится с человеком, находящимся в том или ином психическом состоянии. Поэтому следует также иметь в виду, что в ходе беседы могут наблюдаться:

- игнорирование мнения собеседника;
- эгоцентрическое выспрашивание — односторонний интерес к информации, связанный с попытками найти у партнера понимание лишь собственных проблем (партнеру остаются неясными цели выспрашивания);
- поддакивание (реакция типа «угу», «да») на высказывания партнера;

- перефразирование — передача высказанных мыслей или чувств партнера собственными словами;
- рефлексия — передача высказанных мыслей или чувств партнера собственными словами с учетом наблюдений за его актуальным состоянием;
- вербализация — уточнение мыслей партнера для того, чтобы они стали более понятными;
- умаление личности собеседника (например, один из собеседников заявляет другому: «Ты видишь это в неправильном свете»);
- ролевая защита личности — сокрытие собственного самочувствия. Между содержанием беседы и формой поведения существует противоречие (например, произносится общая фраза «Я вас понимаю» без расшифровки подробностей и действительного понимания).

К числу основных видов делового общения относятся: публичное выступление, деловое совещание, деловые переговоры и т.п.

Публичное выступление. Публичное выступление является одним из видов делового общения, в основе которого лежат правила и принципы построения речи и ораторского мастерства.

Публичное выступление — это основной психологический способ формирования общественного мнения в организации. Задача выступающего не сводится только к изложению некоторого объема информации. Оратор должен, как правило, отстаивать свою точку зрения, склонять других к ее принятию, убеждать других в ее правоте и т.д.

Структура доклада должна состоять из *вступления, основной части и заключения*.

При разработке выступления рекомендуется следующее примерное распределение времени: на вступление 10—15%, на основную часть 60—65%, на заключение 20—30% от всего времени выступления.

Деловое совещание является определенным видом делового общения. Оно представляет собой вид управленческой деятельности, при котором определенное количество участников собирается в заранее оговоренном месте в назначенное время для обсуждения и принятия решения по заранее поставленным вопросам.

Деловое совещание — форма организованного, целенаправленного взаимодействия группы заинтересованных лиц посредством обмена мнениями для выработки и принятия решения.

Как считают специалисты, эффективность совещаний ниже, чем деловых бесед и встреч, поскольку они требуют значительных затрат времени и средств, отвлекают от текущих дел множество специалистов, но не всегда сопряжены с конкретной отдачей.

Деловые совещания могут быть организованы в различных сферах общественной жизни по различным вопросам и иметь различный уровень эффективности проведения.

Деловые переговоры. Проведение деловых переговоров предполагает знание правил их подготовки, нормативно-законодательных актов и других документов, которые регламентируют переговорный процесс, соблюдение протокола, принятого на официальных встречах.

Деловые переговоры подразумевают последовательность выполнения трех этапов.

1 этап — подготовительный. Данный этап начинается с того момента, когда по договоренности вторая сторона принимает предложение о проведении деловых переговоров. От того, насколько тщательно будут подготовлены переговоры, зависит не только их результат, но и сам процесс: будут ли переговоры длительными конфликтными или они пройдут быстро, без срывов.

Подготовка переговоров включает две основные стадии:

- решение организационных вопросов (определение времени деловых переговоров; выбор места проведения деловых переговоров; формирование количественного и качественного состава делегаций (сбор и обработка информации),
- проработка основного содержания деловых переговоров (постановка проблемы; определение интересов сторон; выработка общего подхода к деловым переговорам; составление необходимых документов и материалов).

2 этап — основной. На этом этапе осуществляется непосредственное проведение деловых переговоров. Главное правило, которого должны придерживаться участники переговорного процесса, — четкое разграничение существа проблемы и отношений сторон.

Основной этап деловых переговоров состоит из трех последовательных стадий:

- взаимное уточнение интересов, концепций и позиций участников,
- обсуждение выдвинутых положений,
- согласование позиций и выработка договоренности по каждому вопросу.

3 этап — заключительный. Данный этап завершает переговорный процесс и включает решение следующих организационных вопросов: *выбор типа принимаемого решения (компромисс, нахождение в ходе переговоров нового решения; асимметричное решение); подписание уставных документов; анализ результатов; контроль над действиями участников деловых переговоров.* Успешность деловых переговоров во многом зави-

сит не только от наличия у переговорщиков *коммуникативной, но и антикризисной переговорной компетентности.*

Дискуссия и мозговой штурм в деловом общении.

Деловое общение, проходящее в любой форме (деловая беседа, совещание, переговоры), может включать такую форму группового принятия решений, как дискуссия.

Дискуссия — обсуждение какого-либо спорного вопроса, исследование проблемы, в котором каждая сторона, оппонируя мнению собеседника, аргументирует свою позицию и претендует на достижение цели.

Дискуссия предполагает общение на основе доводов и аргументов с целью найти истину путем всестороннего сопоставления различных мнений.

Основная цель любой дискуссии — достижение максимально возможной в данных условиях степени согласия ее участников по обсуждаемой проблеме.

Одним из видов деловой дискуссии, организованной во время делового общения, является *мозговой штурм.*

Мозговой штурм — способ работы группы специалистов, при котором первоочередной целью является нахождение альтернативных вариантов разрешения проблемной ситуации.

Деловое общение подразумевает не только двусторонний обмен информацией при визуальном контакте с коллегой, сотрудниками, партнерами или клиентом, но и необходимость организации межличностного общения на любом расстоянии. В этом случае целесообразно использовать телефонную связь, которая дает возможность оперативно решать большое количество вопросов, экономя при этом время и средства.

Телефонный разговор — контактное по времени, но дистанционное в пространстве и опосредованное специальными техническими средствами общение собеседников.

Подсчитано, что специалисты тратят 4—25% рабочего времени на телефонные переговоры. У специалистов, чья деятельность связана с установлением деловых контактов, этот показатель еще выше. Он колеблется в пределах 25—75%.

Типы телефонных разговоров: *наведение справок, ведение переговоров, передача для выполнения различных заказов и заявок; проведение консультаций; передача распоряжений и приказов; приглашение или организация договоренности о встрече; передача информации; получение различных информационных услуг; поздравления; поддержание контактов.*

В зависимости от отношений абонентов и ситуации различаются телефонные разговоры: *официальные (деловые); неофициальные (частные).*

Во многих организациях персонал пользуется корпоративной сетевой сетью, находясь в постоянном контакте.

Телефограмма — сообщение, переданное по телефону, а также текст этого сообщения, записанный на бумажный носитель.

Деловая переписка представляет собой одну из важнейших форм реализации деловых отношений. Специалисты подсчитали, что на ведение деловой переписки (составление и работу с письмами) у некоторых работников аппарата управления тратится 20—50% рабочего времени.

Деловое письмо — документ, применяемый для связи, передачи информации на расстояние между двумя корреспондентами, которые могут быть как юридическими, так и физическими лицами.

Классификация деловых писем:

- тематика (деловые письма, коммерческие письма);
- функциональность (письма-ответы, инициативные письма);
- адресность (обычные деловые письма, циркулярные письма);
- форма отправления (традиционное почтовое сообщение, электронная деловая корреспонденция, отправление с использованием факсимильной связи);
- структурированность (регламентированные (стандартные, нерегламентированные (нестандартные);
- композиционность (одноаспектные, многоаспектные).

Делопроизводственное обеспечение — это, во-первых, совокупность документов организационно-распорядительного, информационно-справочного и учетного характера по персоналу организации, и, во-вторых, их создание (или получение извне), обработка и организация движения по всем уровням управления вплоть до передачи в другие подразделения.

Часть кадрового делопроизводства, непосредственно связанная с созданием названных документов в соответствии с установленными требованиями, называется *документированием*. Вопросы движения и учета документов (получение, обработка, регистрация, контроль исполнения, текущее хранение, отправка) охватываются понятием *документооборот*. Деятельность по организации долговременного хранения документов (экспертиза ценности документов, оформление дел, передача в архив, архивное хранение) относят к *архивному делу*.

В системе управления персоналом организации, предприятия обрабатываются следующие виды документации:

организационно-кадровая документация — устав организации, штатное расписание, правила внутреннего трудового распорядка (положение о персонале), положения о структурных подразделениях, положения (инструкции, стандарты предприятия) о выполнении от-

дельных видов работ (например, инструкция по кадровому делопроизводству), должностные инструкции;

организационно-распорядительная документация (ОРД), которую условно можно подразделить на два вида:

распорядительная документация — приказы, постановления, распоряжения, указания, решения,

информационно-справочная документация — письма, телеграммы, факсы, телефонограммы, акты, протоколы, докладные и объяснительные записки;

документация по персоналу — приказы (распоряжения) по кадрам, контракты, трудовые договоры, личные и учетные карточки, автобиографии, резюме, рекомендации, заявления, характеристики, трудовые книжки, обязательства о неразглашении коммерческой тайны, разного рода справки и др.

Кроме того, в системе управления персоналом обращается плановая, отчетно-статистическая документация, документация по социальному обеспечению. В структурных подразделениях организации разрабатывается и используется ряд других документов внутреннего характера, связанных с управлением персоналом.

В процессе делового общения достаточно важное значение играет организация передачи сообщения в электронном виде, подготовленном на персональном компьютере. Такой процесс передачи сообщения получил название электронной почты (e-mail — сокращенное название electronic mail).

Электронная почта — форма передачи электронных документов на расстояние.

С электронной почты началось создание Интернета, и она пока остается самым популярным видом передачи информации в электронном виде. *Интерактивное общение* — форма диалога; двусторонний обмен информацией между партнерами, который предполагает немедленные ответные действия.

В процессе делового общения зачастую возникает необходимость участия в радио- или телевизионном интервью.

В процессе профессиональной деятельности возникает необходимость выступления перед *радио- или телевизионной аудиторией*. Это могут быть чтение лекций, публичное выступление, участие в пресс-конференции, интервью для радио или телевидения, чтение официального заявления и прочее.

Телеконференция — одновременное подключение нескольких абонентов друг к другу с возможностью одновременного участия в разговоре.

Интервью — беседа журналиста с каким-либо лицом или группой лиц, представляющим общественный интерес и предназначенная для передачи в средствах массовой информации.

Важнейшим элементом профессиональной деятельности делового человека является соблюдение делового этикета.

Деловой этикет — совокупность правил поведения, регулирующих межличностные отношения в процессе организации и проведения деловых переговоров, заключения сделок и установления контактов с деловыми партнерами.

Основные правила этикета: правила приветствия; правила представления; правила общения; правила денежных отношений; правила организации деловых контактов; правила поведения в кабинете начальника; правила деловой субординации; правила приема по личным вопросам; деловые подарки и сувениры; искусство комплимента.

Современный мир характеризуется расширением контактов с зарубежными партнерами. Посещая ту или иную страну, надо знать не только иностранный язык, но и особенности национального этикета.

Важным видом делового общения является *управленческое общение*. Управленческое общение можно определить как общение, вызванное необходимостью осуществления управленческих функций с учетом обратной связи (Л.К. Аверченко). Как правило, оно реализуется в одном из стилей: официальном, профессионально-этичном, фамильярном.

Современная наука выделяет следующие основные этико-профессиональные *принципы* управленческого общения.

Принципы использования рабочего времени: принцип приоритетов и принцип Парето.

Суть принципа приоритетов проста: распределить дела в порядке их значимости и начать с самого существенного. Согласно принципу итальянского экономиста В. Парето («80—20»), в процессе работы 20% расходуемого времени менеджер достигает 80% результатов, а остальные 80% затраченного времени дают лишь 20% общего итога.

Управленческое общение имеет целью добиться от подчиненных необходимого стиля поведения с помощью следующих форм воздействия: *приказ, убеждение, внушение, критика, поощрение, похвала, наказание*.

Приказ — форма официальных отношений в организации, которая обязывает подчиненных определенным способом, точно и в установленные сроки выполнить задание, которое составляет суть распоряжения и по содержанию бывает предписывающим, запрещающим или инструктирующим.

Убеждение — целенаправленное воздействие, оказываемое с целью трансформировать взгляды одного человека в систему воззрений другого.

Убеждение не должно ограничиваться только рациональной сферой, оно должно и эмоционально побуждать к действиям. Поэтому убеждать надо только в форме явной или скрытой дискуссии.

Внушение — активное воздействие одного субъекта на другого. Внушение происходит при условии авторитетности источника внушения, доверия к источнику внушения, отсутствия сопротивления внушающему воздействию.

Внушение может быть произвольным и непроизвольным, прямым или косвенным, оно отличается от убеждения категоричным характером, давлением воли и авторитета. При этом внушаемый не взвешивает и не оценивает, а автоматически реагирует соответствующим поведением.

Критика является наиболее распространенной формой выражения неудовлетворенности деятельностью подчиненных или коллег по работе.

Критика — отрицательное суждение о чем-либо, указание недостатков.

Критика должна быть:

объективной, т.е. вызываться негативным поступком, неумелой и недобросовестной работой,

конструктивной, т.е. вселять в работника уверенность в его способности, мобилизовать на лучшую работу.

При осуществлении критики необходимы: *конфиденциальность; доброжелательность, создаваемая за счет ослабления обвинительного акцента; внесение элементов похвалы; уважительное отношение к личности критикуемого; аргументированные доводы; подчеркивание возможности устранения недостатков; готовность прийти на помощь.*

Любая критика, за исключением явного сведения счетов, должна восприниматься как форма помощи со стороны в деле недостатков.

Наряду с конструктивной критикой может иметь место псевдокритика, которую руководитель должен избегать и пресекать, если она последует со стороны других.

Поощрение является важным регулятором поведения в процессе делового общения. Практика показывает, что в нашей стране наиболее привычное и как бы традиционное педагогическое воздействие, направленное на коррекцию поведения подчиненных в процессе трудовой деятельности, заключается в наказании.

Однако в западных странах больший упор делается на стимуляцию поведения сотрудников за счет поощрения.

Главной целью поощрения является стимулирование сотрудника, закрепление в нем веры в свои силы, побуждение к дальнейшему самосовершенствованию.

Похвала является способом стимулирования работника, она должна следовать за любым достойным действием подчиненных и даже самыми незначительными результатами, полученными ими, но обязательно конкретными и способствующими достижению целей организации.

Наказание так же, как и поощрение, является достаточно мощным стимулирующим фактором, влияющим на поведение сотрудников в трудовом организации.

Для повышения уровня социально-психологической компетентности в области управленческого общения используются социально-психологические тренинги для руководителей.

Темы для обсуждения

1. Понятие и структура общения.
2. Речевые и неречевые средства общения.
3. Характеристика различных видов общения.
4. Функции и трудности общения.
5. Назовите основные виды делового общения.
6. Перечислите основные виды управленческого общения.

Литература

1. Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Зарубежная социальная психология XX столетия : Теоретические подходы : учеб. пособие для вузов. М. : Аспект Пресс, 2002.
2. Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. СПб., 2002.
3. Бодалева А.А. Психология общения. М., 1996.
4. Горелов И., Егальчев В. Безмолвный мысли знак. М., 1991.
5. Лабунская В.А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. Ростов-н/Д., 1999.
6. Майерс Д. Социальная психология. СПб. : Питер, 2002.
7. Мескон М. Основы менеджмента. М., 1999.
8. Папасяк А.Ю. Управленческое общение. М., 1990.
9. Пиз А. Язык жестов. М., 1992.

Однако в западных странах больший упор делается на стимуляцию поведения сотрудников за счет поощрения.

Главной целью поощрения является стимулирование сотрудника, закрепление в нем веры в свои силы, побуждение к дальнейшему самосовершенствованию.

Похвала является способом стимулирования работника, она должна следовать за любым достойным действием подчиненных и даже самыми незначительными результатами, полученными ими, но обязательно конкретными и способствующими достижению целей организации.

Наказание так же, как и поощрение, является достаточно мощным стимулирующим фактором, влияющим на поведение сотрудников в трудовом организации.

Для повышения уровня социально-психологической компетентности в области управленческого общения используются социально-психологические тренинги для руководителей.

Темы для обсуждения

1. Понятие и структура общения.
2. Речевые и неречевые средства общения.
3. Характеристика различных видов общения.
4. Функции и трудности общения.
5. Назовите основные виды делового общения.
6. Перечислите основные виды управленческого общения.

Литература

1. Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Зарубежная социальная психология XX столетия : Теоретические подходы : учеб. пособие для вузов. М. : Аспект Пресс, 2002.
2. Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. СПб., 2002.
3. Бодалева А.А. Психология общения. М., 1996.
4. Горелов И., Егальчев В. Безмолвный мысли знак. М., 1991.
5. Лабунская В.А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. Ростов-н/Д., 1999.
6. Майерс Д. Социальная психология. СПб. : Питер, 2002.
7. Мескон М. Основы менеджмента. М., 1999.
8. Папасяк А.Ю. Управленческое общение. М., 1990.
9. Пиз А. Язык жестов. М., 1992.

Раздел IV

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ОБЩНОСТЕЙ И СОЦИАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ

Глава 4

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОБЩНОСТЕЙ И СОЦИАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ

4.1. ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ОБЩНОСТЕЙ И СОЦИАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ

В недалеком прошлом методология изучения *общностей* сводилась к следующему: при их исследовании обязательно исходили из классового, партийного подхода; психологизирование природы общностей считалось недопустимым; проблеме *коллектива* придавалось приоритетное значение, причем акцент ставился на роли больших социальных групп, т.е. классов.

История показала, что психологию общностей нельзя сводить только к классовой структуре общества, а все многообразие объединений — к коллективам. Тем не менее это не означает, что нужно полностью отрицать данное обстоятельство.

Понятие «общность» используется для обозначения сходства, единства элементов, составляющих целое.

Если более детально оценивать рассматриваемое социально-психологическое явление, то можно сказать, что под общностью понимается группа людей, объединенных устойчивыми социальными признаками, в качестве которых выступают общие цели, интересы, условия жизнедеятельности, возраст, пол, принадлежность группы к единой культуре, религии, образ, качество и стиль жизни, социальный статус, отношение к собственности.

Таким образом, *социальная общность* — это совокупность людей, которая характеризуется общими для данной группы условиями жизнедеятельности; принадлежностью к исторически сложившимся тер-

риториальным, культурным, религиозным, профессиональным образованиям, к тем или иным социальным организациям и институтам.

Социально-психологической основой общности являются понятия «мы» и «они». «Мы» — это универсальная психологическая форма самосознания всякой общности людей. «Мы» всегда противопоставляется понятию «они». Особенно рельефно разделение общества с позиций «мы» и «они» происходит в условиях социальной напряженности.

Раскрывая социально-психологическую сущность понятия «общность», нельзя обойти проблему общины. Последняя — типичный пример общности.

Признаками общины являются кровное родство, соседство и дружба. Вследствие ослабления общинных связей для современного общества характерны «более холодные» отношения между индивидами. В настоящее время дихотомия общины и общества воспроизводится в связи с различием традиционного и современного общества.

Интерес к проблеме общины имеет исторические корни. Дело в том, что в жизни древнерусской деревни большую роль играл община — мир, вервь (от слова «веревка», которой измеряли землю при разделах).

К моменту образования государства у восточных славян на смену родовой общине пришла территориальная (соседская). Каждая община владела определенной территорией, на которой жили несколько семей. Все владения общины делились на общественные и личные. После 1861 г. община стала выполнять двойную функцию: фискально-земельную и функцию демократического самоуправления, регулятора специфического уклада, образа жизни, так называемой народной педагогики.

Сегодня дискуссия вокруг понятия «община» продолжается. Одни, развивая идеи П.А. Столыпина, утверждают, что община изжила себя, другие, напротив, предрекают ей большое будущее. Как бы там ни было, но в России возрождается, например, казачество. Во многих отношениях его образ жизни носит общинный характер. Более того, в ряде современных развитых стран элементы общины на уровне самоуправления не только сохраняются, но и с успехом развиваются.

Понятие «общность» неразрывно связано с понятием «группа», конкретным ее проявлением.

Выделяют следующие виды общностей (групп):

- малые неформальные;
- большие социальные: классы, нации, социальные организации, институты, профессиональные, организованные группы (политические партии);
- массы и массовые движения.

Такой подход к классификации групп характерен для западной социальной психологии. Однако он несколько схематичен и не учитывает промежуточные группы, реальную стратификацию общества, градацию социальных организаций. Каждая общность требует своей теории.

В отечественной социальной психологии группы ранжировались в ином порядке. На первом месте — массы, на последнем — малые группы. Детальный подход к классификации групп позволяет выделить более тонкий их спектр:

- с точки зрения социального положения и величины: *большие, средние и малые группы*;
- позиции объективизации: *условные* (абстрагирование, например, в статистических целях) и *реальные*;
- точки зрения официальной регламентации: *официальные* (т.е. те, в которых положение и поведение членов группы юридически строго определены) и *неофициальные*;
- позиции авторитета: *референтные* (эталонные, реальные или воображаемые группы, на признание которых претендует личность и чьи нормы поведения она принимает в качестве образца поведения);
- точки зрения открытости вхождения: *открытые и закрытые*;
- точки зрения организации: *лабораторные и естественные*;
- точки зрения опосредованности общения: *первичные и вторичные*;
- точки зрения уровня развития.

Если в начале своего становления отечественная социальная психология изучала общность на всех уровнях, то в советский период в основном на микроуровне. При этом в качестве методологии исследования выступали два подхода: идеологический (классовый) и деятельностный.

Между тем реальный, а не надуманный теоретический подход к исследованию групп связан с определенной и конкретной концепцией социальных групп и с организованным подходом — развитием социальных организаций (некоторые элементы его использовались отечественными социальными психологами, но в измененной терминологической форме).

Ученые, исследующие социальные группы (А.В. Петровский и другие), разработали стратометрическую концепцию коллектива (иногда под термином «психологическая теория коллектива»).

Близким к предыдущему оказывается параметрический подход к исследованию группы, предложенный Л.И. Уманским. В основе этой концептуальной схемы лежит представление о социально-психологических параметрах группы, являющихся своеобразными критериями (отличительными признаками) ее развития.

Во многом названные подходы явились «жертвоприношением» господствующей идеологии. Они уводили от исследования организационной психологии, реальных общностей: этнических, религиозных и др. В результате в отечественной социальной психологии образовались «белые пятна» — отсутствие исследований социальных организаций, профессиональных, криминальных групп, бездомных, безработных, эмигрантов, беженцев и иных общностей. Это пример явной политической конъюнктуры.

Классификация общностей не будет полной, если не выделить сообщества по принципу конспиративности целей и деятельности. Это движения типа сопротивления (партизанские, национальные, антифашистские, городское подполье и т.д.); криминальные типы мафии, террористические, экстремистские организации; так называемые тайные движения.

Последние еще не были объектом изучения отечественной социальной психологии, хотя интерес к ним чрезвычайно высок. История подобных движений — тема для отдельного разговора.

Понятие «общность» является близким по своему содержанию к понятию «социальный институт». Однако, несмотря на схожесть, они все же различаются между собой.

Социальный институт — это устойчивый комплекс формальных и неформальных правил, ценностей, норм, установок, регулирующих функционирование официальных организаций и социальных групп и образующих социальную систему.

По форме социальный институт выглядит как совокупность лиц, учреждений, снабженных определенными средствами и осуществляющих конкретную социальную функцию. С содержательной стороны это набор целесообразно ориентированных стандартов поведения определенных лиц в конкретных условиях. Данные стандарты поведения воплощаются в социальных ролях, характерных для какой-либо социальной системы. Иначе говоря, это совокупность ролей и статусов, предназначенных для удовлетворения социальных потребностей.

Осуществляя свои *функции*, социальные институты поощряют действия входящих в них лиц, согласующиеся с соответствующими стандартами поведения, и подавляют отклонения от требований этих стандартов, т.е. осуществляют социальный контроль.

Среди социальных институтов *выделяют*:

- регуляционные, определяющие ролевую структуру общества по самым разным основаниям — от пола и возраста до конкретных видов занятий;

- регулятивные, устанавливающие допустимые рамки поведения и санкции, карающие за выход из этих рамок;
- культурные, связанные с искусством, и др.;
- интегративные, сопряженные с ответственностью за обеспечение социальной общности как целого. Более конкретная классификация социальных институтов выглядит таким образом:
- политические, обеспечивающие установление и поддержание политической власти,
- экономические, содействующие развитию производства,
- социально-культурные;
- институты науки и др.

Социальные институты осуществляют следующие *функции*: воспроизводство членов общества; социализацию; производство и распределение; соблюдение порядка, поддержание стабильности, согласия. При возникновении определенных условий социальные институты могут выполнять не позитивные функции, а негативные.

Общности и социальные институты нельзя рассматривать только в статике, поскольку типичным их признаком является *мобильность*. Трансформация общностей происходит по всем направлениям: в определенных ситуациях меняются количественный состав групп, структура, цели, психологические состояния, статус, характер деятельности. Преобразования затрагивают практически все общности: малые группы, этнические и религиозные общности, различные виды толпы, участников митингов и демонстраций, социальные слои (предпринимателей, безработных и т.п.).

Таким образом, миф о статичности общностей должен быть разрушен: одни общности возникают, другие возрождаются (например, казачество, предприниматель), третьи стихийно или под силовым воздействием уходят с политической или общественной сцены (отдельные партии, конкретные движения, элитарные группы и даже целые этносы).

Выделяются следующие *виды* социальной мобильности:

- вертикальная — изменение социального положения индивида, сопровождающееся повышением или понижением его статуса, достижением или не достижением *успеха*;
- горизонтальная — изменение социального положения индивида, которое не приводит к повышению или понижению его статуса;
- реорганизация социальной структуры;
- новая система стратификации.

Результатом мобильности могут быть миграционные процессы и появление нового вида общностей — беженцев. Острой становится

проблема эмигрантов. За пределами России остались русскоязычные общности, чьи проблемы носят не только политико-экономический, но и социально-психологический характер.

В связи с мобильностью общества меняется его стратификация; изменчива и классификация общностей. Вместе с тем для каждого типа государства, экономики и общества характерны типичная стратификация, следовательно, и структура общностей и социальных институтов.

4.2. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СТРАТИФИКАЦИИ ОБЩЕСТВА. ОБРАЗ, КАЧЕСТВО И СТИЛЬ ЖИЗНИ

Слово «страт» означает слой, т.е. какую-либо общность, социальную группу. Вне *стратификации* природу общностей понять нельзя. Основы современного подхода к изучению социальной стратификации были заложены М. Вебером, который рассматривал социальную структуру общества как многомерную систему, где наряду с классами и порождающими их отношениями собственности важное место принадлежит статусу. Он считал, что в основе стратификации лежат имущественное *неравенство*, *престиж*, *доступ к власти*.

Наиболее разработанной является *функциональная* концепция социальной стратификации. С точки зрения данной теории стратификационная система общества представляет собой дифференциацию социальных ролей и позиций. Она обусловлена разделением труда и социальной дифференциацией различных групп, а также системой ценностей и культурных стандартов, определяющих значимость той или иной деятельности и узаконивающих социальное неравенство.

По мнению Т. Парсонса, универсальными *критериями* социальной стратификации являются:

качество (предписывание индивиду определенной характеристики, например компетентности);

исполнение (оценка деятельности индивида в сравнении с деятельностью других людей);

обладание материальными ценностями, талантом, культурными ресурсами.

Сложились три различных *подхода* к изучению социальной стратификации:

- *самооценочный*, или метод классовой идентификации;
- с позиции оценки *репутации* (например, в недалеком прошлом было выгодно иметь рабоче-крестьянское происхождение,

но с наступлением других времен люди стали отыскивать корни своего аристократического происхождения);

- *объективный*, основанный на учете престижа профессии, уровня образования и дохода.

При этом используется следующая стратификационная *шкала*:

- высший класс профессионалов;
- технические специалисты среднего уровня;
- коммерческий класс;
- мелкая буржуазия;
- техники и рабочие, осуществляющие руководящие функции;
- квалифицированные рабочие;
- неквалифицированные рабочие.

Социальная *мобильность* и социальная стратификация — две стороны одной медали. Общественная стабильность обеспечивается за счет определенного состояния социальной структуры: наличия набора определенных страт, скажем, среднего класса, и состояния каждого из них, например, количества безработных.

Революция связана с изменением социальной стратификации: одни страты исчезают, другие занимают их место. Причем революция придает этому процессу массовый характер. Так, после революции 1917 г. были ликвидированы классы буржуазии, аристократии, казачества, кулачества, духовенства и пр.

Уничтожение слоев и классов сопровождается изменениями в укладе жизни. Каждый страт является носителем определенных социальных (культурных, нравственных и др.) отношений, стандартов и образа жизни. При резкой и всеохватывающей смене стратификации общество оказывается в маргинальном, крайне неустойчивом состоянии.

В отечественной социальной психологии долгое время господствовал классовый подход к определению структуры общества. *Класс* — большая социальная группа, отличающаяся от других возможностью доступа к общественному богатству (распределению благ), власти, социальному престижу. В основе социально-психологических характеристик классов лежат их социальные потребности, интересы, качество, образ и стиль жизни. Главный недостаток классового подхода заключается в том, что он не отражает реальную стратификацию, поскольку определяет социальную дифференциацию на основе учета только двух показателей: общественного разделения труда и частной собственности на средства производства. Стратификация существовала всегда. В России родовая община делилась на родоплеменную знать, свободных общинников и зависимых членов. Затем постепенно стали складываться сословия.

Они представляли собой социальные группы, различающиеся не только по своему фактическому положению в обществе, но и по занимаемому юридическому месту в государстве. Принадлежность к тому или иному сословию считалась наследственной. Однако это требование соблюдалось нестрогое в отличие от безусловного выполнения «кастовых» норм. К высшим сословиям относились дворянство и духовенство. Реальная социальная дифференциация никогда не сводилась только к таким классам, как рабочие, крестьяне и интеллигенция.

В тоталитарном государстве при планово-распределительной экономике реальным стратообразующим признаком выступает близость к распределению фондов, дефицита. В связи с этим стратификация складывается из следующих слоев: номенклатуры, торговых работников и т.д.

Для того чтобы попасть в номенклатуру, т.е. элиту, и получить пожизненный высокий статус, нужно было быть пионером, членом комсомола, партии, соблюдать определенный этикет и иметь связи. Но стратификация была не только корпоративно-ведомственной, но и территориальной. «Водораздел» складывался между людьми в зависимости от того, где проживал человек — в столице, провинциальном городе или в деревне. Что касается так называемых «деклассированных» элементов, бродяг, то статистика эти страты не учитывала.

Деформированная стратификация стала складываться и после либерализации цен в стране. В условиях рынка дифференциация общества неизбежна, но тот характер, который она приобрела сразу после начала реформ, иначе как угрожающим назвать нельзя. С одной стороны, образовался слой имеющих слишком высокие доходы, с другой — обнищавшее население: люмпены, безработные. Возникло резкое расслоение по материальному признаку. Разница между слоями достигла колоссального размера. При этом во многом утратили свое значение такие признаки, как образование, компетентность. Процесс стратификации приобрел уродливый, во многом криминальный характер. Не имея стартовых возможностей, честные люди были отсечены от минимальных условий достижения успеха. Что же касается номенклатуры и бывших правонарушителей, имевших стартовый капитал, то они оказались в более выгодном положении. Средний класс состоятельных, самодостаточных людей так и не сформировался в общепринятом значении на основе *социальной стандартизации*. Между тем численность его с точки зрения сложившейся практики в других странах не должна быть менее 60%.

Имеется несколько вариантов *интерпретации* социальной структуры (стратификации) *современного* российского общества. В соответ-

ствии с ними выделяются совершенно разные по количеству и «содержанию» социальные группы. Но ни одна из интерпретаций социальной структуры не является до конца адекватной, так как не корреспондируется с реальными, реальными социальными группами, не раскрывает настоящий механизм статусообразования, достижения успеха — неуспеха и причины расхождения с общепринятыми стратификационными шкалами. За кадром, в тени остается «дно» общества и множество других ответов на жизненно важные вопросы.

Деформированная стратификация сложилась не только в обществе, но и в силовых структурах, и в преступных общностях (впрочем, здесь она существовала всегда). В армии такая стратификация получила название «дедовщины», «несуственных отношений», суть которых — издевательство старослужащих («дедов») над «молодыми».

Стратификация в преступной среде, т.е. как бы «кастовое» различие людей и наделение их в соответствии с этим строго определенными правами и обязанностями, — одно из главных проявлений преступной субкультуры. В молодежной преступной среде она предполагает:

- жесткое деление на «своих» и «чужих», а «своих» — на «верхи» и «низы»;
- социальное клеймение: обозначение принадлежности к «элите» определенными символами (кличками и т.п.);
- затрудненную мобильность вверх и облегченную мобильность вниз (смена статусов с низших на высшие затруднена, и наоборот);
- обоснование мобильности вверх — усиленное прохождение испытаний или поручительство «авторитета», мобильности вниз — нарушение «законов» уголовного мира;
- авторитарность и строгую субординацию в отношении «верхов» и «низов», беспощадную эксплуатацию и притеснение «верха» «своих», стоящих ниже на лестнице;
- автономность существования каждой касты, затрудненность, даже невозможность дружеских контактов между «низами» и «элитой» из-за угроз остракизма для лиц из «элиты», согласившихся на такие контакты;
- наличие у «элиты» уголовного мира своих «законов», системы ценностей, табу, привилегий;
- устойчивость статуса: попытки лиц из «низов» избавиться от своего статуса сурово наказываются так же, как и попытки пользоваться в уголовном мире привилегиями не по статусу (В.Ф. Пирожков).

Статусно-ролевая структура проявляется не только в привилегиях, но и во внешности, в особенности одежды, манере говорить, ходить и пр.

Каждый страт характеризуется определенным *образом жизни*, устоявшимися типичными формами жизнедеятельности личности и общностей, иначе говоря, привычками, традициями, стереотипами поведения. В основе понимания образа жизни лежит структура и процедура расходования *свободного времени*, т.е. на что оно тратится.

Существуют различные виды образа жизни:

- здоровый, который предполагает правильное питание, соблюдение гигиенических норм, наличие психологически комфортных условий на работе и в быту, занятие спортом, упорядоченный отдых, избегание стресса, крепкий сон, минимальное употребление алкоголя;
- нравственно здоровый, отвечающий содержанию основных ценностей жизни и культуры;
- замкнутый, аскетический, предполагающий постоянную заботу о спасении души и спартанскую скромность;
- божемный, связанный с нестрогим соблюдением повседневных норм общения;
- «студенческий», ассоциирующийся с беззаботностью и легким отношением к жизни.

Перечень этих видов можно продолжить и по совершенно иным основаниям. Дело в том, что сколько разновидностей общностей, столько и видов образа жизни. В соответствии с этим выделяют армейский, городской, сельский, монашеский, сектантский, курортный образы жизни, а также образ жизни бродяг, инвалидов, «золотой молодежи», номенклатуры, «белых воротничков», торговых работников, преступников и т.п.

Структура образа жизни включает в себя следующие компоненты: аксиологический (ценностный, нормативный), означающий ориентацию на соблюдение неких правил поведения. Например, советский образ жизни держался за счет слепой веры в правильность проводимой политики, превосходство строя, наделения власти правом распоряжаться судьбой страны и каждого человека. На основе этих принципов и обеспечивалось национальное согласие. Резкий отказ от них привел к духовному кризису целых поколений. В связи с этим еще раз следует подчеркнуть, что здесь возможны только конвергенция ценностей, компромисс:

- поведенческий, выражающийся в привычках, устойчивых способах реагирования на различные социальные ситуации;

- когнитивный, связанный с содержанием картин мира, познавательных стереотипов;
- коммуникативный, обусловленный включенностью человека в систему социальных связей, а также состоянием активного словарного запаса различных социальных групп, их тезаурусом, лексикой, стилистикой, жаргоном, профессионализмом, особой терминологией, произношением.

Итак, в основе того или иного образа жизни лежат практика использования *свободного времени*; определенная система социально-культурных ценностей, приоритетов, предпочтений; картины мира, понимание нормы; круг общения, интересы, потребности и способы их удовлетворения; социальные стереотипы, привычки.

Проблема социального образа жизни тесно связана с социально-психологической типологией людей. Классифицировать людей пытаются по разным основаниям. Социально-психологический подход к типологии людей отличается от типологии, основанной на учете индивидуальных различий. С позиции социально-психологического подхода имеют значение нормативная сторона образа жизни и ожидания, образующиеся в связи с этим; статус, занимаемый личностью, и ее ролевое поведение. Как известно, личность может занять определенный статус лишь в том случае, если ее поведение будет соответствовать ожиданиям. Наиболее яркими примерами являются герои М. Булгакова Шариков и Швондер. Эти типы соответствовали ожиданиям классовой идеологии так называемой пролетарской культуры.

Образ жизни — существенная характеристика не только отдельных социальных групп, но и целых поколений. Это временная, конкретно-историческая характеристика. Не случайно говорят о представителях различных групп, живших в одно и то же время, как о единой общности, например, о «шестидесятниках». За этим стоит отрезок жизни нации.

С нравственной точки зрения представляет интерес уклад жизни, получивший название «домострой». Он диссонирует с современным, урбанизированным, «гламурным» образом жизни, но весьма поучителен и полезен. Консервативный образ жизни не самый плохой, о чем свидетельствует история Англии.

Была попытка обосновать существование советского образа жизни, в основе которого лежал коллективизм и т.п. Есть суждения о том, что советский образ жизни — *миф*. Можно критиковать его, не соглашаясь с теми его сторонами, которые сформировались в условиях коммунальных квартир, общежитий, оторванных бездорожьем от всего мира деревень, но утверждать, что советского образа жизни вообще

не было, или наделять его только одними негативными характеристиками нельзя.

На образ жизни конкретных социальных групп всегда оказывают влияние этнопсихологические особенности. С этой точки зрения для России характерен не индивидуальный, а общинный образ жизни. С этим нельзя не считаться. П.А. Столыпин первым предпринял попытку разрушить этот образ жизни, который экономически далеко не всегда эффективен.

Начавшиеся в 1991 г. в стране реформы изменили содержание образа жизни целого поколения. Они придали ему динамизм, новый смысл. Сформировался образ жизни предпринимательских кругов, нередко мало чем напоминающий образ жизни русских купцов, благотворительную деятельность Саввы Морозова или культурно-просветительскую деятельность С. Мамонтова и П. Третьякова. Во многом он оказался криминализированным, основанным на преступной этике.

Преступный образ жизни — образ жизни преступных общностей, опирающийся на субкультуру. Он не является универсальным. Для каждой преступной группы, категории правонарушителей свойствен свой образ жизни. Его отличительными чертами в одних случаях выступают конспиративность, иерархичность отношений, в других — демонстративная роскошь, культ силы.

Образ жизни нельзя представить без ее *качества*. В отечественной литературе вместо этого понятия употребляется понятие «уровень жизни». Качество жизни характеризуется содержанием питания, обеспечением здоровья, образования, жилищных условий, средствами удовлетворения духовных потребностей, товарами длительного пользования, транспортным обслуживанием, криминальной безопасностью и др. Как видно, уровень и качество жизни далеко не одно и то же. Уровень жизни фиксирует только соотношения доходов и расходов, качество жизни — тонкий и чувствительный *интегральный* индикатор, учитывающий, например, такие признаки: живет человек в престижном районе или нет, пользуется общественным транспортом или личным, питается экологически чистыми продуктами питания или токсичными, имеет доступ к культурным ценностям или нет, высокий или низкий уровень его личной безопасности и т.п.

Стиль жизни — не менее существенная социально-психологическая характеристика. Обычно под ней подразумевают доминирующий вид деятельности и его основные особенности и потому говорят о деловом, творческом стиле жизни и пр. Вместе с тем стиль жизни образуется из таких поступков и предметов собственности, которые

истолковываются как символы положения, занимаемого личностью в той или иной стратификационной структуре. Иными словами, это «заметное потребление». О подобном понимании стиля жизни говорят факты, характеризующие многочисленные презентации российских предпринимателей и поведение некоторых представителей преступного мира. К их числу относится и статусная *атрибутика* (роскошные яхты, коттеджи, драгоценности, дорогие марки автомобилей т.д.).

В то же время стиль жизни во многом связан с когнитивной сферой человека, сформировавшимися картинами мира, стереотипами, индивидуальными различиями.

Темы для обсуждения

1. Социально-психологические признаки общности.
2. Современное понимание общности.
3. Классификация социальных групп.
4. Понятие и классификация социальных институтов.
5. Социально-психологический аспект социальных институтов.
6. Социально-психологический подход к пониманию социальной стратификации и мобильности.
7. Социально-психологическое измерение стратификации.
8. Социально-психологические проблемы образа жизни. Типологизация образа жизни.
9. Понятие и социально-психологические показатели качества жизни.
10. Социально-психологические критерии определения стилей жизни.

Литература

1. Андриченко Е.В. Социальная психология. М., 2001.
2. Образ жизни. Киев, 1980.
3. Паршин Б.Ф. Социальная психология и история. М., 1979.
4. Сухов А.Н. Социальная психология / под. ред. А.Н. Сухова. 7-е изд. М., 2011.
5. Сухов А.Н. Историко-психологический анализ реформирования и модернизации России. М., 2011.
6. Сухов А.Н. Основы психосоциальной работы с населением. М., 2013.
7. Сухов А.Н. Реальная социальная психология. М., 2004.
8. Стиль работы и образ жизни руководителя. М., 1975.
9. Толстых В.И. Образ жизни. М., 1975.
10. Туркатенко Е.В. Культурные коды России и современность // Полис. 1996. № 4.

11. Хрестоматия по социальной психологии. М., 1994.
12. Шкуратов В.А. Историческая психология. М., 1997.
13. Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. М., 1994. № 6.

Глава 5

МАЛЫЕ НЕФОРМАЛЬНЫЕ ГРУППЫ, ИХ СТРУКТУРА И ДИНАМИКА

5.1. ПОНЯТИЕ, СТРУКТУРА И ВИДЫ МАЛЫХ НЕФОРМАЛЬНЫХ ГРУПП

Исследования малых неформальных групп имеют давнюю и богатую историю. Своими корнями они уходят в конец XIX в. и распадаются на несколько периодов:

- конец XIX — начало XX в.;
- 30—40-е гг. XX столетия;
- послевоенное десятилетие;
- современный период исследований.

В толковом словаре русского языка словом «группа» называется, в частности, объединение нескольких лиц в общей работе, ради общей цели, идеи.

С точки зрения научного подхода *малая группа* — это двое или более лиц, которые взаимодействуют друг с другом, осознают свою принадлежность к группе и воспринимаются другими как члены данной группы. При этом вопрос о нижней, впрочем, как и о верхней, количественной *границе* малой группы остается дискуссионным. В экстремальных ситуациях происходит временная трансформация малых неформальных групп. «Переформатирование» затрагивает изменение не только количественного состава, но и ролевой структуры, главным образом — руководства групп, если можно так сказать в данном случае. После окончания форс-мажорных обстоятельств малые группы принимают свой традиционный количественный и ролевой формат.

За более чем 90-летнюю историю социальной психологии исследователи неоднократно обращались к определению понятия *малой*

группы, сформировав при этом огромное количество всевозможных, часто случайных, порою весьма различающихся между собой и даже противоречивых по смыслу определений. И это неудивительно: в своих попытках соответствующим образом определить малую группу авторы, как правило, шли от собственного ее понимания, диктовавшего акцентирование тех или иных сторон группового процесса.

Так, известный американский психолог М. Шоу, рассмотрев более полутора десятков определений малой группы, классифицировал их по следующим шести категориям в зависимости от того, какие аспекты групповой жизни в большей степени привлекают внимание авторов определения:

- восприятие членами группы отдельных партнеров и группы в целом;
- мотивация членов группы;
- групповые цели;
- организационные (структурные) характеристики группы;
- взаимосвязь;
- взаимодействие членов группы.

Р. Мертон определяет *малую неформальную группу* как совокупность людей, которые определенным образом взаимодействуют друг с другом, осознают свою принадлежность к данной группе и считаются ее членами с точки зрения других людей.

Еще один вопрос, который следует рассматривать, прежде чем перейти к более детальному анализу процессов и феноменов, специфичных для малой группы, — *классификация* малых групп. Не описывая подробно всевозможные типы малой группы, остановимся лишь на наиболее важных основаниях для классификации малых групп. Прежде всего отметим, что малая группа — это *малая и неформальная* группа. Дело в том, что она состоит из нескольких членов и поведение их строится в соответствии с «неписаными» законами, нормами и правилами. Главное различие между оппозиционной парой: *организованные* (формальные, официальные) и *спонтанные* (неформальные, неофициальные) группы — состоит в том, что существование организованных групп задано внешней ситуацией, обществом, которое создает специальные структуры для решения каких-то задач; спонтанные группы зарождаются произвольно, стихийно, как в недрах организованных групп, так и вне их. Последние функционируют на основе «неписанных» правил.

Далее выделим такие оппозиционные группы, как *лабораторные* и *естественные* группы. К первым относятся группы, специально создаваемые для выполнения экспериментальных заданий в лаборатор-

ных условиях; ко вторым — группы, функционирующие в реальных жизненных ситуациях. Это разделение не является абсолютным. Например, если в эксперименте принимает участие реально существующая группа (или ее часть), то довольно трудно отнести ее к той или иной категории. Однако деление это важно для социальной психологии, так как ставит проблему переноса тех закономерностей, которые получены в экспериментальных условиях, на жизнедеятельность реальных групп.

Основанием для выделения оппозиционной пары *открытые* — *закрытые* группы является степень открытости группы влияниям окружающей среды, общества. «Закрытость» группы довольно часто используется обществом для достижения каких-либо задач, не принимая во внимание те психологические последствия, которые влечет закрытость группы для ее членов. Можно привести примеры закрытых групп — армейские подразделения; полярные экспедиции, экипажи судов, находящиеся в длительном плавании, и т.д. Необходимо отметить, что при определении степени закрытости группы важной характеристикой является степень свободы «входа» в группу и «выхода» из нее, иными словами, насколько легко человек может стать членом данной группы или выйти из ее состава.

Целесообразно также классифицировать группы по продолжительности их существования: *стационарные* и *временные*. Постоянство или временность существования группы имеет, конечно, относительный характер. Однако важной характеристикой является восприятие членами группы времени ее существования. Так, студенческая группа, образованная на несколько лет для обучения, воспринимается ее членами как постоянная. Временная характеристика имеет значение, но важнее субъективная оценка своей группы. Может быть и такая ситуация, когда разные люди оценивают свою группу по-разному.

Уместно указать еще одну часто встречающуюся в литературе, наш взгляд, важную классификацию: группы членства — *референтные группы*. Основанием для подобного деления является степень значимости группы для индивида с точки зрения его ориентации на групповые нормы и ценности, влияния группы на его установки. Если группа рассматривается только как место пребывания человека и не связана с системой его ценностей, социальных установок, то в таком случае речь идет только о группе членства. Но если группа занимает серьезное место в жизни индивида, если нормы и ценности этой группы человек разделяет, соотносит с ними свои взгляды, то такая группа является для него референтной. Причем возможен вариант, когда индивид не является членом своей референтной группы, но или стремится

ся стать им (если существует для этого реальная возможность), или же рассматривает такую группу в качестве идеальной для себя.

Существует и другой подход к классификации малых групп, основанный на учете их направленности. С точки зрения этого подхода выделяют группы с *положительной, неустойчивой и отрицательной направленностью*, а также *преступные группы*, которые в свою очередь подразделяются на организованные преступные группы и банды.

Признаки малой группы: определенный способ взаимодействия между ее членами; членство, чувство принадлежности к данной группе; адекватность, т.е. осознание членами группы себя как «мы», а других — как «они».

Рассмотрев подходы к определению и классификации малых групп, перейдем к анализу основных феноменов и процессов в малой группе.

Динамика групп — это совокупность тех социально-психологических явлений, которые происходят в группах и определяют их развитие: образование ролевой структуры, нормы и т.п.

Группы образуются *добровольно* и *по принуждению*.

К числу основных социально-психологических явлений, образующих динамику, относится *внушение, групповой конформизм*. Но данный механизм групповых изменений не является *универсальным*.

Факт существования феномена конформности личности (т.е. ее внушаемости) в группе, установленный американским психологом С. Ашем, неоднократно описывался в отечественной литературе. Суть этого явления состоит в изменении позиций (поведения) личности под влиянием группы.

Автор использовал прием «наивного» субъекта и подставной группы, т.е. договаривался со всеми участниками, кроме одного («наивного» субъекта), о том, что они будут давать неправильный ответ на вопрос, на который последним должен отвечать «наивный» член группы. Около 33% испытуемых под влиянием группового давления давали неверный ответ при выполнении задания экспериментатора. Таким образом, доказывается *добровольный механизм* образования групповой нормы, ролевой структуры и в целом динамики группы, основанный на внушении и конвенциональном согласии между членами группы. Следует подчеркнуть, что позиция С. Аша по этому поводу совершенно обоснованно подвергается критике. Дело в том, что в данном случае следует иметь в виду следующее. Групповая динамика держится не только на внушении со стороны большинства членов группы, но и на различных видах *зависимости* (физической, экономической, нарко-, алкозависимости, точнее, *созависимости*, психическом наси-

лии, манипулировании, шантаже, компрометировании). Роль меньшинства здесь, действительно, не малая. В различных группах механизм изменений не одинаков. В зависимости от этого одни группы держатся на паритетных отношениях, другие — на физической силе, третьи — на манипулировании, четвертые — на внушении и т.д.

Структура малых групп характеризуется рядом параметров: *количественным составом, ролевой структурой, причинами образования, системой общения, нормами поведения и санкциями за их нарушение, устойчивостью группы, временем существования, сплоченностью, атмосферой, положением среди других групп.*

Можно выделить собственно психологические причины вхождения в определенную социальную группу. Прежде всего нужно отметить стремление индивида к удовлетворению потребностей, связанных со сферой человеческого общения. Малая группа выполняет функцию создания для человека поля межличностного общения, условий удовлетворения потребности быть включенным в систему отношений с другими людьми (аффилиативную потребность — потребность во включении). Затрагивая вопрос о факторах, побуждающих человека стать членом той или иной группы, мы обращаемся, по сути дела, к его мотивационной сфере, анализ которой имеет весьма сложный характер. При этом необходимо подчеркнуть, что детерминанты группового членства не исчерпываются единственно лишь системой его потребности и ценностей, но включают в себя ряд других переменных, например: социальный опыт индивида; сформировавшуюся у него самооценку; ожидания, связанные с предстоящим групповым членством, в том числе обеспечения личностной безопасности; особенности группы с точки зрения ее целей, программ, специфики деятельности и т.д.

В то же время в качестве распространенной причины образования малой неформальной группы выступает просто *симпатия* или *интерес* членов друг к другу, общее увлечение, *место* рождения и проживания.

Образование группы является лишь отправной точкой ее существования. Каким окажется она в дальнейшем, как и посредством чего будет осуществляться процесс групповой жизнедеятельности — вопросы нашего дальнейшего рассмотрения.

В развитии группы можно выделить три основных этапа.

Первый — *ориентировка в ситуации*. Разные авторы вкладывают в этот период различное содержание, иногда разбивают его на несколько стадий, но главное — ориентация членов группы в отношениях между ними, в групповой задаче, в способах ее решения и т.п. Второй — *конфликт*, который является результатом противоречия между

разными членами группы, между группой и отдельными ее членами, между различиями в представлениях о групповой цели и средствах ее достижения. Третий — *динамическое равновесие*, которое обеспечивает возможность функционирования группы как единого целого, но не гарантирует от возникновения новых конфликтов.

В качестве примера можно использовать достаточно популярную модель группового развития, предложенную американским психологом Б. Такменом. В сфере межличностной активности он выделяет следующие четыре стадии: первая — «проверка зависимости», предполагающая ориентировку членов группы в характере действий друг друга и поиск взаимоприемлемого межличностного поведения в группе; вторая — «внутренний конфликт», т.е. нарушение взаимодействия и отсутствие единства между членами группы; третья — «развитие групповой сплоченности», достигаемой посредством постепенной гармонизации отношений, исчезновения межличностных конфликтов; четвертая — «функционально-ролевая соотносительность», в основном связанная с образованием ролевой структуры группы, сопрягающейся с групповой задачей.

Социометрическое измерение характеризует иерархию позиций индивидов в системе внутригрупповых межличностных предпочтений. По существу, социометрическая структура является аналогом статусной структуры группы. В ролевой структуре имеется *лидер*, «приближенные» к нему, доверенные лица. Самый низкий статус занимают исполнители воли лидера.

Самое высокое положение в иерархии группы занимает *лидер*. Одна из первых теорий, объясняющих природу влияния лидера в группе, — теория *черт* лидерства (или харизматическая, от лат. *harisma* — «божий дар»). Она пытается обусловить феномен лидерства в группе личностными характеристиками самого лидера. Согласно этой теории, лидером человека делает определенный набор характеристик, черт характера, необходимых для выполнения функций управления любой группой в различных условиях.

С одной стороны, эта концепция оказалась очень влиятельной и живучей (до сих пор ее отголоски можно встретить в литературе, особенно в практических сферах, смежных с социальной психологией), а с другой — почти сразу появились опровергающие ее исследования. Несостоятельность данной теории связана, во-первых, с тем, что групповой феномен — лидерство — выводится из личностного. Они, конечно, связаны, но не вытекают один из другого. Во-вторых, чисто эмпирически оказалось невозможным составить относительно короткий и однозначный перечень характеристик, которые бы делали чело-

века лидером. Такого перечня просто не существует. Характеристики, необходимые для лидерства, тесным образом связаны с той групповой деятельностью, для реализации которой существует данная группа.

Другая концепция происхождения лидерства носит название *ситуационной* теории, которая объясняет появление лидера в группе через наиболее полное совпадение особенностей человека и требований конкретной ситуации. В соответствии с этой концепцией в каждой новой ситуации должен появляться новый лидер, что в реальности не происходит. Позиция лидера достаточно устойчива в группе, и смена данного лидера на другого представляет довольно сложный и часто конфликтный процесс.

Результатом критики и объединения названных теорий явился *синтетический* подход к лидерству. Синтетическая теория рассматривает лидерство как функцию группы, реализация которой связана и с личностными характеристиками членов группы, и с параметрами ситуации. Как всякий «синтезирующий» подход, данное направление в исследовании лидерства в группе дает слишком общий ответ на вопрос о природе этого феномена.

В настоящее время многие авторы подходят к лидерству как к наиболее значительной позиции в системе межличностного влияния в группе, т.е. лидер рассматривается как член группы, обладающий наибольшим влиянием, неофициальной «властью». Межличностное влияние в свою очередь связывается с той конкретной деятельностью, для которой создавалась группа. Иными словами, можно сказать, что лидер в группе — это такой член группы, который наиболее полно воплощает в своей активности групповые ценности, получая взамен наиболее высокий статус в группе и возможность максимального влияния на ее жизнь. *Функции* его многообразны, начиная от представительских и кончая обязанностями «третейского» судьи. В большинстве случаев слово лидера бывает самым весомым.

Лидер вносит наибольший *вклад* в решение групповых проблем. Его статус держится в одних группах на авторитете, признании заслуг, «чистоте» биографии, полном соответствии групповым ожиданиям, выполнении сказанного, в других — на физической силе, способности манипулировать поведением других членов. Борьба за лидерство — наиболее *конфликтотенный* фактор.

Система общения — крайне важная характеристика групп. Ее специфика зависит от вида группы. Чаще всего она носит *открытый* характер, но иногда — *закрытый, конспиративный* (имеется в виду место встречи членов группы и т.д.). *Бывает* *линейной и централизованной*.

Модели коммуникативных сетей, представляющие собой еще одно коммуникативное измерение групповой структуры, свидетельствуют о существовании сети, состоящей из позиций членов в зависимости от системы информационных потоков. Известно, что владение информацией тесно связано с величиной статуса человека в группе.

Высокостатусным членам группы адресуется большее число сообщений, которые носят более благоприятный (дружелюбный) характер, нежели сообщения, посылаемые низкостатусным индивидам.

Следует отметить, что интерес, проявляемый исследователями к коммуникативной структуре, отнюдь не случаен, так как коммуникация имеет огромное значение в функционировании группы.

Пожалуй, центральным моментом обсуждаемой проблемы является выяснение эффективности решения группой тех или иных задач в условиях централизованных и децентрализованных коммуникативных сетей. Изучается также влияние характера коммуникативной сети на возникновение лидерства, на организационное развитие группы, на удовлетворенность ее членов. Исследования показывают, что, как правило, централизованные сети в сравнении с децентрализованными усиливают возникновение лидерства, способствуют организационному развитию, но препятствуют эффективности решения сложных проблем и уменьшают удовлетворенность членов группы от включения в нее.

Другая существенная характеристика жизни сложившейся малой группы — поведение, связанное с реализацией групповых *норм*. Этот вопрос является в какой-то мере продолжением предыдущего предмета рассмотрения — групповой структуры. Дело в том, что групповая норма, которая является неким стандартом поведения в малой группе, регулятором разворачивающихся в ней отношений, правилами поведения, причисляется к элементам групповой структуры, так как тесно связана с ними (например, со статусом, ролью).

Прежде чем перейти к непосредственному рассмотрению вопроса о «нормообразующем» поведении, следует обозначить *основные характеристики групповой нормы*.

Во-первых, норма — это продукт взаимодействия, возникающий в процессе жизнедеятельности группы. Групповая норма может быть задана и более широким социальным окружением, частью которого является группа. Но в этом случае необходимо иметь в виду, что такая норма может или приниматься группой, или оставаться для нее как внешняя декларация.

Во-вторых, нормы не устанавливаются для каждой групповой ситуации. Они формируются лишь относительно действий и ситуаций, имеющих *важность* для группы. Иными словами, группа регламенти-

рует поведение своих членов только в зависимости от их способности оказывать влияние в группе. Причем которые значимы для большинства из них в процессе реализации групповых целей.

В-третьих, норма может предписывать *правила, модели* поведения в ситуации в целом, а может определить реализацию той или иной роли в конкретной обстановке, в которой оказывается носитель данной роли.

В-четвертых, нормы различаются по степени принятии их группой. Некоторые нормы одобряются почти всеми ее членами, тогда как другие поддерживаются незначительным меньшинством.

В-пятых, нормы различаются также по степени и широте допускаемых девиантностей и соответствующих диапазону применяемых *санкций*.

Последствия нарушения нормы являются очень важной характеристикой нормативного поведения в группе

В зависимости от различных параметров этого отклонения (степени устойчивости отклонения, уровня отличия от групповой нормы и т.д.) сила давления группы может быть разной вплоть до полного исключения человека из группы. Это обуславливает вопрос о функциях такого давления. По результатам разных исследователей, можно выделить следующие его функции: стремление обеспечить достижение групповых целей, сохранение группы как целого, помощь членам группы в выборке «реальности» для соотнесения с ней своих мнений, определение членами группы отношения к социальному окружению.

Санкции за отклонение от групповых норм различны. Они зависят от вида групп и могут носить *насильственный* характер.

Немаловажной характеристикой является *положение* группы в *межгрупповой иерархии*. С этой точки зрения выделяют группу — лидер и т.д.

5.2. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ МАЛЫХ НЕФОРМАЛЬНЫХ ГРУПП

Закономерности развития *малых неформальных групп* можно проследить на примере анализа типичных объединений.

В качестве типичной группы выступают как *дружеские*, основанные на *симпатии*, взаимном интересе, увлечении, «хобби», «землячестве», так и *криминальные* объединения, которые в настоящее время имеют широкое распространение.

В основе современной общеуголовной преступности лежит групповая криминальная деятельность. Но если проблема малых групп во-

обще является одной из традиционных и разработанных в социальной психологии (имеются в виду понятие, структура, динамика и классификация групп), то по поводу преступных групп сказать то же самое вряд ли можно, хотя на этот счет и существует немало публикаций.

Есть *уголовно-правовой* подход к пониманию преступных групп, в основе которого лежит такой признак, как *соучастие*. Есть социально-психологический, с точки зрения которого преступные группы отличаются от других рядом параметров: целями, структурой; специфической феноменологических процессов.

Что касается *классификации* преступных групп, то здесь также отсутствует единство. Согласно уголовно-правовой теории и практике, выделяют организованные преступные группы, банды и т.д. Социальные психологи предпринимают попытки, связанные с построением классификации преступных групп. Однако на сегодняшний день нет общепринятой, непротиворечивой классификации преступных групп. Более того, в литературе встречаются такие понятия, как «преступная группа», «преступная группировка», «преступное сообщество» и пр.

Характеристиками преступной группы являются: количественный состав, причины возникновения, статусно-ролевая структура (каждый член группы выполняет определенную роль и занимает тот или иной статус); система внутргрупповых связей (каналов, средств, мест и времени «сходок»; способов маскировки целей и действий), характер норм и «санкций» в случае отклонения от этих норм, положение данной группы среди других.

Структура организованного преступного сообщества включает: «элитную группу», «мозговой центр», «систему связей», «службы безопасности», «разведки», «контрразведки», «боевиков». Во всяком случае большинство изобличенных преступных групп функционировало по схеме.

Признаки организованных преступных групп:

- организация групп для занятия преступлениями как профессией в течение более или менее длительного времени;
- централизация власти в руках одного или нескольких членов группы;
- создание денежных фондов для нужд организации;
- коррумпирование, которое выражается в создании системы связей с судьями, полицейскими, политическими деятелями, а также с администрацией;
- жесткая дисциплина;
- тщательное планирование с минимальным риском проведения и последствий преступных операций.

Организованные преступные группы в основном занимаются преступным бизнесом в форме рэкета, проституции, контрабанды наркотиков, азартных игр.

Преступные группы имеют материальную базу, коллегиальный орган руководства, устав в виде перечня неформальных норм, традиций и законов, а также информационную базу — систему связи.

Среди групп, действующих в рамках уголовной преступности, значительное место занимают преступные группы несовершеннолетних.

И.П. Башкатов выделяет следующую типологию групп несовершеннолетних нарушителей.

Социально-нейтральные группы формируются по домовому, дворовому или уличному принципу по месту жительства.

Предкриминальные, или группы риска (неустойчивые), группы подражания. К ним относятся «байкеры», «фанаты» и др. Возраст: 16—18 лет и старше. Объединяет подростков, противоправный, аморальный способ удовлетворения групповых и личных потребностей и интересов, которые направлены на выделение, обособление от окружающей среды. Характер и направленность их групповой деятельности состоит в интимно-личностном общении с асоциальным уклоном. Главная цель подростков — чтобы их заметили, обратили на них внимание, выделили из среды взрослых и сверстников. Совместно они еще не совершают серьезных преступлений, так как у них не хватает для этого организованности и подготовленности. Чаще всего их совместная деятельность носит хулиганский характер, выражающийся в нарушении порядка, оскорбление личности и достоинства граждан. Они шумят, употребляют спиртные напитки, наркотические и токсические вещества. Отдельные члены группы могут совершать серьезные нарушения: употребление, сбыт и хранение наркотических веществ, хулиганские действия, хищение личной и государственной собственности, легкие телесные повреждения, изнасилования и другие преступления. Но эти преступления не являются групповыми, так как совершаются только отдельными членами группы. Межличностные связи кратковременны и не устойчивы, так как отношения здесь эмоционально-поверхностны. Мотивом совместной деятельности в этих группах чаще всего выступает стремление «не быть как все, а быть лучше других». Отсюда и противопоставление себя другим, аморальное поведение.

Фанатичные приверженцы футбола или других видов спорта, которые носят одежду с изображением символов, цветов и наименований команд, систематически посещают спортивные соревнования. К наиболее распространенным видам правонарушений, совершаемых в этих группах, относится избиение сверстников, являющихся болель-

щиками других команд, хулиганские проявления на стадионах и после окончания соревнований, связанные с актом вандализма.

Устойчивые криминальные группы — это устойчивые объединения подростков, скомпоновавшиеся для совместного совершения каких-либо преступлений: кражи, хулиганство, грабежи, разбойные нападения, насильственные преступления, причем часто с применением оружия. Предметами групповых преступлений являются атрибуты «крутой» жизни: деньги и драгоценности, спиртные напитки и наркотические вещества, мотоциклы и автомобили, музыкальные инструменты, радиоаппаратура, разнообразный спортивный инвентарь, холодное огнестрельное оружие и другие предметы. Успешному совершению преступлению способствует высокая подготовленность преступных групп к противоправным действиям. Эти группы, как правило, хорошо организованы. В них просматривается четкая организованная структура. В группу входят в основном лица старшего подросткового возраста и юношеского возрастов от 14 до 20 лет. В зависимости от эпизодов преступлений межличностные связи и отношения в таких группах опосредуется совместной групповой деятельностью. Цели и мотивы этой деятельности носят, как правило, сугубо личностный и эгоистический характер, но для общей результативности и маскировки достигаются при помощи группы и через группу. Общение в этих группах сложное, скрытое, имеет антиобщественный характер. Средствами общения, кроме жаргона, часто выступают невербальные знаки: татуировки, нарезки, соответствующая мимика, жесты, манера ходить, с особым шиком носить одежду.

Отношения в таких группах можно охарактеризовать как враждебно-агрессивные. Агрессивность проявляется не только к жертвам преступлений, но и к членам своей группы. Имеющие антисоциальную направленность неформальные группы создают для членов лишь иллюзию добровольности и свободы. На самом деле ими обычно руководят лидеры ярко выраженного склада, стремящиеся подавить всех остальных членов. Компания или организация своими нормами, содержанием деятельности и стилем взаимоотношений превращают своих членов в марионеток, лишая их права на выбор, на инакомыслие и «инакоделание», а нередко и права выхода из группы.

По статистике большая часть преступлений, совершаемых подростками, *групповые*. В группе снижается страх наказания, резко усиливаются агрессия и жестокость, снижается критичность к происходящему и к себе.

В структуре групповой преступности далеко не последнее место занимают молодежные организованные криминальные группы.

Они характеризуются тенденцией, связанной с делением их на два крыла. С одной стороны, среди молодежных криминальных групп наблюдается *политизация* — вовлечение их в движение националистического и политического толка (имеется в виду участие в экстремистских организациях и т.д.). С другой стороны, они все чаще включаются в *организованную* преступность.

Ядро же молодежных криминальных групп составляют классические группы, различающиеся по специализации (проституция, наркомания, грабёж и т.д.). Как правило, возглавляют их взрослые, имеющие криминальный *опыт*.

Значительно осложняют криминогенную ситуацию, точнее, обстановку группы состоящие из числа «*бездомных*» и *беспризорных*.

Модели (паттерны) поведения «бездомных» и беспризорных: попрошайничество; зачистка «помоек»; воровство; агрессия; проституция; мелкий бизнес; токсикомания; наркомания. Эти модели задаются ситуацией «выживания»: необходимо добыть ночлег, тепло, еду и одежду.

Другое дело — группы *скинхедов*. Самые первые скинхеды появились в Англии в 1968—1969 гг. Скинхеды «первой волны» были «рождены» субкультурой рабочих районов Британии, которая возникла как молодежная классовая культура протеста против официальной буржуазной культуры и контркультуры 60-х гг.

С конца 1970-х гг. в Великобритании активизировались неофашисты. В результате появились два скин-движения — с одной стороны, «наци-скинны» («новые»), с другой — «ред-скинз», «красные скинны» («старые»).

В России скинхеды заявили о себе в начале 90-х. В 1992-м в Москве было около десятка скинхедов. Велли они себя тихо, в основном занимались самолюбованием и демонстрацией себя в центре города. Первые скинны старательно подражали западным образцам.

В настоящее время большинство скиннов объединено в группы по месту жительства или учебы. Наибольшую опасность представляют те молодежные объединения, которые поддаются вербовке со стороны представителей *экстремистских* организаций. Социально-психологический подход нацеливает на работу с малыми группами с учетом их принадлежности к тому или иному виду. Одно дело работать с нормальными малыми неформальными группами. Их нужно *поддерживать, вовлекать в волонтерскую (позитивную) деятельность*. Другого отношения заслуживают криминальные группировки. Их нужно *разобщать, развечивать* лидеров.

Темы для обсуждения

1. Понятие малой неформальной группы.
2. Структура малой неформальной группы. Основные характеристики групп.
3. Общая характеристика динамических процессов в малой группе.
4. Классификация малых групп.
5. Основные теории лидерства в социальной психологии.
6. Характеристика основных видов групп.
7. Характеристика преступных группировок.
8. Социально-психологический подход к работе с малыми неформальными группами.

Литература

1. Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие. М., 1990.
2. Андриенко Е.В. Социальная психология. М., 2001.
3. Башкатов И.П. Психология неформальных подростково-молодежных групп. М., 2000.
4. Волков И.П. Социальная психология малых групп и коллективов : автореф. дис. ... д-ра психол. наук. Л., 1978.
5. Десев Л. Психология малых групп. М., 1979.
6. Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Психология малой группы. М., 1991.
7. Сухов А.Н. Социальная психология преступности. М., 2007.
8. Сухов А.Н. Основы психосоциальной работы с населением. М., 2013.

Глава 6 СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ СЕМЬИ

6.1. ПОНЯТИЕ, КЛАССИФИКАЦИЯ И ФУНКЦИИ СЕМЬИ

Важность рассмотрения проблемы *семьи* объясняется тем, что снижаются число браков и рождаемость, увеличиваются детская смертность, патология новорожденных, разводы. Ухудшение социально-демографической ситуации переводит проблему семьи из общественной в экономическую и политическую плоскость.

Трудности рассмотрения социально-психологической специфики функционирования семьи, с одной стороны, в значительной мере

обусловлены «пограничным» статусом социальной психологии, с другой — они усугубляется особенностями самого объекта анализа.

Так, в одной из самых авторитетных отечественных монографий по проблемам семьи уже в ее определении заложена двойственность: семья одновременно является и социально-психологической *общностью* — «малой группой, члены которой связаны брачными или родственными отношениями, общностью быта и взаимной моральной ответственностью», и социальным *институтом* — «исторически конкретной системой взаимоотношений между супругами, родителями и детьми, социальная необходимость которой обусловлена потребностью общества в физиологическом и духовном воспроизводстве населения».

По мнению В.В. Солодникова, немаловажным обстоятельством является и *междисциплинарный* характер многих исследований семьи. Психология семьи и брака как междисциплинарное направление психологии включает исследования в области социологии, экономики, этнографии, истории, юриспруденции, демографии и др. Среди ее основных проблем называют: изучение факторов, влияющих на качество брака, цикл развития семьи, ее ролевую структуру, распределение обязанностей, власти между членами семьи, межсупружеское общение, стиль отношений, уровень конфликтности, установки на брак и семью, мотивы выбора брачного партнера, эффективность различных форм и методов воспитания детей, психологические особенности родителей, их детей и т.д.

Говоря о семье, необходимо прежде всего задаться вопросом о ее количественном составе — структуре, лежащей в основе подавляющего большинства типологий семьи.

По количеству брачных партнеров различают *моногамную семью* (один муж и одна жена) и *полигамную*. Последняя имеет два варианта: полиандрия (многомужество) и полигиния (многоженство).

Большинство исследователей сходится во мнении о том, что полигамные формы семьи исторически предшествовали ее современному типу, причем существовала значительная историко-культурная, этническая, религиозная их специфика. Моногамная семья — образование, возникшее сравнительно в недавнем историческом прошлом. Ее развитие, как убедительно было показано Ф. Энгельсом, тесно связано с установлением институтов частной собственности и государства.

В связи со значительным количеством разводов и повторных браков в индустриально развитых странах все чаще говорят о «последовательной моногамии», означающей, что в каждый данный момент времени мужчина (женщина) состоит в браке с одним партнером, однако

в течение жизни таких брачных союзов у него (нее) насчитывается более одного.

По количеству поколений, представленных в семье, выделяют:

сложную (расширенную) семью, в которой проживают под одной крышей и ведут совместное хозяйство представители нескольких (по меньшей мере трех) поколений — прародители, родители, дети. В большинстве регионов России этот тип семьи принадлежит прошлому, когда его существование не в последнюю очередь определялось преимущественно сельским образом жизни и экономической необходимостью;

простую (ядерную) семью, члены которой являются представителями только двух поколений (родители и дети). Этот тип семьи в настоящее время является преобладающим, хотя некоторые авторы говорят о «ренессансе» расширенной семьи в ее специфической социально-психологической модификации, когда поддерживаются интенсивные межличностные контакты (например, по телефону или при совместном проведении досуга, праздновании определенных семейных дат), но проживание различных поколений остается раздельным.

Обычно, говоря о *ядерной* семье, имеют в виду *полную* ядерную семью, где есть оба родителя и дети. Но ядерной также является и *неполная* семья, в которой отсутствует один из родителей, чаще отец (остается, правда, неясным, следует ли считать неполной бездетную семью). В свою очередь неполную семью С.И. Голод вполне оправданно (особенно с учетом социально-психологической специфики) разделяет на собственно неполную (возникшую вследствие развода или вдовства) и материнскую, предполагающую внебрачное рождение и воспитание детей. Здесь следует упомянуть и о специфическом типе семьи, получившей название *биклестерная*, когда после развода оба супруга создают новые семьи, в результате чего у ребенка оказывается как бы четыре родителя (по два родных и неродных), между которыми поддерживаются отношения, и ребенок периодически живет с теми и с другими. Иногда обе семьи совместно проводят досуг. Увеличение круга ближайших родственников ребенка, в том числе сиблингов (братьев и сестер), по мнению некоторых авторов, может благоприятно сказываться на социализации личности.

Во многих исследованиях семьи по степени *удовлетворенности* супругов браком выстраивался континуум, на одном полюсе которого находились семьи, в которых оба супруга в значительной мере удовлетворены своим браком, на другом — оба не удовлетворены им, но сохраняют его или собираются развестись с различными промежуточными вариантами.

Педагогическая типология семей связана с построением континуума по признаку *благополучия* — *неблагополучия* семьи, в основе которого обычно лежит выполнение или невыполнение ею воспитательной функции. Распространенными индикаторами соответствующего неблагополучия чаще всего выступают постановка подростков на учет в детской комнате милиции, неуспеваемость ребенка в школе, хронические конфликты, насилие, аддиктивное поведение членов семьи, их созависимость и т.п. С учетом сказанного данный тип семьи следует называть *дезадаптивным*. Дело в том, что понятие «благополучная — неблагополучная» семья не является точным, однозначным. Благополучие — явление *относительное*. В Англии при желании выявить типичную благополучную семью столкнулись с совершенно иным фактом. При внешнем благополучии семья Халиген оказалась на поверку антиподом благополучия. Такова история происхождения слова «хулиган». Оно стало нарицательным.

С точки зрения соответствия брачно-семейных отношений общественным *нормам* выделяются следующие семьи:

патриархальная (традиционная), отношения в которой ориентируются на образцы, доминировавшие в прошлом: муж (отец — «кормилец») материально обеспечивает семью, представляет ее в обществе, принимает основные решения, касающиеся членов семьи, жена не работает (или престиж ее работы, заработок заметно ниже, чем у мужа), занимается воспитанием детей, ведет домашнее хозяйство; мнение детей учитывается мало или имеет подчиненное значение;

современная (эгалитарная), т.е. такая, где нормы любви, эмоциональной близости, взаимоуважения распространяются на всех ее членов. На наш взгляд, С.И. Голод не очень удачно называет такой тип семьи «супружеским», подчеркивая, что отношения в ней «определяются не родством, не родительством, а брачностью с неперменной акцентацией личностных аспектов».

В качестве подтипов современной семьи отмечают:

коллективистскую семью (или в терминологии западных авторов — «двукарьерную»), в которой профессиональная и общественная деятельность обоих супругов равно важна; супруги гибко (или при активном участии мужа) распределяют домашние обязанности, совместно проводят досуг, коллективно принимают решения и т.п.;

индивидуалистскую семью, в которой внесемейная деятельность для супругов важнее, чем семейная, домашняя работа сведена до минимума, а при обсуждении важнейших решений возможны серьезные конфликты, если задеты чьи-либо индивидуальные интересы.

С точки зрения права семьи могут быть разбиты на две большие группы: если в первой отношения между супругами признаны обществом (между ними заключен брак), то во второй этого нет (здесь наиболее представлены добрачные союзы молодых людей).

Последняя группа соответствует такому широкому определению семьи, согласно которому «семья есть отношения, через которые и благодаря которым осуществляется воспроизводство человека, общественный механизм этого воспроизводства».

И наконец, завершая рассмотрение типологии семей, нельзя не упомянуть о так называемых «альтернативных стилях жизни», к которым относят:

гомосексуальные семьи (как мужские, так и женские), в том числе официально регистрируемые в некоторых странах. При этом не исключается возможность воспитания (посредством усыновления) или даже рождения (в женских днадах — с привлечением мужчин-«доноров») детей;

открытый брак, отношения в котором строятся на основе гуманистических принципов, предполагающих, в частности, что человек в течение жизни меняется, «испытывая внутренний рост». Стремление к самоактуализации каждого из супругов подразумевает, помимо прочего, и личную жизнь каждого из них, в том числе глубокие, значимые отношения (не исключая сексуальные) с другими людьми;

свинг (качающийся, колеблющийся) — брак, по сути, являющийся возобновлением практики, известной с древности, когда достаточно традиционные в остальных отношениях супружеские пары временно обмениваются сексуальными партнерами;

групповой брак — супружеские отношения трех и более лиц, между которыми могут быть парные (в том числе гомосексуальные) или неупорядоченные сексуальные связи. В литературе ничего не говорится о рождении и воспитании детей в таких условиях. Вполне возможно, что в этом случае пара становится моногамной и «выходит из игры»;

двухшаговый брак предполагает заключение между супругами специфического брачного контракта, оговаривающего их права и обязанности на различных этапах семейной жизни. Важнейшими характеристиками ее первой фазы («первого шага») является отсутствие детей и возможность через заранее заданное время прекращения отношений без процедуры развода.

Существуют и некоторые другие описания (имеющие различную религиозную окраску) моногамной семьи, остающейся в пределах различного рода культовых вариаций внутрисемейных отношений и их правового регулирования.

6.2. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СЕМЬИ

К числу важнейших социально-психологических *проблем* семьи относятся вопросы, связанные со *знакомством*, добрым *ухаживанием*, *мотивами* вступления в брак, а также *собственно* семейной жизни (адаптация, совместимость, семейный бюджет, система и стиль отношений, распределение ролей, конфликты, удовлетворенность браком, кризисы, а также устойчивость брака, развод и т.д.).

Большинство ученых используют категорию «устойчивость» брака. Так, В.П. Меньшутин под устойчивым браком понимает брак, который конфликты и развод не касаются. А.Е. Павлюков под устойчивым браком подразумевает брак, оба супруга в котором не испытывают потребности в его расторжении, вне зависимости от степени удовлетворенности своим супружеским выбором. При этом он выделяет еще и «устойчивые удачные семьи» — семьи, где оба супруга не только не помышляли о разводе, но были также удовлетворены и своим супружеским выбором.

Н. Баркалов трактует устойчивый брак как прошедший первоначальный период *становления*, когда супруги готовы осуществить свое желание иметь детей.

По мнению В.В. Бойко, устойчивость брака имеет объективную и субъективную стороны. Объективная сторона устойчивости брака зависит от вероятности его распада, которая может быть выражена соотношением количества браков и разводов, зарегистрированных в данном регионе за определенный промежуток времени. Субъективная сторона устойчивости брака включает в себя удовлетворенность супружескими отношениями, установку супругов на сохранение семьи. Показателями субъективной стороны устойчивости брака, по мнению В.В. Бойко, может служить оценка его прочности, которую дают сами супруги.

На основе семантического и логического анализа Д.В. Баранова выделяет различные трактовки устойчивости и стабильности семьи. Под «устойчивостью семьи» автор понимает ее способность противостоять внутренним или внешним разрушающим силам и, значит, сохранить свое существование в определенный момент времени. А под «стабильностью семьи» — ее способность в течение времени сохранять свою устойчивость. Д.В. Баранова делает вывод: стабильность — более широкое понятие, включающее в себя устойчивость (устойчивость, составляющая стабильности). Это следует из того, что определить стабильность без устойчивости трудно, а устойчивость без стабильности — вполне возможно. Связь между устойчивостью и ста-

бильностью, по мнению Д.В. Барановой, заключается в следующем: чем больше изменяется степень устойчивости, тем меньшим уровнем стабильности отличается семья.

В. Клишинец, рекомендуя различать понятия «устойчивость» и «стабильность» брака, трактует их лишь с точки зрения временного процесса и прочности системы взаимоотношений супругов, т.е. существования зарегистрированного брака. Стабильность брака он определяет как характеристику процесса, а устойчивость его — как характеристику прочности системы в определенный момент. Отсюда он делает вывод о том, что понятие стабильности применимо к отдельным группам браков, а устойчивости — к отдельным бракам, которые нельзя назвать нестабильными в силу их существования.

Таким образом, автор видит различие терминов «устойчивость» и «стабильность» брака лишь в уровне абстракции по отношению к изучаемому предмету, но качественной нагрузки, по его мнению, они не несут. Такой подход описывает не внутреннее содержание брака и семейной жизни, а лишь гипотетические временные характеристики данного явления, которые могут находиться в противоречии с содержанием.

Анализ научной литературы показывает, что стабильность брака означает только то, что брак юридически и (или) фактически не распался или не распадается, а устойчивость брака — «устойчивость системы взаимодействия между супругами, эффективность и результативность из взаимной деятельности, направленной на достижение как взаимных, так и индивидуальных целей супругов».

Если под *устойчивостью* понимается закономерное преобразование брака при переходе от одной его стадии к другой, преодоление возникающих кризисов семейной жизни и сохранение положительной перспективы супружеских отношений, то *стабильность* интерпретируется как сохранение сложившейся семейной ситуации. Если в устойчивом браке отношения между супругами развиваются и они способны решать новые и более сложные задачи на разных этапах семейной жизни, то в стабильном браке эти отношения остаются на первоначальном уровне.

В психологических исследованиях делаются многочисленные попытки выявить *детерминанты*, которые могут в большей или меньшей мере повлиять на устойчивость брака, включая межэтнические (Е.И. Аргамонова, Д.В. Баранова, Е.В. Боканова, Е.Г. Голод, С.И. Гудкова, Л.В. Делова, А.К. Дмитриенко, В.Н. Дружинин, В.А. Сысенко и другие).

Устойчивость брака зависит от конкретных социально-экономических условий определенного периода. Однако изменение условий, даже значительное, часто сопровождается далеко не адекватным ему поведением членов семьи. Исчезновение или сокращение влияния одних при сохраняющемся влиянии других факторов могут резко изменить установки супругов и тенденции развития семей. Это обусловлено тем, что конкретное решение человека определяется его социально-экономической активностью и принимается в соответствии с его ценностными ориентациями и потребностями. С другой стороны, изменения отдельных объективных факторов также предполагают определенные сдвиги в отношении людей к браку и семейной жизни и к восприятию своих личных проблем, поэтому меняется роль и сила воздействия субъективного фактора на формирование брачно-семейной ситуации в целом.

Многие исследователи, занимающиеся изучением вопросов устойчивости, стабильности брака, не ограничиваются лишь их описанием, но также выделяют различные факторы, оказывающие прямое либо косвенное воздействие на брачно-семейные отношения.

Например, В.А. Сысенко и Е.Г. Гукова справедливо отмечают, что устойчивость современной семьи зависит от нескольких десятков экономических, социальных, психологических и прочих факторов, которые вместе взятые составляют взаимосвязанный системнокомплекс. Авторы условно выделили группы *факторов*, оказывающих влияние на устойчивость брака:

внешние факторы:

- социально-экономические факторы, включающие в себя качество жизни и труда членов семьи и являющиеся, по мнению авторов, ведущими и определяющими: жилищные условия, включающие в себя характеристику жилья, к которым относятся количество и размер комнат, жилая и полезная площадь, коммунальные удобства, расходы на жилье в реальных доходах семьи; материальное благосостояние, его обобщающий показатель — душевой доход, складывающийся из заработной платы членов семьи (основной элемент), льгот и выплат из общественных фондов потребления, дополнительных заработков, в том числе и в личном подсобном хозяйстве; доступность и ассортимент товаров широкого потребления — продовольственных и промышленных, в том числе детских, доступность культуртоваров и печатных изданий, культурно-зрелищных и спортивных мероприятий различного вида; качество, доступность и эффек-

тивность медицинского обслуживания, в частности, системы охраны материнства и младенчества,

- социально-демографические факторы, связанные с конкретными характеристиками вступающих в брак: разница в возрасте между женихом и невестой; степень различий в их социальном, профессиональном и образовательном статусе; степень различий в их социальном и национальном происхождении; степень схождения и различия ближайшей социальной среды;

внутренние факторы:

- на устойчивость брака в определенной мере влияет степень схождения и различия ценностных и мировоззренческих ориентации супругов: отношение к семейным ценностям и родительству; установки на внесемейные ценности, в том числе на карьеру; отношение к материальным и духовным ценностям; понятие смысла и цели жизни и пр. Устойчивость брака определяется и индивидуальными особенностями супругов,
- личностные характеристики супругов, связанные со следующими социально-психологическими способностями: способность к общению; способность к пониманию внутреннего мира другого человека; способность их психики к самоконтролю и саморегуляции; способность проявлять заботу о другом человеке; способность к кооперации и сотрудничеству. Все вместе эти способности, по мнению авторов, определяют брачно-семейную адаптацию и являются социально-психологической основой устойчивости брака;

медико-биологические факторы: психосоматическое здоровье мужа и жены; наличие или отсутствие хронических и наследственных психосоматических заболеваний, травм, всевозможных квазипотребностей; способность к зачатию, вынашиванию, рождению здорового ребенка; а также сексуальная активность. Данные факторы оказывают преимущественно косвенное влияние на стабильность брака.

Е.В. Титова придерживается отличной от В.А. Сысенко точки зрения, касающейся вопроса о ведущей роли системы социально-экономических факторов. Так, по ее мнению, устойчивость современной семьи определяется внутренними факторами: личной привязанностью супругов, чувством любви и психологического комфорта, долга, уважения, ответственности и др. Внешние факторы (экономическая зависимость, юридические ограничения, национальные традиции, бытующая мораль и общественное мнение, ментальные характеристики), являясь значимыми, все же играют вторичную роль.

Л.Б. Шнейдер отмечает, что на взаимоотношения в семье оказывают влияние внешние и внутренние факторы. Таким образом, автор так же, как и предыдущие исследователи, выделяет два основных фактора. К внешним факторам относят совокупность материальных и духовных условий, существующих в данном обществе. Это и определяет межличностные отношения в обществе, на работе, в семье.

Действия и проявления внутренних факторов наблюдаются на уровне межличностных отношений через реализацию (или наоборот) взаимных ожиданий, их внутренней удовлетворенности процессом взаимоотношений. К внутренним факторам, по мнению Л.Б. Шнейдер, способствующим успешной деятельности семьи, относятся индивидуальные психологические особенности семейных партнеров — это интеллектуальные, характерологические и социально-психологические особенности супругов.

В. Шамхатов считает основными аспектами прочности брака мораль и нравственность супругов, а также их репродуктивные способности.

Данную точку зрения выражает и Ю. Королев, считающий объективными факторами сохранения семьи способность ее членов выполнять репродуктивные функции, а субъективными — асоциальное поведение супругов и асоциальные мотивы заключения брака.

Польский социолог Я. Щепаньский выделяет внутренние и внешние силы сплоченности семьи. Под внутренними силами он понимает в основном совпадения уровней притязаний и брачно-семейных установок супругов, а под внешними — морально-правовые нормы.

М. Земска, обобщая факторы устойчивости брака с точки зрения малой группы, выделяет такие, как единство ценностных ориентаций, коммуникацию и кооперацию в группе, а также отношение к семейным ролям.

Т.А. Гурко выявила возможные факторы *дестабилизации* семейной жизни будущих супругов:

- продолжительность знакомства (как выявлено в ходе обследования, среди разводящихся удельный вес пар с коротким периодом (менее 6 месяцев) добрачного знакомства намного выше, чем среди продолжающих жить в браке);
- отсутствие общих увлечений и интересов;
- различные разногласия в добрачный период (частота и причины конфликтов в период ухаживания);
- добрачная беременность, являющаяся фактором «высокого риска»;

- установки и ожидания будущих супругов по поводу семейной жизни;
- взгляды жениха и невесты по вопросу о власти в семье;
- организация и проведение досуга.

Т.А. Гурко также выявила *добрачные* факторы, связанные с успешностью брачно-семейных отношений:

- возраст вступающих в брак;
- национальность;
- образование;
- социальное положение;
- сельское или городское происхождение;
- экономические факторы (материальные факторы и жилищные условия);
- родительская семья;
- характер воспитания в родительской семье каждого из супругов,
- условия, в которых проходило детство, имелись ли братья и сестры в семье,
- роль мнения родителей при заключении брака;
- длительность знакомства до брака;
- наличие сексуального опыта и добрачная беременность;
- мотивы вступления в брак.

Темы для обсуждения

1. Социально-психологический подход к пониманию семьи.
2. Классификация и функции семьи.
3. Социально-психологическая характеристика проблем семьи.
4. Знакомство, ухаживание, мотивы вступления в брачные отношения, адаптация супругов, семейные и супружеские конфликты, совместимость, семейные разводы.
5. Устойчивость брака.

Литература

1. Коваль Н.А. Психология семьи и семейной дезадаптивности : учеб. пособие / Н.А. Коваль, Е.А. Калинин ; Федеральное агентство по образованию, ТГУ им. Г.Р. Державина. Тамбов, 2007.
2. Мацковский М.С. Социология семьи : проблемы теории, методологии и методики. М., 1989.
3. Сителытсков А.Б. Социально-одобряемые причины развода в прошлом и настоящем // Социологические исследования. 1992. № 2.

4. Солодников В.В. Социология социально дезадаптированной семьи. СПб., 2007.
5. Харчев А.Г. Брак // Социология : словарь-справочник. Т. 2. М., 1990.
6. Шнейдер Л.Б. Семейная психология. М., 2007.

Глава 7

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

7.1. ПОНЯТИЕ, СТРУКТУРА, КЛАССИФИКАЦИЯ И ОСНОВНЫЕ ТЕОРИИ СОЦИАЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

С точки зрения современного подхода каждая *социальная организация* характеризуется следующими признаками: организация — прежде всего социальная общность; организация — иерархическая система; интересы отдельных работников не всегда совпадают с целями организации; организация всегда целенаправленна; организация опирается на горизонтальные структуры — разделение и специализацию труда; организация построена по вертикальному признаку; организация функционирует на основе информационных потоков; организация выполняет определенные социальные функции.

Но каждая социальная организация имеет неформальную структуру. Это невидимая часть айсберга, она существует, но нигде официально не зафиксирована. Тем не менее она оказывает большое влияние на функционирование социальной организации.

Некая группа должна соответствовать нескольким обязательным требованиям, чтобы считаться организацией. К ним относятся:

- наличие по крайней мере *двух* людей, которые считают себя частью этой группы;
- наличие по крайней мере одной *цели* (т.е. желаемого конечного состояния или результата), которую принимают как общую все члены данной группы;
- наличие членов группы, которые *намеренно* работают вместе, чтобы достичь значимой для всех цели.

Соединив в одну эти существенные характеристики, мы получаем важное определение: организация — это *группа* людей, деятель-

ность которых сознательно координируется для достижения *общей цели или целей*.

Структура организации — это логические взаимоотношения уровней управления и функциональных областей, построенные в такой форме, которая позволяет наиболее эффективно достигать целей организации.

Рассмотрим варианты организационных структур, успешно зарекомендовавшие себя к настоящему моменту.

Бюрократическая структура управления является первой систематически разработанной моделью организационной структуры, остающейся еще пока ее основной и доминирующей формой.

Большинство современных организаций представляют собой варианты бюрократии.

Хотя бюрократия представляет собой широко распространенную модель формирования организации, она подверглась существенной критике.

Функциональная *департаментализация* — это процесс деления организации на отдельные элементы, каждый из которых имеет свою четко определенную, конкретную задачу и обязанности.

С начала 60-х гг. XX в. многие организации стали разрабатывать и внедрять новые, более гибкие типы организационных структур, которые по сравнению с бюрократией были лучше приспособлены к быстрой смене внешних условий и появлению новой наукоемкой технологии. Такие структуры называются *адаптивными*, поскольку их можно быстро модифицировать в соответствии с изменениями окружающей среды и потребностями самой организации.

Два основных типа органических структур, используемых сегодня, — это *проектные и матричные* организации.

Проектная организация — это временная структура, создаваемая для решения конкретной задачи. Смысл ее состоит в том, чтобы собрать в одну команду самых квалифицированных сотрудников организации для осуществления сложного проекта в установленные сроки с заданным уровнем качества, не выходя за пределы установленной сметы. Когда проект завершен, команда распускается. Ее члены переходят в новый проект, возвращаются к постоянной работе в своем «родном» отделе или уходят из этой организации.

В *матричной* организации члены проектной группы подчиняются как руководителю проекта, так и руководителям тех функциональных отделов, в которых они работают постоянно. Руководитель проекта обладает так называемыми проектными полномочиями.

Организации, в которых руководство высшего звена оставляет за собой большую часть полномочий, необходимых для принятия

важнейших решений, называются *централизованными*. *Децентрализованные* организации — это такие организации, в которых полномочия распределены по нижестоящим уровням управления.

С точки зрения социальной психологии структура социальной организации распадается на *официальную* и *неофициальную*.

Официальная, или формальная, структура создается по воле руководства. Что касается *неформальной* структуры социальной организации, то она образуется спонтанно группой лиц, которые вступают в регулярное взаимодействие для достижения определенных целей.

Формальная и неформальная структуры социальной организации связаны между собой.

В данном случае в качестве связующего звена выступают *социально-психологические явления*. Именно это позволяет говорить о предмете социальной психологии организаций. В частности, такие социально-психологические явления, как организационная культура, репутация организаций, социально-психологический климат, организационные конфликты, деловое общение, профессиональная идентичность, адаптивность и социально-психологическая компетентность персонала оказывают существенное влияние на эффективность социальных организаций.

Цель — одна из главных характеристик социальных организаций. Но цель цели — рознь.

Цели государственной организации задаются извне, централизованно и иерархично. Цели же негосударственной организации вырабатываются внутри ее самой.

Рыночные отношения приводят к развитию реальных субъектов производственной деятельности. Основными признаками субъектности являются свобода выбора и понимание собственной инициативы как основы своего существования.

Экономический субъект — это *предприниматель*, который на свой страх и риск старается осуществить цели, связанные с получением доходов. В то же время предпринимательство — это своеобразное творчество, способ самоактуализации, личностного и профессионального роста.

Понятие миссии организации тесно связано с процессом формулирования организационных целей.

В *широком* понимании миссия — это философия и предназначение, смысл существования организации.

Философия организации определяет ценности, убеждения и принципы, в соответствии с которыми организация намеревается осуществлять свою деятельность.

В *узком* понимании миссия — это коротко сформулированное утверждение относительно того, какова основная, приоритетная цель существования организации. Такого рода формулировка часто понимается как послание во внешнюю среду, в котором проявляется отличие данной организации от ей подобных.

А.И. Пригожин рассматривает следующую *классификацию* организаций. Он выделяет четыре базовых типа.

Деловые организации (предприятия, учреждения) создаются отдельными предпринимателями и более широкими социальными системами: государством, местной властью, акционерными обществами, партиями и т.д. Они могут быть государственными, муниципальными, частными (акционерными, индивидуальными). Участие в них, т.е. выполняемая там работа, дает доход, заработную плату, а основой внутреннего регулирования является административный распорядок, принципы единоначалия, назначения, целесообразности.

Общественные организации. Их цели вырабатываются изнутри и представляют собой обобщение индивидуальных участников. Регулирование обеспечивается совместно принятым уставом, принципом выборности, т.е. зависимостью руководства от руководимых. Членство в них дает удовлетворение политических, социальных, культурных, творческих, материальных и иных интересов участников.

Ассоциативные организации — научная школа, неформальная группа, объединение профессионалов.

Поселение

Деловые организации в свою очередь предусматривают свою особую классификацию. Можно, во-первых, выделить *два* их подтипа: предприятия, занятые в производстве и распределении материальных ценностей и услуг, и учреждения, занятые в сфере умственного труда. Соответственно к первой группе относятся организации производственные, торговые, обслуживающие, ко второй — образовательные, лечебные, культурные, управленческие, научные и проектные.

По критерию распределения организаций по функциям деловые организации можно разбить на две основные группы: занятые удовлетворением человеческих потребностей (работают на каждого) и занятые в сфере общественной интеграции (работают на целое). В первую группу попадают организации, производящие материальные предметы потребления (одежду, питание, жилище, предметный мир), обеспечивающие рекреацию (отдых, лечение), поставляющие духовные ценности; во вторую — организации, осуществляющие социальный контроль (органы надзора), социальное управление (центральные

звенья надорганизации). Выделяется также промежуточная группа организаций, занятых социализацией (воспитательные, образовательные, информационные учреждения), которая в той или иной степени работает на обе функции.

Участие в общественных организациях мотивируется убеждениями, потребностью в общении, получением дополнительных правовых или материальных возможностей, стремлением к самоактуализации и т.п.

Здесь имеются в виду типологии по типу членства: только индивидуальное, только групповое (общество дружбы с зарубежными странами), смешанное (научные общества), без членства и по специализации.

Существуют и другие основания, по которым следует разрабатывать классификацию социальных организаций.

В частности, следует выделить *национальные* и *транснациональные* социальные организации. Кроме того, в последнее время среди организаций возникли так называемые госкорпорации на основе альянса.

В свою очередь среди экономических организаций можно выделить мелкие и средние предприятия как в частном, так и в государственном секторе.

Что касается крупных бизнес-структур, то здесь наряду с *корпорациями* существуют холдинги и т.п., а в политических — *картели*.

Практически все социальные организации можно классифицировать в зависимости от *сферы* функционирования. Например, с этой точки зрения выделяют образовательные, медицинские, экономические, политические и общественные организации, а также силовые (военные, пенитенциарные и т.д.).

Различаются также социальные организации в зависимости от структуры (поэтому и выделяются централизованные и децентрализованные), эффективности и других критериев, в том числе социально-психологических явлений.

В связи с этим актуальным становится классификация организаций по таким основаниям, как тип организационной культуры, репутации и т.п.

В реальной жизни и практике выделяют *градообразующие* организации; *базовые* в какой-либо *отрасли* производства; сельскохозяйственные; промышленные; перерабатывающие; посреднические и т.п.

Антикризисное управление прежде всего ориентирует на подход к классификации социальных организаций, основанный на учете той или иной вероятности их банкротства и в то же время выживания.

Итак, классификацию социальных организаций можно строить по самым разным основаниям и признакам. Главное при этом нельзя смешивать основания.

Социальная психология организаций возникла не на пустом месте. Фактом своего рождения и развития она обязана достижениям в области ряда дисциплин, а именно: общих теорий организаций; структурных теорий организаций; менеджмента организациями; управления персоналом; деонтологии, профессиональной этики; антикризисного управления; теории конкретных социально-психологических явлений: организационной культуры, социально-психологического климата, репутации организации, конфликтов и т.д.

Несмотря на то что *М. Вебер* работал в рамках социологической школы, его вклад в развитие представлений о функционировании организаций трудно переоценить.

Р. Лайкерт, разрабатывая свою теорию, отталкивался от понятия эффективной организации. Проанализировав и сопоставив деятельность эффективных и неэффективных организаций, Лайкерт сделал вывод, что для увеличения эффективности деятельности организации и достижения менеджерами высоких целей руководство организации должно, во-первых, чутко реагировать на изменения окружающей среды, вовремя перестраиваясь в соответствии этим изменениям, а иногда и предугадывая их; во-вторых, особое внимание необходимо уделять не самому трудовому процессу, а его субъектам — работникам организации, постоянно формируя и поддерживая у них трудовую мотивацию; в-третьих, менеджеры должны управлять коллегиально, находясь в тесном взаимодействии друг с другом; в-четвертых, наиболее эффективным *Р. Лайкерт* считает групповой процесс принятия решений.

Одна из общих теорий организаций — теория *Т. Парсонса* — опирается на представление организации в качестве частного случая социальной системы. В основе данной теории лежит положение о том, что деятельность всей организации определяется верованиями и ценностями работников этой организации, т.е. организационной культурой. Организационная культура определяется в свою очередь национальной ментальностью. Приобретенное в рамках национальной культуры ею и поддерживается, и развивается, а при перенесении на другую «почву» может потерять эту поддержку и в конечном итоге не состояться.

Представители практически всех школ и подходов теории организации, трактующих структуру организации как синоним формальной структуры, связывали основную функцию структуры организации

с обеспечением целедостижения или реализацией определенного типа стратегии. Именно особенности выбранной цели или стратегии являются основаниями для выбора определенного типа организационной структуры.

Существует множество структурных теорий организаций, возникших и разрабатываемых на Западе. Среди ученых, касавшихся этой проблемы в своих научных трудах и исследованиях, выделяют *Ф. Тейлор, А. Файоль, К. Арджирис, Р. Лайкерт, Г. Мюнстенберг, Дж. Морено* и многие другие.

Теории управления организациями представлены работами в рамках нескольких *школ*: школы научного управления, классической школы в управлении, школы человеческих отношений, школы науки о поведении, системного и ситуационного подходов в управлении.

По нашему мнению, в основе социальной психологии организации лежит эмпирически доказанный факт о зависимости их эффективности и конкурентоспособности от социально-психологических явлений, которые в свою очередь определяются культурно-историческими факторами и условиями (социальными ценностями, ментальностью и т.п.). Это обстоятельство влияет на развитие базовых ценностей социальных организаций, культуру управления, делового и управленческого общения, репутации, идентичности персонала и безопасности. В конечном счете именно социально-психологические явления и определяют эффективность организаций.

Итак, можно сделать вывод о том, что интегральная теория социальной психологии организации находится в стадии становления. Ее разработка находится в плоскости установления междисциплинарных связей, т.е. комплексного подхода.

7.2. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ЯВЛЕНИЯ В СТРУКТУРЕ СОЦИАЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Социально-психологические явления занимают весомое место в структуре социальных организаций. В частности, они в значительной степени влияют на эффективность менеджмента организаций, управления персоналом, консультирования, маркетинга и т.д.

В данном случае в *структуре* социальных организаций рассматриваются такие социально-психологические явления, как:

- организационная культура и корпоративное поведение;
- социально-психологический климат;
- репутация социальных организаций;

- социально-психологические аспекты менеджмента социальных организаций, личности руководителя; управленческой команды, профессионального отбора.

Организационная культура

В.В. Глухов, О.С. Виханский, А.И. Наумов под *культурой* организации предлагают понимать совокупность разделяемых и добровольно исполняемых персоналом установок, мнений, ценностей жизнедеятельности организации. Осознание и принятие организационной культуры создает общее понимание членами организации ее миссии, философии управления (кадровой политики), задает модели поведения и критерии оценки, принимаемые всеми членами организации как очевидные неоспоримые, способствуя сплочению и групповой идентичности.

Одно из достаточно распространенных представлений о культуре организации приводится и неоднократно используется в основательном труде М. Мескона с соавторами: «Культура связана с системой организации — это преобладающие нормы поведения, чувства, отношения и ценности людей, работающих в организации».

Р.Л. Кричевский определяет культуру организации по *ценностям*, лежащим в ее основе. По нашему мнению, сущность организационной культуры состоит в соотношении официально поддерживаемых норм и внутреннего глубинного содержания (субкультуры). Если у персонала организации преобладают деформированные социальные представления и ценности, можно утверждать, что организационная культура деформирована, и такую следует называть контркультурой.

Руководитель любой организации выступает как *нормозадающая* величина в отношении организационной культуры. Каждый руководитель, как правило, имеет свое представление о том, как нужно поступать в тех или иных ситуациях, имеет свою теорию устройства организации, обеспечивающую ее максимальную эффективность. Понимание собственной организационной культуры обязательно для руководителей любого уровня, если они действительно хотят эффективно руководить.

Среди всего спектра называемых разными авторами функций организационной культуры основными являются две: обеспечение адаптивности организации к внешним условиям и обеспечение внутренней интеграции группы. Отсюда следует, что низкая или негативная организационная культура — это культура дезинтегрированная, не обеспечивающая внутреннюю и внешнюю интеграцию персонала организации.

Организационная культура включает в себя несколько подсистем: ценностно-нормативную, коммуникативную, идентификационную.

Целесообразно рассматривать структуру организационной культуры на нескольких уровнях, так как основные ее компоненты отличаются друг от друга по степени осознанности. Эти уровни охватывают как *внешние* проявления, доступные восприятию органами чувств, так и *глубинные* подсознательные базовые представления, которые являются сущностью культуры (Э. Шейн, 1991). Между этими «полюсами» находятся разного рода организационные ценности, нормы и правила поведения, используемые носителями данной культуры для представления ее как самим себе, так и другим. Таким образом, схематически основные структурные компоненты организационной культуры можно представить в следующем виде.

I *уровень* — практически неосознаваемые структурные компоненты:

- принятые когнитивные системы, определяющие восприятие, мышление, ментальные модели, используемые членами группы и передаваемые ее новым членам на этапе первичной адаптации;
- принятые значения: представления, ценности, убеждения — способствующие взаимопониманию, возникающие при взаимодействии и общении представителей группы друг с другом;
- эмоциональные и чувственные реакции членов группы, выражающиеся в интеграционных символах — идеях, чувствах и образах, выработанных группой для самоопределения, которые не оцениваются на сознательном уровне, но находят воплощение в материальных аспектах существования группы.

II *уровень* — осознаваемые индивидуальные и социально-психологические компоненты:

- групповые нормы, свойственные рабочим группам, стандарты, «организационное поведение», «корпоративный кодекс поведения»;
- правила поведения при работе в организации: «ограничения», которые следует усвоить новому сотруднику для того, чтобы стать полноценным членом организации; «заведенный порядок»;
- наблюдаемые поведенческие стереотипы, возникающие при взаимодействии людей: обычаи и традиции, которых они придерживаются, ритуалы, совершаемые ими в определенных ситуациях;
- стереотипы общения: стиль общения; язык, используемый сотрудниками; употребление сленга, жаргона; пословицы, поговорки, прозвища, характеризующие отношение к работе и коллегам.

III *уровень* — очевидные проявления организационной культуры:

- репутация организации — ее реальный образ, а также самопрезентация в глазах окружающих, желательный образ организации;
- общие идеологические принципы, которыми определяются действия организации по отношению к сотрудникам, клиентам или партнерам;
- формализованные, объявляемые во всеуслышание принципы и ценности, к реализации которых стремится организация, такие как дисциплина или занятость;
- существующий практический опыт: методы и технические приемы, используемые членами группы для достижения определенных целей, способность осуществлять определенные действия, передаваемая из поколения в поколение, как в устной форме, так и в письменной фиксации;
- архитектурный стиль зданий, оформление и отделка помещений, наличие или отсутствие униформы у сотрудников, эмблемы, символы;
- использование современных материально-технических средств и достижений научного прогресса.

Очевидные проявления организационной культуры — все те *атрибуты*, которые можно услышать, увидеть, почувствовать при вхождении в новую организацию. Это зримые продукты деятельности группы, такие как ее материальная культура, архитектура, технология и продукты деятельности, стиль одежды, мифы и истории, связанные с организацией, и пр.

Различные организации тяготеют к определенным типам организационной культуры. Организационная культура может иметь особенности в зависимости от сферы и рода деятельности организации, их формы собственности, занимаемого положения на рынке или в обществе. Существует предпринимательская организационная культура, политическая, государственная организационная культура, культура менеджмента, культура делового и управленческого общения и др.

Существует несколько *классификаций* организационной культуры. К. Блэйк и Р. Мутон (1998) считают, что организационную культуру любой организации можно подразделить на два основных вида: культуру полезности и культуру достоинства. Если нормативным поведением становится жесткая ориентация на интересы производства, то создаются предпосылки для развития культуры полезности. В рамках подобного типа корпоративных культур наиболее ценным в личности считается то, что полезно для основной деятельности. Если

в числе основных ориентиров на уровне норматива находятся интересы людей, то создаются предпосылки для формирования культуры достоинства. В подобного типа организационной культуре наиболее ценным в организации считается то, что способствует раскрытию лучших сторон взаимодействующей с ней личности.

Канадские исследователи Ф. Манфред и Д. Миллер пришли к заключению, что существует определенная связь между психопатологическими критериями руководителей, определяющими их поведение, и культурой фирмы. Иными словами, имеет место перенос на целую организацию психопатологических критериев, присущих личностям, которые и определяют параметрическое состояние и развитие культуры организации. В этой связи ими была разработана соответствующая классификация организаций, согласно которой следует различать: параноидальные; принудительные; драматические; депрессивные; шизоидные. Понятие «организационная культура» и термин «организационное или корпоративное поведение» взаимосвязаны. Последний вошел в научный оборот в 1959 г.

Социально-психологический подход рассматривает *организационное* поведение как интегративное явление.

«Организационное или корпоративное поведение» — это *эффект*, возникающий в результате взаимодействия социально-психологических явлений, входящих в структуру организаций: культуры, репутации, профессионального стандарта, делового общения, неофициальной структуры и т.п.

Данный феномен находит свое выражение в уровне организационной идентичности, т.е. степени единства профессиональных ценностей. Проще говоря, это степень сплоченности персонала, на личностном уровне — соответствующее ролевое поведение сотрудника в соответствии с профессиональным стандартом.

В когнитивном плане «организационное поведение» проявляется в образе «Мы»: чем выше ценностно-профессиональное единство персонала, тем прочнее образ «Мы».

С точки зрения корпоративного поведения организация выступает как единое целое, неделимое на составляющие.

Каждый сотрудник, та или иная группа персонала являются носителями «корпоративного поведения». Это выражается в атрибутах, униформе, сленге, а в конечном счете — корпоративном менталитете: общих взглядах, мнении, традициях и т.д.

В связи с этим сущность организационного поведения заключается во влиянии культуры, профессионального стандарта, этики на ролевое поведение сотрудника. В том случае, если организационная

культура является здоровой, нормальной, то модель поведения работника основывается на соблюдении профессиональных стандартов.

Большая роль в развитии организационного поведения принадлежит Кодексу корпоративного поведения или Кодексу наилучшей практики (Code of Best Practices). Во многих странах мира существуют национальные стандарты организационного поведения, разработанные на основе общепринятых принципов.

Социально-психологический климат

По нашему мнению, *социально-психологический климат* социальной организации — это *удовлетворенность* персонала факторами и условиями внешней и внутренней среды, что происходит на основе их отражения и проявляется в виде доминирующих психических состояний, эмоциональном фоне, влияющем на корпоративное поведение.

При этом важна не сама по себе удовлетворенность персонала, а ее соотнесенность, связь с базовыми социальными ценностями организационной культуры. Именно это обстоятельство определяет «здоровый» социально-психологический климат.

Уровень социально-психологического климата характеризуется количественными показателями и колеблется от 1 до 0: чем выше показатели, тем выше уровень социально-психологического климата, чем ниже, тем соответственно снижается уровень социально-психологического климата. Минусовое значение индекса социально-психологического климата означает наличие социальной напряженности в организации: чем ближе к –1 показатели, тем выше уровень социальной напряженности, чем ниже — тем ниже ее значение.

Структура социально-психологического климата:

I элемент — факторы и условия внешней и внутренней среды организации;

II элемент — показатели СПК от 0 до +1, и от 0 до –1 — индикаторы неудовлетворенности, социальной напряженности. Это означает, что неудовлетворенность, скажем, зарплатой, условиями труда и т.д. проявляется в начале в неосознаваемых конфликтах, т.е. на эмоциональном уровне. Затем происходит осознание этого и уже недовольство может проявляться в виде экономических, политических требований.

«Здоровый» социально-психологический климат базируется на нормальных социальных ценностях, а нездоровый — на негативных, деформированных или криминальных ценностях.

Факторы — это вся совокупность детерминант, так или иначе влияющих на состояние климата организации. В числе этих факторов как объективные обстоятельства жизнедеятельности организации — экономические, правовые, политические успехи или неудачи, степень отлаженности хозяйственного механизма труда, так и жизненные обстоятельства и личные судьбы его членов.

Репутация социальной организации

Как правило, принимая решение о сотрудничестве с какой-либо организацией, руководствуются именно информацией о *репутации* организации. Таким образом, репутация стала, с одной стороны, важной категорией, которая характеризует общественное мнение об организации, с другой — одним из важнейших активов организации, так как процесс формирования этого актива происходит при взаимодействии общества и организации.

К пониманию необходимости серьезных инвестиций в свою репутацию пришли и отечественные фирмы.

Различают как *положительную*, так и *отрицательную* репутацию социальной организации. В основе позитивной репутации лежит доверие к организации, соответствующая стереотипизация ее восприятия. Возникнув, позитивная репутация работает долго. Она всегда воплощается в каких-либо стереотипах, атрибутах, знаках, надписях, униформе, привычках, ценностях, качестве, известности, престижности и т.п.

Предварительный положительный опыт социальной организации всегда переносится на конкретные услуги, обуславливая стабильное доверительное отношение к ним. Это нужно не только финансовым, торгово-посредническим, промышленным организациям, но и властным правоохранительным структурам.

Отрицательная репутация организации проявляется в отсутствии *доверия* к ней. Однажды приклеенное клеймо к имени организации трудно поддается трансформации. Избавиться от клейма крайне сложно. Организация, уличенная однажды в нечестности, если об этом становится известно аудитории, рискует потерять доверие к себе раз и навсегда. То же самое можно сказать и о партиях, властных, правоохранительных структурах, фондах, учреждениях здравоохранения, образования и т.п.

Три понятия — *честь, достоинство и репутация* — весьма близки друг другу.

В соответствии с зарубежной практикой оценки деловая репутация представляет собой *цену*, которую покупатель готов заплатить сверх рыночной стоимости ее материальных активов в отдельности.

С позиции теории социальных представлений в общем виде деловую репутацию можно определить как совокупность социальных представлений заинтересованных сторон (сотрудников, инвесторов, кредиторов, аналитиков, властей, СМИ и т.д.) о достоинствах и недостатках компании, определяющую принятие решений по отношению к ней.

Еще одно определение репутации, заслуживающее внимание: *репутация* — это развернутый комплекс оценочных представлений целевых аудиторий о компании, сформированный на основе объективных параметров компании (факторов репутации), имеющих значение для целевой аудитории.

Понятие «репутация» тесно связано с терминами «имидж», торговая марка, бренд и логотип.

Имидж социальной организации — ее *образ*, сложившийся в массовом сознании, в глазах партнеров, конкурентов, клиентов, обывателей. Представление о фирме формируется не только рекламой ее товаров, но и названием, символикой, девизом, общественными ценностями, которые фирма поддерживает, интерьером офиса, впечатлениями об отношениях сотрудников.

Имидж социальных организаций выражается в доверии к ней, известности, социальном статусе, привлекательности.

Торговая марка (товарный знак) является буквальным переводом английского слова trademark — любой символ, слово, число, изображение или конструкция, используемые производителем или продавцом для идентификации своих товаров и отличия от однородных товаров других юридических или физических лиц.

Бренд выполняет роль имиджа торговой марки. Определяет статус потребителя, стиль его жизни и существенно влияет на результаты коммерческой деятельности и создание позитивного общественного мнения.

Бренд — это вербально-графический символ, ассоциирующийся в социальном сознании с надежностью, стабильностью, оправданностью затрат, современным сервисом, престижем пользователя, перспективностью, поддержанием стандарта качества и необходимостью товаров и услуг, побуждающий покупателей к их приобретению.

Фирменный *логотип*, или товарный знак, — оригинальное графическое изображение наименования компании или продукта, при-

званное выделить фирму в общей однородной конкурирующей массе. Если товар выпущен под хорошо известной маркой, покупатель готов заплатить за него сумму больше, чем за более дешевый товар неизвестного ему происхождения.

Корпоративный логотип — это, без преувеличения, лицо компании. Именно он производит первое впечатление на ваших потенциальных клиентов и партнеров. Это та «одежка», по которой вас встречают. Главной задачей разработки дизайна логотипа является ассоциация с товарами или услугами конкретной компании-производителя.

Репутация организации складывается:

из репутации товара (услуги) — представляет совокупные характеристики, выделяющие его в глазах потребителей, делающие узнаваемым и привлекательным. Для глобального восприятия необходимы: функциональная ценность товара, дополнительные услуги;

репутации потребителей товара (услуги) — для товаров широкого потребления имидж пользователей товара включает представления о стиле жизни потребителей (ценностные ориентации, интересы личности, мнения), их общественном статусе, активность личности и психологические характеристики (характер);

внутренней репутации организации — совокупные характеристики, создающие определенное «видение» образа организации в глазах каждого сотрудника, культура организации, социально-психологический климат;

репутации топ-менеджеров — как правило, этот блок в структуре имиджа отражает совокупные личностные характеристики учредителей организации, ее президента и других первых руководителей по менеджменту, финансам, маркетингу и публик рилейшнз: внешность, особенности вербального и невербального поведения, социально-демографическая принадлежность, участие в социальных акциях, поступки, психологические характеристики, уровень профессионализма и компетентности;

репутации персонала — отличает профессиональную подготовленность, компетентность, знания, владение широким спектром практических навыков, этикетом взаимоотношений (культура), социально-демографические характеристики;

визуальной репутации, которая включает архитектурный дизайн, внешний облик персонала, элементы корпоративного стиля;

социальной репутации организации — существенного компонента репутации организации: социально значимых акций, системы мотивации и стимулирования, системы безопасной жизнедеятельности;

бизнес-репутации, что создается за счет элементов деловой репутации, стандартов качества обслуживания, деловой активности и сервисного потенциала обслуживания клиентов.

Отражает уровень репутации организаций их *рейтинг* среди схожих организаций. *Рейтинг* — интегрированный показатель, характеризующий место отдельных структур в общей совокупности. При определении рейтинга, например, торгово-посреднических структур, важное значение приобретают в первую очередь такие показатели, как объем деятельности, совокупные издержки обращения, доходность коммерческой деятельности, финансовая стабильность на рынке, качество обслуживаемых клиентов и в целом имидж фирмы.

В условиях кризиса важно определять истинное значение рейтингов организации, так как завышенный рейтинг приводит к образованию «мыльных пузырей». Сегодня нет сомнений: хорошая деловая репутация — это ценный нематериальный актив, который помогает получать контракты и привлекать инвестиции на более выгодных условиях. В качестве вывода можно констатировать следующее. Социально-психологические явления действительно оказывают эффективное влияние на функционирование социальных организаций.

Темы для обсуждения

1. Понятие «социальная организация». Основные характеристики социальных организаций.
2. Назовите и раскройте содержание общих теорий организаций на Западе.
3. В чем специфика западных теорий управления персоналом?
4. Охарактеризуйте западные теории менеджмента организаций.
5. В чем специфика отечественных теорий организаций, разрабатываемых в 70-е гг.?
6. Сущность организационной культуры и социально-психологического климата. «Составляющие» социально-психологического климата.
7. Характеристика «здорового» и «нездорового» социально-психологического климата.
8. Основные подходы к изучению репутации социальной организации.
9. Понятия «имидж», «бренд», «торговая марка», «репутация».
10. Сравнительная характеристика понятий «честь», «достоинство», «рейтинг».
11. Понятие, структура, свойства и виды имиджа социальной организации.

Литература

1. Адизес И. Идеальный руководитель: Почему им нельзя стать и что из этого следует / И.К. Адизес : пер с англ. М. : Альпина бизнес Букс, 2007.
2. Базаров Т.Ю. Управление персоналом развивающейся организации. М., 1996.
3. Бакирова Г.Х. Тренинг управления персоналом. СПб. : Речь, 2004.
4. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент : учебник. М., 2001.
5. Горин С.В. Деловая репутация организации. Ростов н/Д. : Феникс, 2006.
6. Даулинг Грэм. Репутация фирмы : создание, управление и оценка эффективности : пер. с англ. М. : Имидж-контакт ; ИНФРА-М, 2003.
7. Деркач А.А. Акмеология : личностное и профессиональное развитие человека. М., 2000.
8. Джугал Л. Индустриально-организационная психология. СПб., 2001.
9. Занковский А.Н. Организационная психология. М., 2002.
10. Мескон М. Основы менеджмента. М., 1999.
11. Методы практической социальной психологии: Диагностика. Консультирование. Тренинг / под ред. Ю.М. Жукова. М. : Аспект Пресс, 2004.
12. Мильнер Б.З. Теория организации. М. : ИНФРА-М, 2000.
13. Паткин А.И. Основы практического менеджмента : учеб. пособие для вузов. М., 2000.
14. Парыгин Б.Д. Социально-психологический климат коллектива. Л., 1981.
15. Петровский А.В., Шталамский В.В. Социальная психология коллектива. М., 1978.
16. Политический менеджмент / под общ. ред. В.И. Жукова, А.В. Карпова, Л.Г. Лаптева, О.Ф. Шаброва. М., 2004.
17. Практикум по социально-психологическому тренингу / под ред. Б.Д. Парыгина. 3-е изд., испр. и доп. СПб., 2000.
18. Пригожин А.И. Современная социология организаций. М. : Интерпракс, 1995.
19. Прикладная социальная психология / под ред. А.Н. Сухова, А.А. Деркача. М., 1998.
20. Психология и этика делового общения / под ред. проф. В.Н. Лавриненко. М. : Юнити-Дана, 2001.
21. Психология работы с персоналом в трудах отечественных специалистов / под общ. ред. Л.В. Винокурова. СПб. : Питер, 2001.
22. Руменцева З.П., Саломатин Н.А., Акбертин Р.З. Менеджмент организации : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М, 1995.
23. Новые технологии управления персоналом / Г.Н. Сартан, А.Ю. Смирнов, В.В. Гудимов [и др.]. СПб. : Речь, 2003.
24. Стариков Э.А. Основы теории организации. М. : Аудит, 1998.

25. Современное управление. Энциклопедический справочник ; пер. с англ. Т. 2. М. : Издатцентр, 1997.
26. Социальная психология организации / под ред. А.Н. Сухова. М., 2010.
27. *Спивак В.А.* Организационная культура. СПб., 2004.
28. *Шейн Э.* Организационная культура и лидерство. СПб., 2002.

Глава 8

ПСИХОЛОГИЯ ТОЛПЫ

8.1. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ТОЛПЫ

Зарождение и оформление теории о психологии *толпы* в России в основном происходило в рамках коллективной рефлексологии. Представители ее, к сожалению, механически рассматривали данное социально-психологическое явление.

В 1876 году В.Х. Кандинский произвел анализ явлений конформизма и психического индуцирования массовых экстатических состояний.

В 1893 году А.А. Токарский в докладе «Психические эпидемии» трактовал их как формы массового коллективного поведения. К ним он отнес народные волнения, религиозные движения и явления паники.

С.С. Корсаков писал о психических эпидемиях в связи с анализом индуцированного помешательства и отмечал близость этих явлений.

В 1897 году В.М. Бехтерев произвел дифференциацию тех форм общения, которые характерны для коллективных, массовых его проявлений в виде психических «эпидемий».

В годы первой русской *революции* для юристов царской России стал актуальным вопрос о массовых преступлениях. Предметом исследования Д.Д. Безсонова была психология толпы. В ее характеристику он ввел понятия пассивности и активности: «С психологической стороны должно различать толпу пассивную (выжидательную) и толпу активную (действующую)».

В 20-х годах XX в. В.А. Артемов подметил, что психология различных общностей несходна. В частности, по его наблюдению, неорганизованная толпа и организованная демонстрация могут состоять

из одних и тех же людей, но поведение их будет различным, поскольку природа данных общностей неодинакова.

Проблема толпы довольно долго рассматривалась в русле традиционной теории «внеколлективного поведения» (Ю.А. Шерковин, Г.М. Андреева, А.В. Серегин) и массовых эксцессов. Что касается истории исследования групповых эксцессов, то она сравнительно коротка. Начало ее связано с работой Г.А. Туманова (1974).

Значительный вклад в дальнейшую разработку проблемы толпы применительно к деятельности ОВД внесли В.А. Ильин, А.И. Китов, А.В. Серегин, И.В. Каретников, А.Д. Сафронов и др.

В литературе можно встретить понятие «групповой эксцесс» (Г.А. Туманов).

Групповой эксцесс включает в себя массовые беспорядки, групповое хулиганство, как правило, межгрупповые драки и групповое неповиновение (групповой отказ от приема пищи, выхода из помещения, на работу следования по маршруту). Но, учитывая массовидный характер эксцессов, их следует именовать не групповыми, а массовыми.

По определению, сделанному Л.Н. Войтоловским, главная характеристика толпы — однородность чувств людей. Поэтому в понятие «толпы» он включает неорганизованные скопления народа и такие большие группы, как классы, касты, трудовые коллективы-артели. Основная идея автора состоит в том, что в толпе происходит концентрация энергии. Этим объясняется та, порой колоссальная, работа, которую не в состоянии совершить одиночки, которую невозможно представить в виде простой суммы результатов деятельности отдельных субъектов. Данная энергия наполняет каждого, кто действует в толпе, и дает ему осознание особого всемогущества и заряд творчества. Этим автор объяснял и случаи исцеления больных во время религиозных шествий верующих за «чудотворными иконами».

Эмоциональность темперамента толпы сродни темпераменту сангвиников, которые наиболее легко могут объединяться в такие общности. Толпа быстро переключает свое внимание, у нее быстро возникают чувства. Законы действия масс — это прежде всего законы эмоциональности.

В *западной* психологической и специальной литературе имеется множество публикаций, посвященных проблеме толпы. История исследования данного феномена имеет глубокие корни. Ее начало связано с работами Г. Тарда. В изучение многослойной природы толпы внес лепту и З. Фрейд. Его работа «Психология масс и анализ человеческого Я» (1921) проливает свет на проблему «бессознательного» в условиях толпы.

Толпа — понятие житейское. Особенно его любили употреблять поэты в качестве антитезиса *Я*. Не обошли вниманием это явление политические психологи и публицисты. Слово «охлократия» (власть толпы) не сходит со страниц литературы и прочно вошло в лексикон политологов. В словаре русского языка С.И. Ожегова (1978) толпа кратко толкуется как скопление людей, сборище. Если определять толпу с социально-психологических позиций, то можно сказать следующее.

Толпа — это контактная, неорганизованная общность, характеризующаяся высокой степенью конформизма составляющих ее индивидов, действующая эмоционально и относительно единодушно.

Она оказывает сильное психологическое давление на индивидов. В ней в условиях анонимности происходит растворение индивидуальной ответственности ее членов. Выделяют такие социально-психологические особенности толпы, как повышение групповой внушаемости и снижение эффективности действия механизмов контранушения, повышение эмоциональности восприятия действительности, подавление чувства ответственности за собственные поступки, появление чувства силы и осознания анонимности.

В различных условиях могут складываться неодинаковые общности, характеризующиеся как толпа, а их поведение может принимать разнообразную направленность. Это и болельщики на стадионе, и лица, проявляющие любопытство к различным происшествиям, и пассажиры пригородного транспорта, столпившиеся на вокзале или платформе. Такие же общности образуют посетители парков, выставок, зрелищных учреждений, участники похоронных процессий, свадеб, митингов, демонстраций и массовых беспорядков.

Что касается *механизма* развития толпы, то основную роль здесь играет массовое общение. Массовое общение, обладая свойством психологического воздействия, влияет на поведение и деятельность участников толпы.

Это свойство общения сознательно используется организаторами, зачинщиками и подстрекателями эксцессов, владеющими техникой воздействия. Что касается чрезвычайных происшествий, возникающих по неосторожности, или в силу биологических факторов (эпидемии), или природных стихийных бедствий, то в данном случае массовое общение, как правило, строится стихийно, произвольно, хотя и не всегда.

В настоящее время эффект, наблюдаемый в условиях толпы, можно сравнить с эмоциональным ускорителем, эффектом «снежного кома», цепной реакцией, резонансом, индукционным процессом.

Основным средством психологического воздействия, осуществляемого участниками толпы, является слово, причем в основном экс-

прессивная, эмоциональная лексика: крик, свист, призывы, междометия, например, типичный крик: «Наших бьют!».

Внушение — один из основных способов информационного психологического воздействия личности или группы на других участников с помощью передачи различных по содержанию сообщений (угроз, уговоров, слухов, шантажа). Внушение всегда вербализовано. Оно — сознательная деятельность со стороны субъектов воздействия.

В самом общем виде психическое *заражение* представляет собой бессознательную, невольную подверженность личности или группы определенным психическим состояниям, возникающим в толпе в результате воздействия неречевых и речевых средств общения. В связи с тем, что схожие психические состояния (гнев, испуг и т.д.) и настроения возникают у большинства участников толпы, срабатывает механизм многократного взаимного усиления, ускорения и индукцирования эмоционального воздействия друг на друга. Это приводит к образованию общего психического настроя и решимости.

В условиях толпы имеет место особая реакция заражения, когда психическое состояние, настроение и поведение личности или группы резонируют, усиливаются путем многократного отражения по моделям (образцу) цепной реакции, разгоняются, как частицы в ускорителе, и тонизируют группу. Нагляднее всего природа психического заражения проявляется в эффекте «снежного кома». Эффект заражения проявляется по-разному, в зависимости от вида ситуаций, личностных и групповых особенностей участников. Здесь существенную роль играют традиции, обычаи. Заражение передается через речевые и неречевые средства общения: мимику, жесты рук и т.д.

Однако толпа не всегда возникает случайно, стихийно. Довольно часто ее возникновение провоцируется или умышленно создается. В этих случаях используются иные способы психического воздействия: шантаж, угрозы, слухи, захват заложников, голодовка, попытка самосожжения, блокирование общественного транспорта. Так, слухи, представляющие собой недостоверные или частично достоверные сообщения, исходящие от одного или нескольких лиц о каких-либо событиях и устно передающиеся от одного к другому, в значительной степени влияют на возникновение толпы.

Разъяснение и убеждение являются одним из способов психологического воздействия. Они выполняют функции, аналогичные внушению. Но между ними есть и различия. Внушение действует путем непосредственного «прививания» сообщения, не нуждаясь в доказательстве и логике. Разъяснение и убеждение основаны на том, чтобы с помощью логического обоснования добиться согласия личности,

принимавшей информацию. Убеждение представляет собой преимущественно интеллектуальное воздействие.

При анализе различных способов психического воздействия на развитие толпы следует иметь в виду, что в данном случае на участников толпы оказывает влияние не только информационное значение речевых сообщений. Здесь большую роль играет сила шума, выражаемого, как правило, в форме междометий, частоты звуковых колебаний, рева большой массы людей, что воздействует на эмоциональное состояние.

Подражание также является одним из способов психологического воздействия, при помощи которого формируется толпа и осуществляются те или иные действия. В результате подражания не только принимается поведение другого человека или массовое психическое состояние, но и воспроизводится, тиражируется это поведение.

Для того чтобы собрать толпу, прибегают к различным необычным, зрелищным, эффектным приемам. Например, в Москве на Красной площади не один раз совершались попытки самосожжения, приковывания себя цепями и т.п., что всегда собирало толпу.

Типичным катализатором толпы является блокирование общественного транспорта, групповая голодовка.

Участники толпы могут использовать в качестве способов психологического воздействия пикетирование, «штурм» административных зданий, ультиматум, «живое кольцо» и захват заложников. Использование данных способов не самоцель, а средство достижения цели.

8.2. ХАРАКТЕРИСТИКА РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ ТОЛПЫ

Различают *простую (окаasionальную), экспрессивную, конвенциональную и действующую толпу*. Естественно, что названные виды толпы во многом условны. Толпа — весьма динамичное социально-психологическое явление. Один вид толпы может переходить в другой, но тем не менее каждый из видов обладает качественными отличиями.

Простая, или окаasionальная, толпа представляет собой скопление лиц, желающих получить информацию о событиях или явлениях, очевидцами которых они стали по случайному стечению обстоятельств. Обычно ее образуют лица, испытывающие потребность в острых ощущениях, впечатлениях (любящих, иначе говоря, поглазеть). Такая толпа может объединять от нескольких десятков до нескольких сотен лиц. Поводами для скопления ее служит какое-либо происшествие, как правило, дорожно-транспортное, поведение лиц, не соответствующее общепринятым нормам, необычное явление и т.п.

В принципе простая толпа не представляет опасности, хотя и создает помехи и неудобства. В то же время она может превратиться в действующую, агрессивную. Иногда такая толпа устраивает самосуд (суд Линча).

Экспрессивная толпа — это группа людей, совместно выражающих чувства радости, горя, гнева и т.д. Так, поклонники рок-музыкантов, эстрадных звезд отличаются высокой экзальтированностью в поведении.

Подобные группы нередко складываются из числа зрителей, присутствующих на спортивных состязаниях и выражающих восторг успехами спортсменов, а также любителей острых ощущений, возникающих под воздействием азартных игр, наркотиков.

Праздничные шествия во время больших событий, похоронные и иные процессии носят характер экспрессивной общности. Особое внимание органы внутренних дел уделяют экспрессивной толпе при похоронах людей, погибших в результате аварий, катастроф и т.д.

Конвенциональная толпа образуется, например, во время спортивных состязаний. Болельщики на стадионе неистовствуют так, как никогда не ведут себя в других ситуациях. Это обстоятельство является далеко не безобидной вещью. «Фанаты» представляют реальную угрозу для общественной безопасности. Как правило, по своему составу значительную часть болельщиков составляют не просто любители спорта, а лица, испытывающие чувство привязанности к какой-либо из команд, преимущественно к местной.

Действующая толпа распадается на спасающуюся, стяжательскую и так называемую агрессивную. Спасающая толпа — это толпа, находящаяся в состоянии паники (реакции массового страха при мнимой или реальной угрозе). Паника может возникнуть при стихийных бедствиях, пожарах, авариях, эпидемиях и террористических актах в местах массового скопления людей.

К воздействию страха более восприимчивыми оказываются те группы, которые сформировались случайно. Это подтверждает поведение людей во время пожаров и аварий в гостиницах, на транспорте и в других местах их случайного скопления.

Слово «паника» (от греч. *panikori*) означает безотчетный ужас. Паника как понятие в настоящее время употребляется психологами для обозначения психологического состояния, вызванного угрожающим воздействием внешних условий и выраженного чувством страха, охватывающего человека или общность, и неудержимым, неконтролируемым стремлением избежать опасной ситуации.

Вследствие паники в толпу могут превращаться достаточно организованные аудитории. В частности, подобное случилось в США

в 1938 г., когда-то время трансляции радиопостановки по роману Г. Уэллса «Война миров» люди пережили состояние, близкое к массовому психозу, поверив во вторжение марсиан на Землю. Хотя по радио было трижды объявлено о том, что передается литературное произведение, приблизительно 400 тысяч американцев засвидетельствовали «появление марсиан». Данный пример стал хрестоматийным.

Паника может возникать в организованных и неорганизованных группах, охватывать людей, собранных вместе на одном пространстве, а также разрозненных на большой территории. Она способна возникать почти мгновенно у сотен тысяч людей или постепенно, захватывая то одни группы, то другие, передаваясь суггестивно.

Древние греки полагали, что состояние паники как у людей, так и у животных вызвано гневом бога Пана — покровителя пастухов, пастбищ и стад. Бога старались умиловить, принося ему жертвы.

Военачальники всех времен боялись появления панического состояния у своих воинов, которое было равносильно поражению в бою.

По мнению Т. Пашуковой, в отличие от понятия «паника», означающего страх, безотчетный ужас, охватывающий вследствие механизма заражения массы людей, слово «паникерство» используют для характеристики состояния личности.

Паникер — это слабая личность, у которой усиленно работает фантазия, но снижена способность разумного суждения в экстремальных ситуациях.

В зависимости от того, касается ли паническое состояние большого скопления людей или отдельной личности, паника делится на массовую и индивидуальную. В обоих случаях общим является страх и ужас, лишающий индивидов возможности действовать осознанно и последовательно.

Паника является отражением реальных или мнимых угроз: переживанием опасности, которая в случае свершения грозит человеку смертью, увечьем или потерей имущества; переживанием кратковременности ситуации, во время которой человек чувствует, что не сумеет правильно оценить ее и принять сознательное решение о плане действий; переживанием необходимости действовать без осознанного плана, под влиянием моментального импульса в целях самозащиты или интересов сохранения существующего положения вещей.

Поводы к возникновению паники бывают разнообразными и далеко не всегда предсказуемы. Примером служит событие 18 мая 1896 г., происшедшее на Ходынском поле, где во время раздачи подарков по случаю коронации Николая II из-за халатности властей произошла давка и, по официальным данным, погибло 1389 и изувечено 1300 человек.

Паника может выражаться в разных формах. Так, А.С. Прангишвили выделяет массовое бегство и панические настроения. Но Т. Пашукова предлагает выделять и виды паники в зависимости от сфер ее возникновения, например в области экономики.

Массовое бегство — это бегство людей от страшящей их опасности, которая может быть как реальной, так и мнимой. Люди не осознают, куда и зачем они бегут. Альтернативой такому бегству является только спланированный отвод людей, эвакуация на заранее подготовленные места.

Панические настроения представляют собой психологические состояния, относящиеся к отдельным людям, однако такими состояниями иногда поражаются целые социальные слои, классы общества. Вероятно, при паническом настроении меняется соотношение между ориентирующими и регулирующими компонентами психической деятельности человека. Эмоциональное берет верх над рациональным, поведение становится подверженным случайным стимулам и стихии чувств и переживаний, движения и действия в этом состоянии плохо предсказуемы.

Опустошенные прилавки магазинов представляют собой индикаторы экономической паники. Усиление подверженности такой панике наблюдается у людей в период инфляции, повышения цен и смены экономического уклада жизни в стране. По несколько раз в год экономическая паника охватывает банковские биржи, в силу чего наблюдается неимоверный наплыв вкладчиков либо финансовый кризис.

В ряде случаев это возникает под влиянием целенаправленных слухов, запускаемых конкурентными фирмами.

Т. Пашукова полагает, что остановить экономическую панику возможно, если организовать официальное выступление членов правительства, пользующихся доверием у населения, по телевидению, радио или в прессе.

Динамика паники выглядит следующим образом.

Во-первых, для возникновения паники необходим стимул. Например, крик «Пожар!» в кинотеатре, часто провоцируемый запахом гари, вызывает панику у зрителей.

Во-вторых, паника начинается с реакцией отдельных индивидов, присутствующих в данном скоплении людей. Как правило, это психологически тревожные и беспокойные люди. Они начинают кричать, метаться. Беспорядочное их движение активизирует чувства страха, ужаса, отчаяния.

Далее паническое состояние под влиянием эмоционального заражения, эмоционального резонанса охватывает все большее количество

народа. Все приходит в паническое движение, без обдуманного плана и без прогнозирования последствий.

Кульминация всего этого наступает в момент психического перенапряжения людей. Переломный момент сопровождается криками, воплями тех, кто погибает в давке или паническом бегстве. В силу этих причин толпа начинает редеть, после чего восстанавливается спокойствие.

Знание динамики паники позволяет выработать рекомендации и приемы, направленные на ее остановку, предотвращение. На первом этапе, когда паника только начинается, ее помогает остановить громкое и властное убеждение. На втором — планирующие и регулирующие приказы неподверженных паническому состоянию личностей. На третьем — применение сверхсильного раздражителя. В армейской практике используется предупредительный выстрел, а в кинотеатре это может быть громкий, переданный через мегафон приказ о прекращении паники с последующими указаниями зрителям, куда и каким образом двигаться к выходу.

Психофизиологическая активность человека, его поведение и деятельность разворачиваются на фоне предварительной ориентировки и программирования действий. В большинстве случаев такую предварительную ориентировку обеспечивает установка. Под установкой понимается готовность, predisposition субъекта, возникающая при предвосхищении им появления определенного объекта. Она обеспечивает устойчивый, целенаправленный характер протекания деятельности по отношению к данному объекту. Одна из функций установки — предварительное приспособление в стандартных ситуациях, в ранее встречавшихся или известных условиях.

Если обстановка меняется, как это бывает при появлении неожиданного или сверхсильного раздражителя, то происходит смена установки. По мнению А.С. Прантишвили, в период смены установки при некоторых обстоятельствах возникает предпаническое состояние. К таким обстоятельствам, или факторам, он относит: неясность ситуации, разрыв каналов коммуникации и потерю уверенности людей в силе объединения.

С точки зрения Т. Пашуковой, отсутствие готовности реагировать определенным образом в ситуации, оцениваемой человеком как опасная, приводит его в состояние ужаса и испуга. В восприятии у него сужается видение перспектив, а в сознании усложняется уяснение сути сложившейся ситуации и возникает затруднение в выработке цели и программы действий.

Паника связана с изнуренностью и крайним утомлением людей, но ее появление еще более снижает тонус их сознательной активности.

В условиях недостатка информации усиливается работа воображения, однако гиперболические представления об опасности не встречают критического осмысления. При потере уверенности в руководстве, а тем более при его отсутствии, индивид становится податливым к восприятию слухов, т.е. непроверенных сведений. Для профилактики паники, вызываемой слухами, важно, зная каналы их распространения, вовремя противопоставлять им объективную убеждающую информацию.

Толпа и ее паническое состояние составляют общественную проблему. Столпой приходится иметь дело прежде всего правоохранительным органам. При этом, как установили американские исследователи, оценка размеров толпы «на глаз» полицией, как правило, преувеличивается в два, три и даже в 20 раз. Это подтверждают и наши данные: оценки количества участников митингов и демонстраций наблюдателями от разных политических групп значительно различаются.

Для установления численности скопления народа Джекобе предлагает пользоваться такой формулой: «Нужно сложить шифры, определяющие длину и ширину площади, занимаемой толпой, и умножить сумму на коэффициент плотности, который составляет 10 для плотных толп и 7 для менее плотных». Это формула быстрого определения размеров толпы, при котором ошибка не превышает 20%.

Проблема контроля за поведением толпы очень сложна, в связи с чем нельзя допускать возникновения агрессивной, стяжательской и панической толпы. Но самое главное — необходимо обустроить жизнь таким образом, чтобы не было у людей чувства фрустрации, отчаяния, безысходности, т.е. предпосылок возникновения паники.

Во время пожаров, аварий большую опасность представляют переуплотненные потоки людей. В узких проходах гостиниц, жилых зданий, стадионов люди, обезумевшие от страха, сливаются в плотную живую массу, которая может снести все на своем пути. Так, состояние сильного смятения и тревоги большого количества людей, находившихся на мосту, вызвал крик человека, случайно свалившегося в реку. Восприняв этот крик как сигнал опасности, гуляющая публика стремительно рванулась с моста. О последствиях нетрудно сделать вывод.

Действующая стяжательская толпа может складываться на предприятиях торговли при продаже товаров, пользующихся большим спросом; у касс, реализующих билеты на стадионы, спортивные состязания, зрелищные представления и средства транспорта, а также при входе в павильон популярных выставок, в зрелищные сооружения, стадионы при ограничении посадочных мест. В своем крайнем асоциальном проявлении действующая стяжательская толпа не что иное, как мародеры, которые обосновывались в прифронтовых полосах, в зоне военных действий, чернойбыльской аварии.

Действующая агрессивная толпа отличается высшей степенью эмоционального возбуждения и особо тяжким характером противоправного поведения. Наибольший вред наносит поведение действующей агрессивной толпы в тех случаях, когда оно приобретает характер массовых беспорядков (групповых эксцессов).

Действующая агрессивная толпа — понятие собирательное. В одних случаях ее образуют группы, осуществляющие погромы, поджоги, убийства (не в политических целях, а в результате проявления недовольства). Как правило, к таким группам относятся болельщики, члены враждующих группировок и прочие общности, осуществляющие массовые антиобщественные действия. В других она возникает за счет участников социального протеста (национально-освободительных движений, несанкционированных митингов, демонстраций, антирасистских выступлений и революционных переворотов).

По своим целям, составу названные общности отличаются друг от друга, но по результатам, правовой оценке, социально-психологической природе и механизмам они похожи. Если не одинаковы, то близки, хотя первые возникают чаще всего стихийно, а вторые умышленно, профессионально.

Классификация участников толпы, даваемая в уголовном праве (организаторы, исполнители, подстрекатели, пособники — активные участники, все остальные — пассивные), имеет значение для судопроизводства, но оказывается недостаточной для социально-психологического описания ролевой структуры групповых эксцессов.

Ролевую структуру участников толпы образуют:

- организаторы массовых эксцессов — лица, которые проводят подготовительную работу по их созданию: они заранее «проигрывают» и планируют эксцессы, затем ими выбираются удобное время и повод для создания эксцессов;
- зачинщики — это лица, развертывающие активную подстрекательную деятельность, направляющие действия участников, распределяющие роли, распространяющие провокационные слухи и т.п. Зачинщиками могут быть и организаторы, и подстрекатели из числа тех, кто претендует на завоевание лидирующего положения;
- активные участники, т.е. лица, составляющие «ядро» эксцессов. Они образуют самую опасную (ударную) группу;
- конфликтные личности, которые примыкают к активным участникам эксцессов исключительно из-за появления возможности в анонимной обстановке свести счеты с лицами, состоящими с ними в конфликте, разрядить эмоциональное напряжение,

дать выход своему необузданному нраву, садистским импульсам. Среди таких личностей немало психопатических лиц, хулиганствующих элементов, наркоманов;

- добросовестно заблуждающиеся, т.е. те, кто становится участником эксцесса, во-первых, из-за ошибочного восприятия причин сложившейся обстановки; во-вторых, из-за ложно понимаемого принципа справедливости; в-третьих, под влиянием слухов;
- эмоционально неустойчивые — лица, идентифицирующие свои поступки с общим направлением действий участников; внушаемые, легко заражаемые общим настроением, без сопротивления отдающие себя во власть групповым явлениям;
- любопытствующие — те, кто наблюдает со стороны и не вмешивается в ход событий, но своим присутствием усиливает эмоциональное возбуждение других участников;
- примкнувшие — лица, которые становятся участниками эксцессов под влиянием угроз со стороны организаторов и подстрекателей, боязни физической расправы в случае отказа от участия в эксцессе.

Ю.А. Шерковин выделяет такие стадии «внеколлективного» поведения, как «циркуляция и кружение»; «кружение»; «немедленные действия»; «создание единого образа»; «активизация индивидов через дополнительное стимулирование».

А.И. Китов выделяет следующие стадии развития эксцессов: начало групповых эксцессов — возникновение повода; второй этап — появление первых тревожных слухов; третий этап — брожение умов; четвертый этап — формирование толпы (циркулярная реакция, процесс кружения); пятый этап — развертывание антиобщественного поведения толпы.

Практически процесс развития групповых эксцессов включает в себя три стадии: первая — осложнение или нагнетание обстановки; вторая — возникновение повода для противоправных действий и их осуществление; третья — анализ обстановки после эксцесса.

Первая стадия групповых эксцессов предшествует массовому антиобщественному поведению и характеризуется возникновением социальной напряженности, накоплением недовольства — того «горючего» материала, который способен при самых незначительных поводах обострить обстановку. Ее возникновение предвещают такие кризисные явления:

- резкое усиление тенденции к дифференциации, т.е. к размежеванию населения на богатых и бедных при отсутствии среднего класса и обострении противоречий между ними;

- возникновение тревожных информации, слухов, нездоровых мнений и настроений; недовольство действиями представителей власти, депутатов, чиновников местных властей; снижение уровня жизни вследствие потери работы из-за спада производства, банкротства предприятий, инфляции, роста цен и т.д.;
- ослабление авторитета власти, снижение доверия к ней;
- консолидация (сплочение) оппозиции и появление лидера, пользующегося авторитетом среди основной массы населения.

Для данной стадии группового эксцесса характерна консолидация оппозиции, подразделяющаяся на три уровня:

- низкий, менее всего осложняющий обстановку, когда отсутствуют практические связи между партиями и движениями;
- средний, существенно влияющий на состояние обстановки, для которого характерно объединение политических партий и других сил;
- высокий, способный дезорганизовать социальную деятельность. Ему присущи такие признаки, как наличие общепризнанного лидера, стремление оппозиции координировать свои действия, попытки устраивать съезды, создавать единую программу действий.

Недовольство не всегда бывает обоснованным. Обоснованное недовольство населения связано прежде всего с недостатками в деятельности власти, ухудшением своего материального положения.

Непосредственным началом второй стадии групповых эксцессов следует считать возникновение *повода*, который используется зачинщиками в качестве детонатора события.

К числу закономерностей этой стадии групповых эксцессов можно отнести следующие моменты.

В качестве *повода* используются такие события, которые можно психологически «обыграть», так как они как бы оправдывают начало действий участников эксцессов, придают им как бы справедливый характер и позволяют «тянуть в «воронку» событий большие группы людей. Отличительной чертой большого количества эксцессов является то, что они становятся независимыми от породивших их в свое время исходных причин и могут возникать даже тогда, когда эти причины уже исчерпаны.

Эксцессы характеризуются следующими основными моментами:

- осуществление требований с позиций силы и в то же время анонимности;
- внезапность и неотвратимость действий;
- возникновение условий для реализации сдерживаемой до сих пор системы отношений;

- создание трудностей для силовых структур по осуществлению целенаправленных действий;
- привлечение внимания общества к событиям;
- формирование общей и частных (вспомогательных) целей, последовательности действий по их реализации (захватам, поджогам, погромам, убийствам и др.);
- вовлечение в события путем угроз, слухов и пр.;
- создание общего образа «врага»;
- выработка тактики действий;
- возникновение аффектогенных действий в связи с проявлением компенсаторных механизмов (вымещение накопившейся напряженности) в экстремальных условиях;
- участие в групповых эксцессах большого количества лиц, склонных к риску.

Третья стадия группового эксцесса — это обстановка после его ликвидации. Она далеко не сразу становится нормальной. Осложнение обстановки в этот период могут вызвать слухи, недовольство, которые таят в себе возможность возобновления эксцессов.

Среди разновидностей действующей толпы следует выделять участников массовых протестных выступлений, экстремистские, террористические группы и др. При этом часто используются провокационные технологии.

Таким образом, толпа сама по себе является потенциальным опасным фактором и может привести к социальному кризису.

Темы для обсуждения

1. Понятие толпы, ее виды.
2. Характеристика простой, экспрессивной, конвенциональной и действующей толпы.

Литература

1. *Андреева Г.М.* Социальная психология. М., 2000.
2. *Артемьев В.А.* Введение в социальную психологию. М., 1927.
3. *Беззубов Д.Д.* Массовые преступления в общем и военно-уголовном праве. СПб., 1902.
4. *Бехтерева В.М.* Роль внушения в общественной жизни // Речь, произнесенная в актовом годичном собрании императорской Военно-Медицинской Академии 18 декабря 1897 г. СПб., 1897.
5. *Будилова Е.А.* Социально-психологические проблемы в русской науке. М., 1983.

6. *Кандидский В.Х.* Нервно-психический контакт и душевные эпидемии // Природа. 1987.
7. *Китов А.И.* Психология управления. М., 1979.
8. *Корсаков С.С.* Курс психиатрии. 2-е изд. М., 1901.
9. *Лебон Г.* Психология народов и масс. СПб., 1896.
10. *Прангинили А.С.* Исследования по психологии установки. М., 1967.
11. Психология : словарь / под общ. ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. М., 1990.
12. *Ронин С.К.* Психология толпы : анализ прошлых исследований и проблемы сегодняшнего дня // Психологический журнал. 1990. № 5.
13. *Сергеев А.В.* Внеколлективное поведение и общественный порядок. М., 1980.
14. Социальная психология / под ред. А.Н. Сухова. 7-е изд. М., 2011.
15. Социальная психология / под ред. Г.П. Предвечного, Ю.А. Шерковина. М., 1975.
16. *Сигеле С.* Преступная толпа : опыт коллективной психологии. СПб., 1893.
17. *Сухов А.Н.* Внеколлективное поведение. М., 1987.
18. *Тард Г.* Законы подражания. М., 1892.
19. *Тард Г.* Психология толпы. СПб., 1914.
20. *Тард Г.* Общественное мнение и толпа. М., 1902.
21. *Токаревский А.А.* Психические эпидемии // Речь, произнесенная на четвертом годовичном заседании Общества невропатологов и психиатров при императорском университете. М., 1883.
22. *Фрейд З.* Массовая психология и анализ человеческого «Я» // Избранное. Кн. 1. М., 1990.

Глава 9

ПСИХОЛОГИЯ БОЛЬШИХ СОЦИАЛЬНЫХ ГРУПП И ДВИЖЕНИЙ

9.1. ПРИЗНАКИ БОЛЬШИХ СОЦИАЛЬНЫХ ГРУПП И ДВИЖЕНИЙ

Социально-психологическое понятие «Большие социальные группы и массовые движения» не полностью вписывается в традиционное понимание *стратификации* общества. Оно как бы выпадает из одномерного видения структуры общества. На самом деле при многомерном измерении общества все без исключения большие социальные

группы, в основе образования которых лежат совершенно различные явления и признаки (экономические, культурные, религиозные, профессиональные, политические, общественные), займут свое достойное место в стратификационном *шкале*.

В настоящее время широкое распространение получила теория постиндустриального общества, которая предусматривает деление всего общественного развития на три *этапа*: доиндустриальный, индустриальный, постиндустриальный.

В *доиндустриальном* обществе ведущую роль играет сельскохозяйственная сфера, с церковью и армией как главными институтами общества.

В *индустриальном* обществе главное место занимает промышленность.

Переход от индустриального к *постиндустриальному* обществу определяется рядом факторов: поворот от товаропроизводящей к обслуживающей экономике, что означает превосходство сферы услуг над сферой производства; изменение социальной структуры общества (классовое деление уступает место профессиональному).

Собственность как критерий социальной стратификации общества постепенно теряет свое значение, решающим становится уровень образования. Признавая ценность концепции постиндустриального общества, тем не менее нельзя не видеть некоторую ее утопичность.

Среди множества теорий социальной структуры общества выделяются две: *плюралистическая и элитаризма*.

С точки зрения плюралистической теории между множеством социальных групп существуют конкуренция, сделки и компромиссы.

Плюралисты исходят из того, что дифференцированность современного общества, включающего большое число групп (профессиональных, религиозных, этнических, региональных), создает потенциал для образования организаций, выражающих их интересы. Вопрос о классовой структуре рассматривается ими как «марксистская крайность».

Основоположники элитаризма В. Парето и Г. Моска делят общество на элиту и массу. «Новая элита», состоящая главным образом из верхушки чиновничества, менеджеров, интеллектуалов, берется за создание новой социальной структуры.

Вопрос о больших социальных группах имеет различные *аспекты*: политический, экономический, социологический, социально-психологический.

С позиции социально-психологического подхода большие социальные группы следует характеризовать не только с точки зрения

их статуса, функций, качества жизни, корпоративности, но и образа жизни, культуры, социальной справедливости, демократичности, открытости, мобильности и вместе с тем неравенства.

К числу больших социальных групп относятся классы, партии, нации, профессиональные группы, религиозные общности и пр.

Классы, как известно, большие группы людей, различающиеся по их месту в исторически определенной системе общественного производства, по их отношению к средствам производства, по их роли в общественной организации труда, а следовательно, по способам получения и размерам той доли общественного богатства, которой они располагают. Классы — это такие группы людей, из которых одна может себе присваивать труд другой благодаря различию их места в определенном укладе общественного хозяйства. Классообразующими признаками являлись: наличие (отсутствие) собственности на средства производства; работа на себя и других; доля общественного продукта, которая достается людям, относимым к тому или другому классу, т.е. *неравенство*.

В соответствии с этим в капиталистическом обществе выделяли класс буржуа и lumpенов, а структуру советского общества сводили к рабочим, крестьянам и прослойке — интеллигенции. Между тем в советском обществе, как и в любом другом, наряду с общепринятыми и названными общностями людей имели место и другие, например, бездомные и нищие.

Социально-психологические признаки классов следующие:

- социальный статус, означающий положение в социальной иерархии;
- определенный образ, качество и стиль жизни;
- шкала ценностей, система потребностей и интересов;
- традиции, установки, картины мира, стереотипы, привычки, круг общения;
- социальная этика, сленг, жаргон.

Классовая структура общества — не статичное явление. Она зависит от типа государства, экономики и общества.

Традиционно ведущими признаками больших социальных групп считались их потребности и *интересы*, которые в данном случае рассматриваются как групповые социально-психологические явления.

Как правило, их освещение производилось с идеологических позиций. При этом интересы предпринимателей характеризовались как алчные, как интересы эксплуататоров, а рабочих — как движущая сила общественного процесса. Разумеется, таким упрощенным образом нельзя объяснять интересы больших социальных групп. Подоб-

ной антитезы на самом деле нет. Во всяком случае это характерно для периода первоначального накопления капитала. В развитых странах противоречия между классами сглажены, но тем не менее существуют.

Степень удовлетворения потребностей больших социальных групп выражается в коэффициенте их жизнестойкости. Он определяется путем учета множества показателей: средней продолжительностью жизни, уровнем детской смертности, распространенностью генетических уродств, качеством продуктов, концентрацией предприятий тяжелой промышленности на единицу территории, процентом бюджетных затрат на социальные и экономические программы и др. Данный коэффициент определяется по шестибалльной шкале. «Пятерку» не получила ни одна страна в мире. Что касается Швеции и стран Бенилюкса, то жизнестойкость населения этих стран оценена в четыре балла. Этот факт говорит о том, что социальная система, построенная на социал-демократической основе, позволяет удовлетворить и гармонизировать потребности и интересы больших социальных групп. Таким образом, идея конвергенции капитализма и социализма — не очередная утопия, а реальность. Что же касается концепции «общечеловеческих ценностей», то она достижима лишь в том случае, если решен вопрос о «витальных» потребностях конкретных социальных групп, т.е. их неравенства.

Интересы классов выражают *партии*, которые создаются в четко структурированном обществе. Причины объединения людей в партии связаны с психологией влечения к власти. Не случайно под партией подразумевают любую политическую группу, представленную на выборах, через которые она способна поставить своих кандидатов у власти.

Многopартийность — основа демократического общества. Монополизм как в сфере политики, так и экономики губителен для общественного развития. Однако многopартийность значительно усложняет общественную жизнь и без наличия определенной культуры эта демократическая основа общества превращается в хаос, источник опасности для всего общества.

Переход к рынку привел в России к значительному расслоению общества.

Появились ранее уничтоженные классы: предприниматели и др. Но этот неизбежный в общем-то исторический процесс принял несколько деформированный характер. Неравенство усугубилось. Классовое «деление» дает о себе знать во всех без исключения областях. Между тем в развитых странах давно уже определена верхняя граница разрыва между группами, переходить которую опасно.

Разница между материальным положением представителями крупного бизнеса и остальными слоями населения достигла громадных размеров. При этом при отсутствии социальной стандартизации не образовался *средний класс* в том количестве, который имеет место в развитых странах, где он является социальным буфером между верхними и низшими классами общества, и доля его среди других групп достигает *60% и более*. Процесс расслоения сопровождался не только разрывом между классами в области их материального положения, но и криминализацией предпринимательской среды и коррумпированностью власти. Вместе с тем основные классы (интеллигенция, работники госбюджетной сферы, рабочий класс, крестьяне) оказались в непрестижном, точнее, незавидном положении. На самом же деле при хорошо продуманных стратегии и тактике перехода к рынку должно было произойти образование самого значительного класса — среднего, численность которого *не должна быть менее 60%*. Выход из сложившейся ситуации связан с запуском механизма вертикальной *мобильности*, так называемых социальных лифтов, создания условий для достижения *успеха* на основе *социальной стандартизации*.

К числу больших социальных групп относятся и *массовые движения* — человеческие множества, как правило, непрочные и случайные.

Социально-психологическими признаками человеческих множеств являются отсутствие организованности, слабое взаимодействие между членами и анонимность.

По существу, массовые движения — это продукт дестратификации, своего рода «агрегат» людей, в котором не различаются даже группы. Люди объединяются по разным причинам, например, для защиты окружающей среды. Есть движения за гражданские, потребительские права и т.п. Существуют общественные, экологические, молодежные, экстремистские движения. Среди них различаются:

некоммерческие общественные организации, которые занимаются благотворительной, но *не политической* деятельностью на средства из иностранных источников, в том числе грантов; в противном случае в соответствии с законом они квалифицируются как «иностранцы агенты»;

национально-культурные общества, целью которых являются изучение и популяризация традиций прошлого и настоящего, возрождение, сохранение и развитие соответствующих культур, промыслов, ремесел, социально-этнической самобытности;

профессиональные общества, создаваемые, как правило, с целью объединения усилий и специалистов в некоторой области для распространения и развития конкретного научного направления. К таким

движениям примыкают *ассоциации* людей, оказавшихся в тяжелом положении по какой-либо причине и объединившихся для взаимопомощи;

экологические, медицинские общества для оказания безвозмездной помощи населению;

различные *фонды*, построение которых осуществляется либо по профессиональному признаку, либо по признаку благотворительной организации;

общности краткосрочного, оперативного действия, к которым относятся различные комитеты поддержки и т.д.

В тоталитарном обществе деятельность любых массовых движений подконтрольна, санкционирована. Это обстоятельство лишает смысла деятельность таких общностей, так как она носит «добровольно-принудительный» характер.

Иной характер деятельности массовых движений в демократическом обществе. Все социальные движения здесь возникают в связи с наличием какой-либо *проблемы*, например, борьбы с бездорожьем, опасным вождением, отсутствием безопасности на дорогах, *забастовочное* движение при возникновении *трудовых* конфликтов.

Забастовка может принимать массовый характер и охватывать не только работников какой-либо организации, но и всю страну. В таком случае говорят о гражданском неповиновении. Забастовочное движение, как правило, отличается единством целей и требований, материальной и психологической поддержкой, групповой идентификацией и в то же время наличием конфликтных интересов по отношению к другим социальным группам. Здесь максимально проявляется эффект, связанный с «мы» и «они».

Разумеется, *молодежные* движения отличаются от деятельности профсоюзов. Они, как правило, образуются на почве интереса к какому-либо жанру эстрадной музыки, спортивной команде (речь идет о так называемых фанатах) и т.д.

9.2. ХАРАКТЕРИСТИКА МАССОВЫХ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ЯВЛЕНИЙ

Психология больших социальных групп формируется и проявляется в ходе социальных отношений и *массового общения*. Именно в процессе взаимодействия возникают и реализуются интересы, общественное мнение, слухи, традиции, социальные стереотипы, установки, ценности и другие массовые социально-психологические явления.

Интересы социальных групп — это такое социально-психологическое явление, которое играет решающую роль в институционализации общества. Как правило, *национальные* интересы лежат в основе *идеологии* тех или иных стран.

Каждый социальный институт соответствует интересам конкретной социальной группы и служит их удовлетворению. Этим и определяются отношения между социальными группами — интересы одних социальных групп далеко не всегда согласуются с интересами других.

Разумеется, нельзя вульгаризировать это обстоятельство. Но и нельзя сбрасывать со счетов, впадать в иллюзии и подменять проблему «объективного конфликта интересов разных социальных групп» желанием построить «человеческие отношения» на основе «общечеловеческих ценностей». В данном случае односторонний взгляд неприемлем, более того, вреден. Здесь принципиальное значение имеет движение навстречу друг другу двух обстоятельств: мощного финансирования социальных программ, позволяющих снять реальные противоречия между социальными группами, преодолеть их неравенство, и психотерапевтического подхода к организации отношений с позиции гуманистической психологии и ненасильственного общения.

Это не дань марксизму, а реальный взгляд на природу социально-психологических явлений.

К массовым социально-психологическим явлениям относится *общественное мнение*. Оно представляет собой публично выраженное и распространённое суждение, которое несёт в себе положительную или негативную оценку и соответствующее отношение к какому-либо событию, представляющему интерес для той или иной большой социальной группы.

В настоящее время в западной социальной психологии активно разрабатывается концепция социальных представлений (С. Московичей, Р. Харре). Под социальными представлениями понимается специфическая форма познания, знания здравого смысла, содержание, функции и воспроизводство которых социально обусловлены. В структуре социальных представлений принято выделять три важнейших измерения: информация, поле представления и установка. Под информацией понимается сумма знаний. «Поле представления» — это образные и смысловые свойства представлений. Установка определяется как отношение субъекта к объекту представления.

Однако в отечественной социальной психологии по-прежнему чаще всего используется понятие «общественное мнение».

Общественное мнение проявляется в ряде *функций*: оно регулирует и предписывает определенное поведение, выражает и отражает оценки событий и фактов.

Формы проявления общественного мнения следующие: оценка, жалобы, согласие, лояльность, восторг, советы, пожелания, одобрения; недовольство, осуждение, неодобрение, несогласие, протест.

При этом различают как обоснованные, так и необоснованные оценки, жалобы, несогласие и т.п.

Общественное мнение по своей сути одно из эффективных средств регулирования социальной жизни, надежное при определенных условиях средство социального познания. Истина и ложь — это две крайние точки, в промежутке между которыми существует общественное мнение. Общественное мнение способствует достижению истины, использованию знаний и чувств людей для воздействия на социальную действительность.

Характерная черта общественного мнения состоит в том, что любое событие, явление, попавшее в его фокус, рассматривается прежде всего с точки зрения одобрения или осуждения, со знаком «плюс» или «минус», т.е. с точки зрения оценки. Следовательно, отражение действительности в общественном мнении носит преимущественно оценочный характер. Обязательный элемент любого распространенного суждения, которое претендует называться общественным мнением, — наличие *положительной* или *отрицательной* оценки данного явления. В последнем случае оно выражается в форме *недовольства*.

Посредством общественного мнения реализуется одна из его функций — аксиологическая, которая детерминирует оценку ситуации и определяет выбор линии поведения людей. Поэтому и в общественном мнении оценка окружающей действительности отражает позицию групп и слоев общества. Общественное мнение — это прежде всего групповое оценочное отражение действительности. Вместе с тем здесь нет автоматизма. Практика показывает, что на формирование и выражение мнений, помимо коренных, групповых интересов, оказывают существенное влияние многие другие факторы, в том числе степень осознания отдельными членами общества названных интересов, уровень информированности людей, деятельность органов управления по изучению и использованию общественного мнения и т.д.

Раскрытие природы и сущности общественного мнения открывает путь к познанию его структуры, которая включает в себя ряд различных, зачастую противоречивых элементов, имеющих рациональный, эмоциональный и волевой характер. Стержнем, вокруг которого группируются все эти элементы, является *социальная оценка*.

Последняя представляет собой выражение одного из видов отношения субъекта к объекту, которое заключается в том, что «субъект определяет соответствие объекта или отдельных его сторон и свойств

критериям, им выдвигаемым». Эти критерии определяются объективным положением личности в стратификационной шкале в качестве представителя крупной социальной группы.

Социальные оценки различных явлений имеют разную степень рациональности. Как правило, оценочная деятельность подкрепляется эмоциями (радостью, враждебностью и т.д.). Однако с течением времени эмоции ослабевают, и отношение к явлению, событию реализуется только посредством оценки, социального стереотипа. По своему характеру (направленности) оценки могут быть положительными (одобряющими), отрицательными (осуждающими), нейтральными (последние в ряде случаев могут выступать как сбалансированные оценки).

Оценки могут иметь разную интенсивность — от очень положительной до резко отрицательной. Интенсивность общественного мнения — свойство весьма динамичное, которое может довольно быстро изменяться в зависимости от объективных условий и субъективных факторов. Учет этого момента необходим в ходе изучения состояния общественного мнения.

Социальная оценка, выражающая одобрение или осуждение, складывается на основе элементов знаний, которые выступают в форме информированности людей как обладание ими определенной совокупности сведений, представлений о различных явлениях действительности. Информированность может быть охарактеризована показателями диапазона, т.е. набором проблем, сфер деятельности, о которых осведомлен человек, и показателем глубины и количеством сведений по каждой проблеме. Именно поэтому элементы знания, содержащиеся в общественном мнении, обладают своей спецификой как по объему, так и по уровню. Это такие общие знания, которые дают возможность более или менее аргументированно отстаивать точку зрения, выраженную в общественном мнении.

В условиях демократического общества характерным является непрерывное повышение информированности населения. Это находит отражение в такой важной характеристике общественного мнения, как его компетентность.

Социально-психологическая компетентность населения — это прежде всего способность общественного мнения адекватно оценивать различные явления, процессы. Ее уровень явно нуждается в повышении путем проведения своеобразного социально-психологического «ликбеза».

Кроме элементов рационального знания, в структуру общественного мнения входят представления — обобщенный образ многих чув-

ственных впечатлений и наглядно-образное знание, возникающее зачастую в результате работы воображения. Однако фрагментарность представлений может и дезориентировать общественное мнение.

Спекулируя на особенностях процесса познания, средства массовой информации могут манипулировать общественным мнением, создавая у людей извращенные представления о социальной действительности.

Одна из важнейших особенностей общественного мнения — его направленность на практические действия; другая особенность — в его структуре содержится элемент, ориентирующий людей на проявления их мнения в поведенческих актах. Основной частью этого элемента является установка, которая связана с оценкой ситуации, а также с готовностью индивида действовать в соответствии с имеющимися оценкой и социальным стереотипом.

Из различных видов установок общественное мнение наиболее тесно связано с так называемыми фиксированными социальными установками, которые человек, как правило, осознает и которые представляют общие ориентации личности в отношении социальных объектов. В фиксированных социальных установках находят свое отражение ценностные ориентации индивидов как членов определенных групп и общества в целом.

Тесная связь общественного мнения с поведением, переход от суждений к действиям практически невозможен без волевых усилий людей. Императивное «необходимо» способствует концентрации мыслей и энергии многих людей в едином направлении, оно «цементирует» и направляет общественное мнение.

В конкретных социально-психологических исследованиях общественное мнение фиксируется как совокупность оценочных суждений (или актов поведения, их отражающих), репрезентативная для целей исследования группы населения по проблеме, представляющей общественный интерес. Это операциональное определение требует некоторых пояснений, ибо известно, что общественное мнение не есть просто сумма мнений индивидуальных.

Кроме того, общественное мнение, как отмечает венгерский социолог К. Кульчар, — целостное явление, но с органической совокупностью взглядов и позиций людей.

Общественное мнение может формироваться как стихийно, так и преднамеренно. В данном случае большую роль играют так называемые информационно-психологические войны. Деформация общественного мнения приводит к неправильным стереотипам, оценкам поведения, созданию преступной субкультуры, установлению нега-

тивных традиций, искажению моральных ценностей, иначе говоря, к одобрению того, что аморально, и неодобрению того, что соответствует нормам морали и права. Подобное мнение как бы поощряет формирование общественного поведения, толкает на самоутверждение противоправным путем, делает из преступников «героев».

Развитие общественного мнения обусловлено прежде всего наличием общественного интереса. Создание и распространение информации на одном из первых этапов развития общественного мнения связано прежде всего с решением таких задач, как привлечение внимания общественности к новой, общественно значимой проблеме, факту, явлению, новому подходу к оценке тех или иных, уже имевших место явлений действительности. На данном этапе, таким образом, решается задача общей информированности населения, в этом случае речь идет о постановке проблемы как таковой, раскрытии ее актуальности, злободневности.

Один из последующих этапов формирования общественного мнения — его становление — характеризуется наличием относительно более определенно очерченных границ его распространенности. В связи с этим при информировании населения средства массовой информации сосредоточивают свое внимание на повышении уровня компетентности общественного мнения (соответствующего объема и уровня знаний) в связи с предметом обсуждения. Эффективность формирования общественного мнения здесь во многом определяется и деятельностью массово-информационных и пропагандистских источников по выработке социальных установок, которые теснейшим образом связаны с процессом функционирования общественного мнения.

Значимый этап развития общественного мнения — это достижение его возможно большей распространенности. Решив последовательно задачи по активизации общественного интереса, становлению общественного мнения и достигнув при этом определенного уровня информированности населения, средства массовой информации начинают осуществлять свою деятельность в направлении дальнейшего расширения границ общественного мнения, его тиражирования, масштабирования, трансляции. Получение таких сведений тем более важно в связи с тем, что на этапе расширения границ общественного мнения по проблемам, поднятым средствами массовой информации, происходит более интенсивная трансформация суждений, мнений в рамках межличностного общения.

Существенным элементом, оказывающим непосредственное воздействие на достижение тех или иных эффектов информированности, является степень объективности содержания информации, распро-

страняемой прессой, радио, телевидением и массовой устной пропагандой. Различные этапы формирования общественного мнения, несомненно, характеризуются как спецификой элементов содержания распространяемой информации, так и формами, способами подачи ее на газетной полосе, в радио- и телепередаче.

Например, при решении задач, связанных с формированием, активизацией общественного интереса, массово-информационные источники уделяют первоочередное внимание публикации, передаче в эфир материалов, носящих дискуссионный характер. Ведь в поле внимания общественного мнения могут находиться только те вопросы и проблемы, по поводу способов и путей решений которых существуют еще различия в оценках, мнениях, суждениях людей. Таким образом, момент спорности, дискуссионности является необходимым условием формирования общественного мнения.

Становление, активизация общественного интереса по предмету формирования общественного мнения теснейшим образом связаны с фактором личной заинтересованности человека в решении поднятой проблемы. Поэтому, ставя цель привлечь внимание общественности к актуальным проблемам, средства массовой информации и пропаганды стремятся полнее отразить в своих материалах такие элементы содержания, как значимость решения поставленной проблемы непосредственно для индивида, его семьи, детей, коллег по работе и т.п. Информация такого рода является важным катализатором процесса развития общественного мнения.

Привлечение внимания аудитории к проблеме, показ ее значимости, актуальности осуществляются также посредством использования так называемой фактографической информации. Раскрытие существа проблемы, вопроса происходит на основе подачи ярких, характерных фактов, примеров, образов, наиболее адекватно вводящих читателя, слушателя, зрителя в проблему.

Массово-информационные источники формируют общественное мнение через свои непосредственные аудитории. Абсолютное большинство из них входит одновременно в состав аудитории нескольких средств или источников массовой информации. Какой-либо изолированной аудитории, причастной только к одному средству, не существует.

Границы аудитории подвижны. Она не существует вне связи с источником информации, с которым вступает в определенные отношения, и приобретает в силу этого специфические черты.

Отношения аудитории с источником информации развиваются, могут прерываться и возобновляться. Сохранение стабильности ауди-

тории, расширение ее состава способствуют более успешной реализации процесса формирования общественного мнения. Итак, роль общественного мнения в обществе трудно переоценить. В тоталитарном обществе оно выступает в качестве демократического атрибута, ничего в действительности не значащего. В любом случае общественное мнение выступает в форме «одобряемого», демонстрирующего нерасторжимую связь партии, государства и народа.

Что же касается подлинно демократического общества, то здесь неизмеримо возрастает значение общественного мнения. От него зависит судьба любого политического деятеля, его *рейтинг*. В конечном счете демократия держится и проявляется через общественное мнение. Особую важность приобретает проведение *референдумов* — опросов общественного мнения по наиболее значимым вопросам жизни общества.

В связи с этим еще раз следует подчеркнуть, что общественное мнение подвержено воздействию и манипулированию. Поэтому оно далеко не всегда адекватно отражает объективную ситуацию в области политики, экономики и общества.

Общественное мнение выступает совместно с настроением, которые, вместе взятые, образуют умонастроение.

Массовое настроение — это более или менее устойчивое эмоциональное состояние общностей, которое окрашивает все их переживания. Настроения и мнения тесно взаимосвязаны. Настроениям присущ особый динамизм, который выражается, во-первых, в способности переходить от одного состояния к другому: от бессознательного к отчетливо осознанному, от глубоко скрытого к открытому, а также перерастать в антиобщественные действия; во-вторых, в подверженности колебаниям и изменениям коренным образом в самый незначительный срок, почти мгновенно. Мнения и настроения далеко не всегда точно отражают какую-либо социальную ситуацию. Нередко в таких случаях массовое обхождение проявляется в виде слухов.

Слухи представляют собой недостоверные или частично достоверные сообщения, исходящие от одного лица или группы, о каких-либо событиях, ничем другим не подтвержденные, устно передающиеся от одного лица к другому. Они интенсивно используются в современных информационно-психологических войнах в качестве «вбросов». Цель запуска и распространения слухов состоит в понижении доверия, снижении рейтинга, «развенчании» того или иного политического деятеля путем «вброса» ничем неподтвержденных, компрометирующих материалов и данных. Модель психологического воздействия слухов представляет собой систему, в которой субъект психологического воз-

действия (СПВ) и объект психологического воздействия (ОПВ) являются подсистемными.

Итак, мнения и настроения, а также слухи как социально-психологические явления играют большую роль в поведении общностей. Они являются регуляторами их поведения.

Наряду с динамико-статическими явлениями в обществе наблюдаются *статичные*, т.е. устойчивые, неподвижные явления, которые также оказывают активное воздействие на поведение общностей.

Традиции (стереотипы) — способ хранения, передачи и воспроизводства как положительного, так и отрицательного опыта. Нередко их называют «социальным клеем», «скрепами». В каждом обществе существует целая система традиций, направленных на укрепление его стабильности. Их классифицируют по различным основаниям. Выделяют национальные и другие традиции. В основе их лежат социальные представления, образы, картины мира, т.е. менталитет.

Традиции создают условия для «здорового консерватизма», стабильности общества. Яркий пример тому — Англия. Институт королевы — не что иное, как традиция. Приверженность англичан к своим традициям в области политики, быта глубоко оправдана, хотя и придает их образу жизни налет архаичности.

Традиции проявляются во всех сферах, начиная от гигиены и кончая национальным рынком. К числу статичных социально-психологических явлений относятся также *обычаи, суеверия, предрассудки, мифы, легенды, сказки, песни, гадания, праздники, приметы, энос* и т.п. Все они имеют стереотипную природу и лежат в основе *социального* познания, *житейской* социально-психологической компетентности, которую называют народной *мудростью, душой народа*. Свое выражение она получила в фольклоре, иначе говоря, этностереотипах, *менталитете*. Более детальное описание этих явлений содержится в книге А.Н. Сухова «Реальная социальная психология». М., 2004.

Таким образом, массовые социально-психологические явления играют чрезвычайно важную роль в современном обществе.

Темы для обсуждения

1. Социально-психологическая проблематика больших групп, их классификация.
2. Основные направления исследований психологии классов и массовых движений.
3. Общественное мнение и настроение как основные массовые социально-психологические явления.

действия (СПВ) и объект психологического воздействия (ОПВ) являются подсистемными.

Итак, мнения и настроения, а также слухи как социально-психологические явления играют большую роль в поведении общностей. Они являются регуляторами их поведения.

Наряду с динамико-статическими явлениями в обществе наблюдаются *статичные*, т.е. устойчивые, неподвижные явления, которые также оказывают активное воздействие на поведение общностей.

Традиции (стереотипы) — способ хранения, передачи и воспроизводства как положительного, так и отрицательного опыта. Нередко их называют «социальным клеем», «скрепами». В каждом обществе существует целая система традиций, направленных на укрепление его стабильности. Их классифицируют по различным основаниям. Выделяют национальные и другие традиции. В основе их лежат социальные представления, образы, картины мира, т.е. менталитет.

Традиции создают условия для «здорового консерватизма», стабильности общества. Яркий пример тому — Англия. Институт королевы — не что иное, как традиция. Приверженность англичан к своим традициям в области политики, быта глубоко оправдана, хотя и придает их образу жизни налет архаичности.

Традиции проявляются во всех сферах, начиная от гигиены и кончая национальным рынком. К числу статичных социально-психологических явлений относятся также *обычаи, суеверия, предрассудки, мифы, легенды, сказки, песни, гадания, праздники, приметы, энос* и т.п. Все они имеют стереотипную природу и лежат в основе *социального* познания, *житейской* социально-психологической компетентности, которую называют народной *мудростью, душой народа*. Свое выражение она получила в фольклоре, иначе говоря, этностереотипах, *менталитете*. Более детальное описание этих явлений содержится в книге А.Н. Сухова «Реальная социальная психология». М., 2004.

Таким образом, массовые социально-психологические явления играют чрезвычайно важную роль в современном обществе.

Темы для обсуждения

1. Социально-психологическая проблематика больших групп, их классификация.
2. Основные направления исследований психологии классов и массовых движений.
3. Общественное мнение и настроение как основные массовые социально-психологические явления.

Раздел V

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ КОНФЛИКТОВ

Глава 10

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КОНФЛИКТОВ

10.1. Понятие о конфликтах, их структура, функции, стадии протекания и виды

Термин «социология конфликта» впервые ввел немецкий философ и социолог Г. Зиммель (1858—1918), который назвал именно так одну из своих работ, изданную в начале XX столетия. В современной социальной психологии и социологии понятие «конфликтология» собирательное, употребляемое для обозначения особой области исследований. Пока эта теория носит характер «среднего ранга». В то же время она претендует на статус общепсихологической теории.

С момента становления западной социальной психологии и социологии она оказалась в центре их внимания. Однако степень интереса к исследованию конфликта значительно варьировалась — от признания важности и позитивной ценности конфликта в конце XIX — начале XX в. (Г. Зиммель) до минимального внимания к нему со стороны социальных аналитиков и попытки создания в настоящее время специальной дисциплины о конфликтах — конфликтологии (Р. Дарендорф, Х. Крисмански).

Первое обращение к проблеме конфликта связано с *социал-дарвинизмом*. Его представители подвергли критике концепцию органической школы, отождествившей общество с организмом, и создали в противовес ей собственную теорию конфликта. Вместе с тем следует отметить ненаучность теории социал-дарвинистов, которая подменяет изучение механизма конфликта иллюстрацией дарвиновских принципов «борьбы за существование» и «естественного отбора».

С середины 20-х гг. XX в. интерес к теоретическому анализу проблем конфликта значительно снизился, но с начала 40-х гг. XX в. снова

возрос. При этом попытка возрождения теории конфликтов связана с именем *Т. Парсонса*.

За рубежом проблема конфликта изучается в рамках различных научных школ: социал-дарвинизма, психоанализа, гештальтпсихологии, интеракционизма, когнитивизма, математического моделирования и др. О широте исследования этой проблемы в западных странах говорят следующие обстоятельства. В США по данной тематике издается специальный журнал «Проблемы разрешения конфликтных ситуаций». Здесь имеются специальные научные учреждения, которые занимаются изучением только проблемы конфликтов. Кроме того, при Мичиганском университете функционирует Центр по исследованию конфликтов, который координирует все разработки, проводимые в этом направлении. В Англии создан Лондонский институт по изучению международных конфликтов, готовятся профессиональные конфликтологи.

Однако теория конфликта в США, европейских странах не представляет какой-либо единой концепции, а выступает в виде разрозненных взглядов. Среди них наибольшую известность получили концепции «позитивно-функционального конфликта» *Л. Козера*, «конфликтная модель общества» *Р. Дарендорфа*, «общая теория конфликта» *К. Боулдинга*.

На сегодняшний день имеется острая необходимость связать в систему те исследования, которые ведутся в рамках различных наук: математики, педагогики, политологии, правоведения, разных отраслей психологии, социологии, философии и некоторых других наук, например, психиатрии, военных наук. Создание такой комплексной науки о конфликтах не только желательно и возможно, но и необходимо. Речь идет о «Конфликтологии», которая представлена самостоятельной специальностью, учебной дисциплиной. Под аналогичным названием издается учебная и научная литература. Однако немало публикаций по «Конфликтологии» только по названию относится к конфликтологии, а по содержанию является «Социальной психологией конфликтов». Без социальной психологии «Конфликтологию» представить невозможно. *Конфликт* из социально-психологического *контекста* вырвать нельзя.

Предметам конфликтологии являются общие закономерности возникновения, развития и разрешения конфликтов. Ее интересуют в основном два типа конфликтов: *внутриличностные* и *социальные конфликты*. В свою очередь к главным видам конфликтов относятся: межличностные, конфликты между малыми, средними и большими социальными группами, международные конфликты между отдель-

ными государствами и коалициями. Однако в реальной жизни очень редки конфликты в «чистом» виде.

Основное содержание *социально-психологической теории* конфликтов составляют следующие категории: *понятие и структура конфликта, его динамика, стадии развития, функции и типология*.

В житейском смысле конфликт означает ссору, спор, драку и т.д. Подобное толкование, например, можно найти в «Словаре русского языка» С.И. Ожегова. Такая трактовка конфликта достаточно широка и аморфна. Конфликт — многоуровневое, многомерное и многофункциональное социально-психологическое явление. На макро-, среднем и микроуровне он представляет собой социальный конфликт во всем его многообразии, на личностном — внутриличностный конфликт (как столкновение тенденций, сторон личности).

Единого определения социального конфликта не существует. Впрочем, создание универсального определения конфликта вряд ли возможно. Во всяком случае это дело будущего. Пока же можно констатировать следующее.

В 1972 году В.И. Брудный и В.А. Семенов определили конфликт как «столкновение противоположных интересов, мнений и стремлений». А.А. Ершов расширил и углубил данное определение, подчеркнув, что личностный конфликт «означает столкновение личностей ввиду несовместимости их потребностей, мотивов, целей, установок, взглядов, поведения в процессе и в результате общения этих личностей». В.М. Афонькова формулирует конфликт как «ситуацию столкновения и борьбы несовпадающих точек зрения, интересов, установок субъектов». А.Г. Ковалев трактует конфликт через противоречие. Н.В. Гришина предлагает рассматривать конфликты как реакцию людей на препятствия к достижению разного рода целей совместной деятельности, на поведение других лиц, не соответствующее ожиданиям, а также реакцию на почву несовместимости характерологических шаблонов поведения, несходства культурных основ и потребностей. По нашему мнению, *конфликт* — это особый вид общения, в основе которого лежат различного рода объективные или субъективные, реальные или ложные, но в различной степени осознаваемые противоречия в целях взаимодействующих сторон с попытками их разрешения на фоне эмоциональной напряженности. Это определение сделано с позиции социальной психологии.

В 80—90-е годы XX в. опубликовано множество работ, где психологами предлагаются различные трактовки конфликта. Несмотря на разные подходы к определению конфликта, можно выделить присущие ему *свойства*:

- наличие противоречий, во всяком случае различий, между интересами, ценностями, целями, мотивами, ролями субъектов;
- противодействие, противоборство субъектов конфликта, стремление нанести ущерб оппоненту, травмировать его *Я*;
- негативные эмоции и чувства по отношению друг к другу как фоновые характеристики конфликтного взаимодействия.

По мнению американского социолога Л. Козера, каждое общество содержит в себе некоторые элементы напряжения и потенциальных социальных конфликтов, которые он рассматривает как важнейшую составную часть социального взаимодействия, способствующую разрушению или укреплению социальных связей. Л. Козер определяет конфликт как явление, отражающее устремление и чувства социальных групп и индивидов в борьбе за объективные цели: власть, изменение статуса, перераспределение доходов, переоценку ценностей и т.п.

Наибольшее количество определений имеется относительно межличностного конфликта. Считается, что конфликт — это столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, ролей, мнений, ценностей или взглядов участников взаимодействия.

Что же касается внутриличностного конфликта, то первенство в области его изучения принадлежит психоанализу, гештальт-терапии, гуманистической психологии.

Естественно, каждый тип конфликта требует к себе специального подхода и определения. Семейные конфликты отличаются от конфликтов в научных, воинских подразделениях, тем более от криминальных, политических и организационных.

Конфликты возникают не в силу действия объективных обстоятельств, а образа их восприятия, осознания, оценки, отношения к ним. Большую роль при этом играют рефлексия, когнитивные процессы. Люди пытаются анализировать создавшуюся ситуацию, но довольно часто ошибочно объясняют причины конфликтов. Это явление получило название каузальной атрибуции. В данном случае исходят из личного опыта, приписывают собственные недостатки другим, проецируют свои психологические состояния на других, стереотипно, шаблонно судят. Одновременно с этим в условиях конфликта включаются защитные механизмы, направленные на выход из фрустрации: агрессия, обесценивание (рационализация), замещение, вымещение и пр. Наложение этих процессов превращает конфликтное поведение в эмоционально и интеллектуально насыщенное.

Структуру конфликта составляют такие его характеристики:

- стороны или участники конфликта (отдельные индивиды, социальные группы; государства, коалиции государств);

- количество участников и масштаб распространения: глобальный, региональный, локальный, межличностный;
- предмет конфликта — то, из-за чего возник конфликт;
- образы конфликтной ситуации как внутренние ее картины: представления участников о самих себе (своих мотивах, ценностях, возможностях), о противостоящих сторонах; представление каждого участника о том, как другой воспринимает его, о среде, в которой складываются конкретные отношения.

Исходя из этого, выделяют *четыре* случая:

1) конфликтная ситуация объективно существует, но она не осознается, не воспринимается участниками. Конфликта как социально-психологического явления нет;

2) конфликтная ситуация объективно существует и стороны воспринимают ее как конфликтную, однако с теми или иными существенными отклонениями от действительности (случай неадекватного восприятия конфликта);

3) конфликтная ситуация объективно отсутствует, но тем не менее отношения сторон ошибочно воспринимаются ими как конфликтные (случай ложного конфликта);

4) конфликтная ситуация объективно существует и участниками более или менее адекватно воспринимается (случай объективного конфликта).

Кроме того, при анализе конфликтов следует выделять:

- сферы возникновения и проявления (политика, экономика, общество);
- пространственно-временные характеристики;
- условия и повод возникновения столкновения;
- частоту — количество столкновений участников конфликта за определенный отрезок времени, что позволяет говорить об индексе конфликтности: эпизодические, хронические, циклические конфликты;
- продолжительность — количество времени от начала до разрешения конфликта (кратковременные и долговременные);
- средства и действия, используемые участниками для достижения своих целей (шантаж, дезинформация, слухи и т.д.);
- форму проявления, выражающуюся на вербальном и невербальном уровне, открыто и скрыто;

результат (исход) конфликта.

Конфликты выполняют разнообразные *функции*, основными из которых являются разрушительная, созидательная и диагностическая.

Разрушительная (деструктивная) функция проявляется в негативных последствиях конфликта: неприязни, эмоциональной напряженности, психических травмах, нарушениях закона, морали, дисциплины, военных столкновениях, политических, экономических и патогенных последствиях.

Созидательная (конструктивная) функция конфликта заключается в преодолении трудностей, кризисов. Положительный конфликт способствует утверждению социально-позитивных норм общения, обстановке взаимной требовательности, приводит к отказу от противоправных действий, повышению уровня организованности, улучшению психологического климата.

Конструктивные конфликты лежат в основе политической и экономической конкурентности, личностного, группового, организационного и общественного развития.

Диагностическая функция связана с пониманием причин возникшего противоборства, мотивов его участников. Кстати, конфликт сам по себе является *диагностическим* инструментом.

Конфликт как социально-психологическое явление представляет собой процесс, протекающий во времени. Динамика конфликта включает в себя следующие стадии:

предконфликтную ситуацию, характеризующуюся «натянутостью» отношений, подчеркнутой официальностью, расколом общности на группы и пр. Такую ситуацию называют потенциальным конфликтом, или предконфликтной ситуацией. При осознании ее происходит переход к следующей стадии конфликта;

конфликтное взаимодействие, которое может протекать следующим образом:

- 1-й вариант — выход из конфликта,
- 2-й вариант — заключение конфликта,
- 3-й вариант — борьба до победного конца.

Выделяют и другие варианты конфликтного взаимодействия (сотрудничество и приспособление);

разрешение конфликта (исход, постконфликтная ситуация) — обстановка после конфликта (с этой точки зрения конфликт бывает полностью, частично разрешенный и совсем не разрешенный).

Конфликт конфликту — *роль*. Имеются различные *классификации* конфликтов. С учетом одних оснований выделяют реальные, ложные, иррациональные конфликты, с позиции других оснований — внутриличностные и социальные.

Между тем существующая типология конфликтов более сложная. Так, внутриличностные конфликты могут быть патогенными, пози-

тивными, приводящими к нравственной переоценке, переориентации. В свою очередь социальные конфликты подразделяются на социально-политические, в основе которых лежит борьба за овладение, сохранение и удержание власти; социально-экономические и т.п. При этом в зависимости от сферы возникновения они бывают семейными, групповыми, в научной, воинской среде, межэтническими и пр. В то же время по своим последствиям конфликты являются позитивными и деструктивными, последние также включают в себя и криминальные.

В отечественной социальной психологии, к сожалению, неоправданно мало внимания уделено *конструктивным* конфликтам.

10.2. УРЕГУЛИРОВАНИЕ КОНФЛИКТОВ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Урегулирование и разрешение конфликтов — это система мер, направленная на их предотвращение, а также поиск путей выхода из конфликта. Данной проблеме не уделялось должного внимания ни теорией социальной психологии, ни социальной практикой. Лишь в последнее время стали появляться ассоциации конфликтологов, центры по прикладной конфликтологии, переводная литература. Тем не менее говорить о какой-либо сложившейся системе в области урегулирования конфликтов не приходится. Напротив, анализ практики их разрешения показывает обратное. Можно выделить типичные *ошибки* в области урегулирования конфликтов:

- запоздывание в принятии необходимых мер;
- попытка разрешить конфликт без выяснения его истинных причин;
- использование только силы, карательных мер по урегулированию конфликта или, наоборот, только дипломатических переговоров;
- шаблонное применение схем урегулирования конфликта без учета его типа, особенностей.

Профилактика конфликтов предполагает их прогнозирование, например, время наступления, тяжесть последствий и т.д. Это возможно с помощью экспертного опроса, методов экстраполяции, математического и экспериментального моделирования. Профилактика конфликтов должна осуществляться на всех уровнях: макро-, среднем, микро- и личностном.

Непосредственная профилактика связана с устранением условий возникновения конфликтов. В ее основе лежит устранение деформа-

ции социальных отношений, стратификации общества, а также социальная психогигиена, психопрофилактика, массовая, групповая и индивидуальная психотерапия, социальная защита населения, просвещение, обучение, тренинг общения.

Термин «разрешение конфликтов» обычно употребляется в *двух* значениях: во-первых, при разрешении конфликта самими его участниками; во-вторых, при объективном разрешении конфликта, основанном на установлении и нейтрализации его причин и недопущении открытых столкновений сторон. Деятельность по разрешению конфликтов включает в себя:

- анализ и выявление причин конфликта и его участников (Х. Корнеулис, Ш. Фейр называют этот процесс *картографией* конфликта);
- принятие решения о вмешательстве в конфликт с учетом его исхода;
- реализацию принятого решения.

Все зависит от того, какая *позиция* у лиц, разрешающих конфликт: пассивно-выжидательная; авторитарная; негативно-некомпетентная, приводящая к эскалации конфликта; рациональная, основанная на глубоком понимании причин конфликта. Суть разрешения конфликта состоит в воздействии на его причины и участников.

Методы, используемые для разрешения конфликтов, различны: устранение причин; сдерживание; переориентирование, направленное на формирование убежденности в необходимости отказа от деструктивного участия в конфликте. Эти методы могут быть правовыми, экономическими, педагогическими, социально-психологическими или смешанными.

С точки зрения разрешенности конфликты могут быть кажущимися разрешенными; частично разрешенными; полностью разрешенными.

Как нет абстрактных конфликтов, так нет и универсальных способов разрешения и урегулирования конфликтов. Одно дело урегулировать военный конфликт, другое — семейный, третье — межличностный.

Как правило, в зависимости от теоретического понимания конфликта предлагаются соответствующие подходы к его разрешению или урегулированию. Тем не менее можно выделить более или менее общие схемы, хотя в принципе каждый тип конфликта требует своего подхода к разрешению или урегулированию.

Во многих странах мира проблеме урегулирования конфликтов уделялось и уделяется большое внимание. Особо стоит вопрос о роли

и месте государственных служб, в частности, правопорядка и армии, в улаживании национальных конфликтов, ситуаций, связанных с угонами самолетов, борьбой с терроризмом, захватом заложников, или крупных забастовочных движений, грозящих проявлениями насильственных действий. В этой связи разрабатываются специальные технологии развития антикризисной компетентности, проведения специальных операций и поведения в подобных ситуациях. В США имеется даже такая специальность, как менеджер (медиатор) по конфликтам. Кстати, в России также приступили к подготовке конфликтологов.

В связи с этим необходимо иметь в виду понятие, связанное с профессиональной компетентностью в разрешении конфликтов. В данном случае речь идет о *конфликтологической компетентности*.

Принято различать понятия «урегулирование» и «разрешение конфликтов». Разрешение конфликтов подразумевает сложную работу, направленную на ликвидацию источника конфликтных отношений, полное удовлетворение интересов и потребностей конфликтующих сторон. В социальной сфере этот процесс занимает, как правило, многие годы. Урегулирование означает недопущение насильственных действий, достижение взаимоприемлемых договоренностей, выполнение которых более выгодно сторонам, чем продолжение конфликтных отношений. Урегулирование конфликтных ситуаций путем переговоров, посредничества, арбитража используется чаще, чем их разрешение. В частности, такая практика используется по урегулированию отношений между конфликтующими сторонами до судебного разбирательства. Одним из наиболее примитивных и непродуктивных является метод подавления конфликта, применения силы. Метод заключения перемирия перспективен как тактический прием или как элемент стратегии в разрешении конфликта. В арсенале наработок имеются такие формы перемирия, как временное прекращение огня, отказ от действий по разжиганию вражды через средства массовой информации, отвод от линии соприкосновения участников конфликтующих сторон и др. Недостатком перемирия являются его непрочность, временный характер, отсутствие гарантий обязательств и санкций за их неисполнение. Подобное нередко наблюдалось при урегулировании карабахского конфликта.

Наиболее предпочтительным в ликвидации конфликта является заключение договора о согласии. Достижение согласия является довольно трудной задачей, требующей помимо доброй воли достаточной степени политической, экономической, культурной подготовленности сторон. Вместе с тем есть весьма универсальный и достаточно эффективный способ найти путь к согласию.

В ходе *разрешения* конфликта анализируются:

- источники конфликта — его исторические, экономические, социальные, национальные, конфессиональные предпосылки; субъективные или объективные переживания сторон, нравственные, гуманные аспекты; глубина конфликта: противоречие мнений, позиций или полная конфронтация;
- «биография» конфликта, т.е. его история и фон, на котором он прогрессировал; нарастание конфликта, избранные способы «борьбы», кризисы и поворотные точки в его развитии; жертвы и иные последствия конфликта;
- стороны конфликта — личности, группы или большие сообщества. В зависимости от фактического вычленения реальных сил и участников определяется уровень социальной сложности конфликта;
- позиции и отношения сторон — формальные и неформальные, общие и частные (локальные); взаимозависимости позиций разных уровней и масштабов отношений; роли в конфликте различных группировок и личностей; характер личных отношений друг к другу — от лидеров партий, движений, групп, вооруженных формирований до рядовых участников конфликта;
- отношение к конфликту — стремятся ли стороны разрешить конфликт; хотят решить его самостоятельно или рассчитывают на внешние факторы воздействия? Каковы их надежды, ожидания, условия?

Согласие редко достигается без участия посредников, которые, как правило, выполняют роль арбитров, уравнивателей баланса интересов, миротворцев.

Мировая практика наработала конкретные методы сдерживания конфликтующих сторон. Эту функцию чаще всего выполняют либо полицейские, либо армейские силы. Для этого существует воинский контингент сил ООН по поддержанию мира и безопасности.

Последовательное совершенствование практики разрешения конфликтов дало толчок появлению новых методов, основанных на резком изменении качественного состояния ситуации, чаще всего с использованием третьей стороны или каких-либо иных форм внешнего воздействия. В их числе такой метод, как альтернатива. Его суть в применении нестандартного, неоднородного выбора из предлагаемых вариантов решения. Например, «обмен территории на мир» или экономическая, территориальная уступка в обмен на получение льгот, восстановление прав определенной этнической группы. Этот механизм помог разрешить многолетний палестинско-израильский конфликт.

Решающую роль в переговорном процессе, актах примирения всегда играла фигура арбитра, третейского судьи — своеобразный «суперавторитет». В последнее время этот институт используется достаточно часто и активно.

Вся деятельность по разрешению конфликтов должна быть пронизана идеями гуманистической психологии. Наиболее важным в данном случае является то, что к разрешению конфликтов следует подходить не с позиции «выиграть — проиграть», а с точки зрения менталитета, в основе которого лежат ненасильственные картины мира, парадигма «выиграть — выиграть» в конфликте, достижение согласия, содействие личностному росту. Этому нужно учиться, и прежде всего представителям властных структур.

Главная задача урегулирования конфликтов — установление мира, прекращение военных действий, открытых столкновений, применения силы.

С момента создания Организации Объединенных Наций в 1945 г. в мире произошло более сотни крупных конфликтов, в которых погибло десятки миллионов человек. Во многих из этих кризисных ситуаций из-за использования Советом Безопасности права *вето*, что являлось наглядным отражением противоречий того периода. По окончании «холодной войны» число обращений к ООН резко возросло. Механизм обеспечения безопасности силами ООН стал одним из основных средств предупреждения и урегулирования конфликтов и сохранения мира.

Вооруженные силы ООН по поддержанию мира состоят из контингентов войск, предоставляемых государствами-членами. Эти вооруженные силы призваны содействовать предотвращению военных действий, восстановлению и поддержанию законности и порядка, воссозданию нормальной обстановки.

По уполномочию в случае необходимости они могут вести переговоры, убеждать стороны, проводить наблюдения и расследования. Они осуществляют патрулирование и размещаются между враждующими сторонами. В буферной зоне (шириной от 15 до 35 км в зависимости от территории) силами ООН оборудуются позиции, посты наблюдения и контрольно-пропускные посты.

Открытые межнациональные конфликты в Южной Осетии, Приднестровье, между Грузией и Абхазией, в Таджикистане, Украине, Нагорном Карабахе явились тяжким последствием распада СССР. Особенностью южно-осетинской, грузино-абхазской и приднестровской моделей миротворческого процесса стало участие в качестве нейтральной силы российского воинского контингента.

Обязательными элементами осуществляемого таким образом урегулирования конфликтов являются: образование совместных наблюдательных комиссий, постов наблюдения, отвод участвующих в конфликте вооруженных формирований, создание зоны разделения и зон ответственности миротворческих сил, организация работы совместного пресс-центра для объективного информирования общественности о происходящих событиях. Важнейшее условие поступательности и необратимости процесса урегулирования — интенсивно проводимая, постоянная переговорная работа по дипломатическим и иным государственным каналам.

Пресечение военных действий Грузии против Южной Осетии — пример урегулирования конфликтов, хотя он получил неоднозначную оценку. Что касается урегулирования конфликта на Украине, то здесь имеют место разнообразные трудности.

Крайне важное значение имеет урегулирование конфликтов, приведших к забастовкам. В России по этому вопросу накоплен определенный опыт. В частности, правительство часто использует практику социального партнерства, направленную на заключение приемлемых соглашений.

Во время урегулирования как межнациональных, так и производственных конфликтов громадное значение имеет организация *переговоров*.

Механизм рассмотрения коллективных трудовых споров предусмотрен Конвенцией Международной организации труда (МОТ). Работает она в развитых и развивающихся странах. В частности, Конвенция МОТ «Коллективные переговоры» распространяется на все отрасли экономической деятельности и провозглашает принципы, нормы ведения свободных и добровольных переговоров в рамках примирительного или арбитражного механизма или органов, в которых стороны, ведущие коллективные переговоры, добровольно принимают участие.

Процесс по урегулированию конфликтных отношений предполагает определенную подготовительную работу для того, чтобы конфликт улаживался мирными, а не насильственными способами. *Первое*, что надо делать в этом направлении, — погасить накал эмоциональных страстей. Бесполезно, например, при разгоревшемся национальном конфликте, перешедшем в стадию вооруженного столкновения, пытаться усадить стороны за стол переговоров. Сначала должна быть достигнута договоренность (как правило, с помощью посредника) о прекращении огня, возможно, на первых порах лишь временном. Прямой обмен мнениями, точками зрения помогает только в том слу-

чае, когда интенсивность конфликта не слишком велика и есть общие моменты в позициях. Поэтому в ситуации эскалации конфликтных отношений задача заключается в том, чтобы на первых порах избежать прямых контактов между участниками конфликта и в то же время с помощью посредников (или любой третьей стороны, не обязательно имеющей официальный статус посредника) начать налаживать обмен информацией, точками зрения, взглядами. Аналогичная процедура может быть применена и при урегулировании национальных конфликтов.

Однако, вводя «охладительный период» при урегулировании того или иного конфликта, следует иметь в виду, что он не может быть слишком длительным. В противном случае он может рассматриваться участниками конфликта (или одним из них) как стремление вообще уйти от решения проблемы. Ситуация может выйти из-под контроля, что приведет к прямым столкновениям сторон.

Довольно часто урегулирование конфликтов происходит с помощью *переговоров*. В принципе все авторы, занимающиеся проблемой анализа и организацией *переговоров*, сходятся в одном: переговоры включают в себя *подготовку, процесс их ведения, анализ результатов и выполнение достигнутых договоренностей*.

Процесс поиска решений предполагает прохождение ряда этапов:

- взаимное уточнение интересов, точек зрения, концепций и позиций участников;
- их обсуждение;
- согласование позиций и выработка договоренностей. Прежде чем стороны приступят к выработке договоренностей, им необходимо выяснить обоюдные точки зрения и обсудить их. Ученые рассматривают переговоры как процесс снятия информационной неопределенности за счет постепенного уяснения партнерами позиций друг друга. Особенно интенсивно этот процесс идет в начале переговоров, поэтому данный этап можно условно называть исследовательским.

Большое значение на первом этапе имеет нахождение «общего языка» с партнером по переговорам. Необходимо убедиться, что под одними и теми же терминами и формулировками стороны понимают одинаковые, а не разные вещи. В противном случае участникам грозит срыв выполнения достигнутых соглашений с возможным переходом к жестким конфронтационным отношениям.

Начинаются переговоры вступительными пояснениями, которые должен сделать посредник. В частности, он объявляет *цель* встречи. Следующий (обязательный!) шаг — введение *правил* переговоров.

В начале основной части переговоров посредник (после его вводного слова) предоставляет слово участникам и просит их поочередно кратко изложить свои позиции по проблеме.

Дальнейший ход переговорного процесса, в сущности, сводится к поэтапному обсуждению проблемы, принятию конкретных соглашений по отдельным вопросам, переходу от этих частных договоренностей к соглашениям более обширного порядка.

Успешность переговорного процесса зависит от соблюдения ряда правил:

- избегать обсуждений проблемы в целом, не приносящих конкретных результатов. Разбивать проблемы на составные части или подпроблемы и обсуждать их отдельно;
- следовать порядку обсуждения, оставаться в рамках предмета обсуждения;
- двигаться от мелких, частных соглашений к более общим, резюмировать, подводить итоги сделанному;
- реагировать на любые позитивные шаги, действия, предложения участников;
- привлекать внимание сторон к моментам единства и согласия между ними;
- ссылаться на достигнутые договоренности;
- устанавливать соглашения об общих принципах взаимодействия.

Этап обсуждения (аргументации) направлен, как правило, на то, чтобы в наиболее полном объеме реализовать собственную позицию. Он приобретает особое значение, если какая-либо сторона (или все стороны) ориентируется на решение проблемы, обеспечивающее получение собственной выгоды. При этом разгораются бурные и долгие дебаты, которые вдруг сменяются «глухой порой», характеризующейся тем, что естественное течение переговоров приостанавливается. «Партнеры демонстрируют незаинтересованность в деловых встречах, протокольных контактах, расползаются тревожные слухи о возможности откладывания или разрыве переговоров». Иногда в таких случаях полезным является перерыв в работе, чтобы у участников переговоров была возможность поискать альтернативные решения, посоветоваться в своих «командах», а порой и просто отдохнуть. Продуктивными могут оказаться и неофициальные встречи или консультации.

При успешном преодолении «глухой поры» (если с ней столкнулись участники) переговорный процесс вновь возвращается в нормальное русло. Стороны обычно переходят к очередному этапу переговоров — согласованию позиций. Причем в зависимости от обсуждаемых проблем под этим могут пониматься и какая-то компро-

миссная концепция (вариант решения проблемы), и просто круг вопросов из числа поднимавшихся в ходе переговоров, которые могут войти в предполагаемый итоговый документ. Согласование позиций — это еще не соглашение, а только его общие контуры. Есть две фазы согласования позиций: сначала нахождение общей формулы, затем обсуждение деталей. Обычно под выработкой общей формулы имеется в виду определение рамок соглашения, а под детализацией — редактирование текста, которое связано с выработкой окончательного варианта итогового документа. Такой подход целесообразен в большинстве случаев, особенно при достаточно сложных, многоплановых переговорах. Он сокращает общее время, необходимое для достижения договоренностей, позволяет четче спланировать обсуждение. При выработке общей формулы соглашения, а затем при ее детализации стороны проходят все три этапа: *уточнение позиций, их обсуждение и согласование*.

Разумеется, выделенные этапы не следуют строго друг за другом. Уточняя позиции, стороны могут сразу согласовывать ряд вопросов или отстаивать свои точки зрения (возможно, образовав для этого специальные рабочие органы — экспертные группы), а в конце переговоров вновь перейти к уточнению отдельных элементов своих позиций. Однако в целом при решении названных задач должна сохраняться названная последовательность. Несоблюдение этого может привести к значительному затягиванию переговоров, а то и к их срыву, точнее, *кризису*. В связи с этим встает вопрос о развитии *антикризисной переговорной компетентности*, которой должны обладать переговорщики.

Собственно подготовка к переговорам включает в себя картографию конфликта, сбор фактов, ответы на вопросы.

Эффективность переговоров зависит от глубины доверия между партнерами. При урегулировании конфликтов нередко используют *посредничество*.

Требования к поведению посредника:

- утверждение нейтральной сбалансированной позиции по отношению к обеим переговоривающимся сторонам;
- создание паритета участников переговорного процесса (они должны занимать за столом переговоров абсолютно равные относительно посредника позиции);
- поочередное обращение к обеим переговоривающимся сторонам;
- корректные формулировки задаваемых вопросов;
- выравнивание объема времени работы с обеими переговоривающимися сторонами;

- работа на организацию переговорного процесса и недопустимость оказывания влияния на содержательную сторону переговоров, характер принимаемых участниками обсуждения решений.

Суть заключительного этапа сводится к оформлению соответствующих документов. Если же участники переговоров представляют себя лично, то достаточно устной договоренности. В целом же необходимо иметь в виду, что процесс урегулирования конфликтов почти никогда не идет гладко: периоды успешного продвижения к согласию могут сменяться этапами застоя, а то и регресса. Успешное завершение этого процесса во многом зависит не просто от *конфликтологической, а антикризисной переговорной компетентности*: знаний, умений, квалификации как непосредственных участников конфликта, так и представителей государственных структур, в обязанности которых входит предотвращение насильственных действий в конфликтных ситуациях.

Темы для обсуждения

1. Конфликтология как междисциплинарный подход к исследованию конфликтов.
2. Понятие конфликтов, их виды.
3. Характеристика основных концепций конфликтов.
4. Структура, стадии и функции конфликтов.
5. Дайте социально-психологическую характеристику конфликтов в различных социальных общностях.
6. Понятия «урегулирование конфликта» и «разрешение конфликта».
7. Роль переговорного процесса в урегулировании конфликта.

Литература

1. Анцупов А.Я., Шитиков А.И. Конфликтология : теория, история, библиография. М., 1996.
2. Афанасова В.М. Конфликты в коллективе старшеклассников и пути их преодоления : автореф. дис. ... канд. пед. наук. М., 1975.
3. Большаков А.Г., Несмелова М.Ю. Конфликтология организаций : учеб. пособие. М., 2001.
4. Вазгер Д. Тренинг разрешения конфликтов. Как нам договориться? Практическое руководство по ненасильственному разрешению конфликтов : пер. с нем. Р.С. Эйвадзиса. СПб., 2001.
5. Васильев Н.И. Тренинг преодоления конфликтов. СПб., 2002.
6. Войтова С.А., Зубань Е.Н. Конфликтология. СПб., 1992.
7. Гришита Н.В. Психология конфликта. СПб., 2000.

8. Дена Д. Преодоление разногласий. СПб., 1994.
9. Емельянов С.М. Практикум по конфликтологии. СПб., 2003.
10. Зайцев А.К. Социальный конфликт на предприятиях. Калуга, 1993.
11. Котырев Г.И. Введение в конфликтологию. М., 2000.
12. Конфликтология / под ред. А.С. Кармина. СПб., 1999.
13. Корнелиус Х., Фейр Ш. Выиграть может каждый. Пермь, 1992.
14. Левин К. Разрешение социальных конфликтов. СПб., 2000.
15. Мастенбрук У. Управление конфликтными ситуациями и развитие организации. М., 1996.
16. Межнациональные конфликты : место и роль ОВД в межнациональных конфликтах // Сборник материалов научно-практической конференции. М., 1992.
17. Платонов Ю.В. Социальные конфликты на производстве // Социальные исследования. 1991. № 1.
18. Социальная психология / под ред. А.Н. Сухова. 7-е изд. М., 2011.
19. Социальная психология организации / под ред. А.Н. Сухова. М., 2010.
20. Станкин М. Конфликт и его разрешение // Управление персоналом. 1999. № 7. С. 11—16.
21. Сухов А.Н. Конфликты в первичных коллективах осужденных : автореф. дис. ... канд. псих. наук. М., 1978.
22. Сухов А.Н. Конфликты в первичных коллективах осужденных. Рязань, 1978.
23. Сухов А.Н. Криминогенное общение в среде осужденных. Рязань, 1993.
24. Сухов А.Н. Социальная психология безопасности. 2-е изд. М., 2005.
25. Сухов А.Н. Социальная психология преступности. М., 2007.
26. Сухов А.Н. Энциклопедия юридической психологии. М., 2003.
27. Сысенко В.А. Супружеские конфликты. М., 1989.
28. Карел Витек. Проблемы супружеского благополучия. М., 1988.
29. Шаленко В.Н. Конфликты в трудовых коллективах. М., 2003.
30. Яновский А. Внутрифирменные конфликты — фактор психологической опасности предприятия // Управление персоналом. 2004. № 7. С. 7—10.

8. Дена Д. Преодоление разногласий. СПб., 1994.
9. Емельянов С.М. Практикум по конфликтологии. СПб., 2003.
10. Зайцев А.К. Социальный конфликт на предприятиях. Калуга, 1993.
11. Котырев Г.И. Введение в конфликтологию. М., 2000.
12. Конфликтология / под ред. А.С. Кармина. СПб., 1999.
13. Корнелиус Х., Фейр Ш. Выиграть может каждый. Пермь, 1992.
14. Левин К. Разрешение социальных конфликтов. СПб., 2000.
15. Мастенбрук У. Управление конфликтными ситуациями и развитие организации. М., 1996.
16. Межнациональные конфликты : место и роль ОВД в межнациональных конфликтах // Сборник материалов научно-практической конференции. М., 1992.
17. Платонов Ю.В. Социальные конфликты на производстве // Социальные исследования. 1991. № 1.
18. Социальная психология / под ред. А.Н. Сухова. 7-е изд. М., 2011.
19. Социальная психология организации / под ред. А.Н. Сухова. М., 2010.
20. Станкин М. Конфликт и его разрешение // Управление персоналом. 1999. № 7. С. 11—16.
21. Сухов А.Н. Конфликты в первичных коллективах осужденных : автореф. дис. ... канд. псих. наук. М., 1978.
22. Сухов А.Н. Конфликты в первичных коллективах осужденных. Рязань, 1978.
23. Сухов А.Н. Криминогенное общение в среде осужденных. Рязань, 1993.
24. Сухов А.Н. Социальная психология безопасности. 2-е изд. М., 2005.
25. Сухов А.Н. Социальная психология преступности. М., 2007.
26. Сухов А.Н. Энциклопедия юридической психологии. М., 2003.
27. Сысенко В.А. Супружеские конфликты. М., 1989.
28. Карел Витек. Проблемы супружеского благополучия. М., 1988.
29. Шаленко В.Н. Конфликты в трудовых коллективах. М., 2003.
30. Яновский А. Внутрифирменные конфликты — фактор психологической опасности предприятия // Управление персоналом. 2004. № 7. С. 7—10.

Раздел VI

ВВЕДЕНИЕ

В ПРИКЛАДНУЮ СОЦИАЛЬНУЮ ПСИХОЛОГИЮ

Глава 11

ПРЕДМЕТ, СТРУКТУРА И ЗАДАЧИ ПРИКЛАДНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

11.1. ПРЕДМЕТ И СТРУКТУРА ПРИКЛАДНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Прикладная социальная психология — составная часть социальной психологии.

В свою очередь *прикладная социальная психология* выступает как бы в нескольких плоскостях или ипостасях: как *социальная практика* и как *теория*. Наконец, она представлена в виде *учебных дисциплин* и *пособий*. Разумеется, такое членение условно, но полезно. Такой подход представляет прикладную социальную психологию в развернутом виде.

Что касается социальной практики, то ею занимаются практические социальные психологи или социальные работники, если они получили образование в рамках профиля «Психосоциальная работа с населением». Кстати, довольно часто их деятельность носит совместный характер. В то же время нередко академические работники (преподаватели вузов и научные сотрудники) также занимаются социальной практикой наряду с выполнением своих обязанностей в вузе или в научно-исследовательском институте, лаборатории. Таких сотрудников целесообразно называть практикующими социальными психологами по аналогии с наименованием ученых-медиков, которые практикуют, т.е. занимаются лечебной практикой.

Практический аспект прикладной социальной психологии складывается из следующих направлений: *социально-психологическая диагностика*; *социально-психологическое консультирование*; *социально-психологическое воздействие путем применения социально-психологических технологий*, *оказания социально-психологической помощи*.

В повседневной деятельности практических социальных психологов указанные направления выступают слитно, нераздельно.

Перечень услуг, предлагаемых социальной психологией, чрезвычайно разнообразен.

Практический социальный психолог имеет дело с социально-психологическими явлениями на разных уровнях: на макроуровне (массовыми движениями, партиями, стратами, социальными институтами и отношениями); на среднем (социальными организациями); на микроуровне (малыми группами); на личностном (социально-психологическими характеристиками субъекта); в разных сферах (государство, экономика, общество, в частности, семья, школа, силовые структуры); в разных условиях — нормальных, осложненных или экстремальных.

Отечественная прикладная психология начиналась с конкретных социально-психологических исследований, т.е. изучения общественного мнения, малых групп, стратификации. Не случайно поэтому поначалу прикладная социальная психология сводилась по существу к *диагностике*.

Цель социально-психологической диагностики, осуществляемой практическими социальными психологами, состоит в постановке *диагноза*, т.е. изучении различных характеристик больших социальных групп, организаций и личности. При этом они пользуются готовыми знаниями о предмете и объекте изучения и стандартными методиками.

Что касается отечественного социально-психологического консультирования, то его развитие во многом связано с промышленно-кадровым аудитом (опыт ленинградских ученых) и семейным консультированием (психологический факультет МГУ).

В настоящее время интенсивно происходит становление организационного консультирования.

Относительно практики применения социально-психологических технологий следует отметить следующее: социально-психологическое воздействие — наиболее бурно развивающееся направление прикладной социальной психологии.

Причины этого явления предельно ясны. Именно в этом — оказании психологической помощи, проведении изменений — заключается в конечном счете смысл деятельности практического социального психолога. Отсюда и тяга к знаниям о социально-психологических технологиях, методике проведения тренингов, формированию имиджа, разрешению конфликтов, проектированию социальной организации.

Поэтому не случайно, особенно в последнее десятилетие, такой большой популярностью пользуются соответствующие семинары, конференции, симпозиумы.

О прикладной социальной психологии с позиции *образовательного процесса* можно говорить тоже в разных плоскостях, как: об учебном подразделении (вузе, факультете, кафедре), профиле профессиональной подготовки «Практическая социальная психология», «Социально-психологические технологии работы с населением», об учебной дисциплине, учебном пособии, учебнике, практикуме и пр.

В России вузы и кафедры по прикладной социальной психологии возникли сравнительно недавно. Исключение составляет психологический факультет Санкт-Петербургского университета, где баланс между теоретической и прикладной социальной психологией соблюдался всегда. В настоящее время практических социальных психологов профессионально готовят в рамках соответствующего профиля.

Что касается США, то там прикладная социальная психология занимает давние и вместе с тем прочные позиции в системе образовательных учреждений и прежде всего на психологических факультетах, не говоря уже о практике.

Прикладная отечественная социальная психология как учебная дисциплина, естественно, получила статус самостоятельной дисциплины также сравнительно недавно.

В последнее время опубликовано большое количество литературы, так или иначе связанной с проблемами развития отечественной прикладной социальной психологии.

Если раньше в социально-психологической литературе в основном отражались вопросы диагностики, организации исследований, то теперь ситуация радикально изменилась. Появились более емкие, многосторонние работы. Достаточно привести несколько примеров.

Так, сотрудники кафедры социальной психологии МГУ опубликовали «Введение в практическую социальную психологию». Заслуживает внимания и литература, опубликованная и посвященная проблемам психосоциальной работы, в основе которой лежит социально-психологическая теория и практика.

Предельно активно развиваются и теоретико-прикладные отрасли социальной психологии: социально-политическая психология, этническая психология, организационная психология, имиджелогия и т.д.

Подготовить практического социального психолога теоретически невозможно. Поэтому во весь рост встает проблема организации специального полевого практикума по социальной психологии.

Содержание полевого практикума сводится к формированию навыков по психодиагностике, консультированию и применению психотехнологий в реальных жизненных условиях, в поле, а не в стенах

учебных аудиторий и даже лабораторий. Это возможно только на основе заключения договоров с социальными службами: службами семьи, центрами занятости населения, образовательными учреждениями, органами здравоохранения, силовыми структурами и др.

Причем здесь речь идет о проведении не только учебной практики, а о непрерывном практическом обучении в первой и второй половине дня.

В то же время не снимается с повестки дня вопрос о материально-технической базе, необходимой для подготовки практических социальных психологов. Имеется в виду создание лаборатории компьютерной психодиагностики (автоматизированного рабочего места психолога), лабораторий, аппаратурной психодиагностики, классов по проведению видеотренингов, начиненных видеоаппаратурой.

Прикладная социальная психология не может функционировать ни в каком качестве (ни в виде социальной практики, ни в виде учебной дисциплины) без разработки частной теории. В противном случае будем иметь дело с лжепрактикой и лжеучебной дисциплиной, какой бы популярностью она ни пользовалась у непрофессионалов.

Впрочем, многие начинающие практические психологи считают, что без теории вполне можно обойтись. И, как ни странно, обходятся.

Главное, по их мнению, раздобыть психодиагностические методики и научиться психотерапевтическим приемам. К чему все это приводит — нетрудно догадаться.

Методы прикладной социальной психологии те же самые, что и фундаментальной. Любой фрагмент последней может считаться прикладным, если понятия, категории или техника исследования прикладываются к решению реальных проблем. Прикладная социальная психология начинается там, где понятия и методика исследования превращаются в повседневное рутинное занятие. Академические социальные психологи — это открывающие нечто новое в методике и в теории, а прикладники — всегда те, кто тиражирует открытие, превращая его в массовую технологию. Значит, прикладным может быть назван даже академический ученый, если он не открывает новое, а использует известное.

Поэтому *прикладную социальную психологию можно понимать как возможность уязвления принципов и методов социально-психологической теории с реальными проблемами*. Р. Энжелл по аналогичному поводу сказал: «Когда социология не является целью для самой себя, но превращается в средство достижения других целей, говорят о прикладной социологии». То же самое можно сказать и о прикладной социальной психологии.

В зарубежной литературе существует несколько подходов к определению того, что является прикладной социальной наукой (ПСН).

Предмет социально-психологической диагностики — постановка диагноза, т.е. определение конкретных характеристик социально-психологических явлений (личности, групп, организаций) с помощью готовых методик и процедур. При этом следует иметь в виду, что социально-психологическая диагностика имеет стадийный характер, т.е. несколько фаз, точнее, этапов (информационно-аналитический, эмпирический, обобщающе-внедренческий).

Предмет социально-психологического консультирования включает в себя различные моменты, в том числе и *постановку диагноза*, и оказание *психологической помощи*.

Предметом психотехники воздействия являются социальные изменения в организации, разработка проекта, личностный и профессиональный рост, повышение продуктивности групп в результате использования определенных психотехнологий (тренингов и других групповых методик).

В данном случае существенно одно: частная теория должна научно обеспечить возможность диагностировать, консультировать и оказывать влияние, т.е. разработать надежные методики, чтобы практический социальный психолог мог воспользоваться надежным стандартным инструментарием и унифицированной методикой. В этом основное назначение теории. Но, увы, пока прикладнику нередко приходится самому начинать «с нуля»: разрабатывать теорию вопроса, процедуру исследования, конструировать методики и т.п., а не пользоваться готовыми апробированным инструментарием и алгоритмом действий.

Очевидно, «трудности роста» в области социально-психологической теории будут все-таки преодолены и данные проблемы будут решаться по-иному, как положено.

Итак, можно сделать вывод о том, что *предметом прикладной социальной психологии являются закономерности диагностирования, консультирования и оказания воздействия с помощью психотехнологий на социально-психологические явления в разных сферах, условиях (нормальных, осложненных, экстремальных) и уровнях (макро-, среднем, микро- и личностном).*

11.2. ФУНКЦИИ И ЗАДАЧИ ПРИКЛАДНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Прикладная социальная психология выполняет разнообразные функции. Классификацию *функций прикладной социальной психологии*

можно построить с учетом сферы приложения прикладной социальной психологии, а именно:

- в рамках социальной практики;
- сфере образования, просвещения;
- области теории.

Функции прикладной социальной психологии в сфере социальной практики сводятся к решению конкретных проблем. Они всегда конкретизированы, персонифицированы и регламентируются нормативными актами, главным образом положением о психологической службе, центре, лаборатории, функциональными обязанностями практических психологов. Данные документы, как правило, носят ведомственный характер. Они действуют в пределах того или иного министерства. Подобные положения разработаны в рамках министерств здравоохранения, социальной защиты, образования, силовых структурах и т.п. В некоторых случаях есть документы более общего характера — профессиональные кодексы, стандарты.

При этом следует различать функции службы, ее структурного элемента (лаборатории), конкретного психолога-прикладника.

Разумеется, только часть этих функций относится к компетенции практических социальных психологов. В чистом виде трудно отыскать именно практического социального психолога.

Поэтому в полном объеме функциональный статус прикладника из числа социальных психологов раскрыть сложно. Можно лишь говорить о каких-либо типичных моментах функциональных обязанностей любого психолога-практика, относящихся к компетенции социальной психологии. В то же время существует и успешно действует профиль подготовки студентов «Практическая социальная работа». Он позволяет фактически совмещать и одновременно выполнять функциональные обязанности психолога и социального работника. Тем самым осуществлять деятельность по психосоциальной работе с различными категориями населения. Что касается магистерской подготовки студентов, то здесь функционирует профиль «Социально-психологические технологии работы с населением». Имеется в виду обучение социальных работников, которые получают возможность работать с населением с позиции практической социальной психологии.

Практический психолог вне зависимости от специализации и профилизации проводит психодиагностику, консультацию и оказывает психологическую помощь. Поэтому практический социальный психолог выступает в качестве диагноста, консультанта и специалиста в области социально-психологических технологий. Однако на практике социальные психологи чаще всего работали в консалтинговых фир-

мах в соответствующем качестве. Правда, в настоящее время ситуация изменилась, и социальные психологи работают в различных сферах с разными группами, т.е. категориями населения.

Осуществление социально-психологической диагностики, социально-психологического консультирования и социально-психологического воздействия с помощью определенных технологий (немедицинской групповой терапии, социально-психологических тренингов, консультирования и т.п.) и определяет социально-психологическое содержание определенной части функций практических психологов. Удельный вес данной части функций среди остальных функций достаточно велик.

Данные функции образуют то, что называется *социально-психологическим сопровождением*.

Социально-психологический уровень профессиональной деятельности практических социальных психологов основывается на выделении того круга явлений, который относится к компетенции социальной психологии. Прикладник должен учитывать социально-психологические характеристики личности, социальных отношений, общения, малых групп, семьи, социальных организаций, больших социальных групп, конфликтов и т.п. Все это отражается в функциональных обязанностях практических психологов.

Практические социальные психологи работают во многих отраслях: политике, образовании, здравоохранении, силовых ведомствах, коммерческих и финансовых структурах, а также на разных уровнях: макро- и среднем — в социальных организациях.

Как правило, они трудятся в центрах по изучению общественного мнения, прикладной конфликтологии, службах семьи, центрах занятости населения, учебных заведениях, органах здравоохранения, силовых структурах, являются участниками организационного консультирования, выступают в роли имиджмейкеров, ведущих тренингов делового общения (психологов-тренеров) и немедицинской групповой психотерапии.

Деятельность практических социальных психологов весьма своеобразна, крайне ответственна и рискованна. Особый спрос, как показывает практика, на практических социальных психологов возникает в период проведения предвыборных кампаний. Нередко их включают в штабы по обеспечению выборов партий или лидера.

К сожалению, далеко не все практические социальные психологи в это время показывают себя с достойной стороны. Многие из них демонстрируют свою ангажированность, занимаясь социально-психологической пропагандой, передавая через средства массовой инфор-

машин «выгодные» для кандидата данные. Тем самым они формируют соответствующую установку избирателей. Конечно, такое поведение не согласуется с этическим кодексом психолога.

Функциональные обязанности практических социальных психологов наиболее близки функциям социальных работников. Вообще трудно в данном случае провести четкую грань между их обязанностями, хотя специфика в деятельности у каждого из них имеется. Поэтому наиболее плодотворно они могут работать только совместно, дополняя друг друга.

Чтобы практические социальные психологи и социальные работники могли выполнять свои функциональные обязанности, они должны обладать рядом специфических свойств, и прежде всего — социально-психологическими характеристиками, в частности, эмпатией и т.д. Связано это с тем, что профессиональная деятельность практических психологов нередко приводит к «синдрому эмоционального выгорания».

Синдром легче возникает у практических психологов и социальных работников с низким уровнем эмпатии, низким социальным интеллектом, авторитаризмом и ригидностью.

Следует констатировать, что в России чрезвычайно слабо развита экспертная функция прикладной социальной психологии, или, иначе говоря, *социально-психологическая экспертиза*. Впрочем, формально она есть. Но в роли экспертов выступают лица, далекие от социальной психологии, зато «всезнающие», «энциклопедисты» и потому не сходящие с телевизионного экрана.

Между тем поле деятельности для экспертов из числа практических социальных психологов не ограничено.

Социально-психологической экспертизе подлежат принимаемые политические решения в целях прогноза их последствий, разрабатываемые законы и т.д.

В конечном счете социально-психологические эксперты должны принимать самое непосредственное участие в роли консультантов в разработке научных основ социальной политики, и прежде всего качества, образа жизни, стратификации общества, социальной стандартизации, национального рынка и других социально-политических, социально-экономических и общественных проблем. В то же время в качестве экспертов по социально-психологическим проблемам публично выступают лица, которые не имеют никакого отношения к практической социальной психологии. Они демонстрируют «энциклопедические» знания, готовы давать экспертное заключение буквально по всем вопросам (конфликтам, переговорам, рейтингам

и т.д.). На самом деле их ответы воспринимаются как «театрализованная аналитика». Однако социально-психологическая экспертиза и «шоу-аналитика» — совершенно разные вещи, хотя в жизни их часто путают и не различают. Последняя находится вне компетенции практической социальной психологии и только ее дискредитирует.

Социально-психологическая экспертиза нормативных актов, социальных программ, проектов должна обеспечивать *социальную психогигиену*, т.е. обосновывать социальную базу психического здоровья населения как главной составляющей национальной безопасности.

С позиции социальной психогигиены главным назначением социальной политики является не просто улучшение качества жизни определенных слоев населения, но в первую очередь создание оптимальных условий для воспроизводства здоровых членов общества. Этот тезис — критерий оценки социальной политики. Им и обязан руководствоваться практический социальный психолог при осуществлении своих функциональных обязанностей, в особенности тогда, когда привлекается в качестве эксперта социально-политических проблем, развития социальных организаций.

В то же время практический опыт уже нарабатывается. Хотя он еще и мизерный, но внушает оптимизм. Так, социальных психологов стали привлекать не только для обеспечения и сопровождения предвыборных кампаний, но и для урегулирования конфликтов, решения проблем семьи, преступности и других важных вопросов.

Велика цена некомпетентности практических социальных психологов. Поэтому их деятельность должна жестко лицензироваться.

Одним из главных условий профессионального выполнения функциональных обязанностей является соблюдение практическими социальными психологами и работниками этического кодекса, профессионального стандарта.

Функции прикладной социальной психологии в области *образования* также достаточно широки. Они сводятся к профессиональной подготовке практических социальных психологов. Сегодня почти на всех психологических факультетах предусмотрена соответствующая профилизация по практической социальной психологии.

Практические социальные психологи занимаются просвещением. Правда, в меньшей степени этим занимаются прикладники, в большей — академические психологи. Чтение лекций, выступление на семинарах, презентации — типичные способы распространения социально-психологических знаний.

Вообще говоря, развитие социально-психологической компетентности представителей власти, управленцев всех рангов и всего населе-

ния России в целом — актуальнейшая задача прикладной социальной психологии как на сегодняшний, так и на завтрашний день.

А.И. Кравченко справедливо отмечает: «Американское общество намного более „социально психологизировано“, чем отечественное. Давние традиции глубокого академического анализа социальных проблем, заложенные в XIX в., никогда не прерывались. Каждое новое поколение что-то прибавляло к сокровищнице знаний, проверяя и перепроверя добытые сведения, создавая надежную эмпирическую базу. Более 200 колледжей и университетов составляют мощный институт подготовки профессиональных кадров, пользующихся высоким престижем и уважением».

Нельзя не согласиться и с утверждением автора о том, что в нашей стране ничего подобного нет. Действительно, социально-психологические традиции пока не сложились. Вместе с тем нельзя не сказать и о такой функции, как популяризация прикладной социальной психологии.

Говоря о популяризации, надо заметить, что здесь больше повезло социологии, чем социальной психологии. Речь идет о «Социологии для всех», подготовленной в 1970 г. В. Шляпентохом, и затем в 90-е гг. XX в. — А.И. Кравченко. Конечно, «Социология для всех» в какой-то мере компенсирует дефицит популярной социально-психологической литературы, но не заменяет ее. Без всякого сомнения, доступная для всех социально-психологическая литература появится в недалеком будущем. Потребность в ней существует.

В то же время популярную литературу о практической социальной психологии нельзя путать с так называемой «шоу-прикладной социальной психологией».

«Шоу-прикладная социальная психология» неоднородна. Среди ее составляющих можно выделить несколько «жанров»: социально-психологическую публицистику, социально-психологическую критику, социально-психологическую «имитацию и спекуляцию».

Социально-психологическая публицистика и критика оправданны.

Работать в этом жанре тяжело, ибо зачастую точка зрения социально-психологических критиков и публицистов не совпадает с официальными оценками событий. В тоталитарном государстве социально-психологическая публицистика и критика немислимы. Но и в демократическом обществе социально-психологическим публицистам и критикам довольно часто дают понять, что их публикации, сценарии, проекты и прогнозы неуместны.

Это четко проявляется, когда речь идет об анализе политических проблем. Ничего общего с прикладной социальной психоло-

гией не имеет так называемая социально-психологическая «имитация и спекуляция», которая публикуется в периодических изданиях (газетах, журналах, брошюрах). Работы подобного типа настолько примитивны, что в корне компрометируют прикладную социальную психологию. Однако им нельзя отказать в популярности среди широкой публики. Например, литература по «стервологии» (проведению соответствующих тренингов, мастер-классов) лидирует среди других жанров. Не отстают от данных экзотических специалистов и экстрасенсы, и маги, и ясновидящие в части социально-психологической экспертизы. Они выступают в роли предсказателей (прогнозистов), пользуются спросом. Потому популярны. Во всяком случае практические социальные психологи по востребованности им уступают. Кстати, на Западе картина совершенно иная. Там среди психологов самыми востребованными являются именно практические социальные психологи. Отечественная социально-психологическая теория в большом долгу перед прикладной социальной психологией. Основной *функцией* социально-психологической теории является *сервисное научное обслуживание* прикладной социальной психологии, деятельности практиков. При этом социальный конструкционизм не может не использоваться на практике. Он ориентирует в рамках национальных культур на проведение адаптации заимствованных извне диагностических, консультационных методик и методов воздействия с учетом ментальности.

Историческая психология представляет собой довольно развитую отрасль в зарубежной науке и в то же время привлекла явно недостаточное внимание отечественных социальных психологов. Работы В.А. Шкуратова и его учеников являются крайне актуальной и современной попыткой ликвидировать этот пробел в отечественной социальной психологии и закладывают современные теоретические основы прикладной социальной психологии.

Проблемы отечественной социально-психологической теории связаны с другими обстоятельствами:

- отсутствием, по существу, методологии (принципы о классовом подходе, единстве сознания и деятельности, внешней детерминации не работали и не могут работать);
- идеологизированностью в прошлом;
- монополизмом ряда научных школ.

Собственно, трудности в области отечественной социально-психологической теории связаны с отсутствием общепринятой теории как таковой. Теория не до конца выполняет свою миссию по научному обслуживанию прикладников из числа социальных психологов.

Трудности в области отечественной социально-психологической теории не могли не сказаться на качестве деятельности прикладников из числа социальных психологов.

Дело в том, что некритическое использование западных методик приводит к необъективности данных, особенно на этапе их интерпретации. Ошибки возникают из-за концептуальной, экологической невалидности западных методик.

Выход — в создании сравнительной, т.е. межкультурной, прикладной социальной психологии. Без учета культурного контекста, ментальных особенностей нельзя применять западные психодиагностические методики. Необходима их адаптация. Кстати, здесь большую помощь может и должен оказать *социальный конструкционизм*, созданный американскими социальными психологами. Именно он ориентирует на учет ментальных особенностей.

И еще одна немаловажная проблема. Практические социальные психологи сегодня диагностируют с позиции одной научной школы, консультируют с точки зрения другого подхода, оказывают помощь на основе положений третьей ориентации.

Отчасти это объяснимо тем, что спектр теорий, который можно применить на практике, чрезвычайно разнообразен: позитивизм; социальный конструкционизм; понимающая психология; социальный психоанализ; когнитивная психология; гуманистическая психология; бихевиоризм; интерактивный подход; нейролингвистическое программирование; экзистенциальная психология; гештальтпсихология и др. Но все же нужно остановиться на чем-то одном и работать в одном монолого-теоретическом ключе. Специализация — основа профессионализма практического социального психолога, хотя уйти от комплексного, системного подхода трудно, да и не нужно во многих случаях.

Впрочем, специализация не означает жестких ограничений и запрета на применение разнообразных методик. С современной точки зрения специализация означает обоснованность (избирательность, или адресность, как принято сейчас говорить) применения методик, т.е. тех методик, которые необходимы для данной группы и личности. Иными словами, специализация не отрицает, а даже напротив предполагает интегрированный подход, во всяком случае широкую подготовку психолога-практика, выходящую за рамки одной школы.

В то же время это не означает, что можно использовать не стыкующиеся между собой методики, конгломератный подход так, как иногда его понимают некоторые современные практики, т.е. в зависимости от степени своей компетенции.

Одним из существенных условий развития отечественной прикладной социальной психологии является не просто создание соответствующей сравнительной отрасли, исторической психологии, отказ от монополизма и переход к научному плюрализму, опора на профессиональный стандарт, этический кодекс, на принцип «не навреди», но и построение методологического «коридора», точнее, «тоннеля» вместо рухнувшей идеологической стены.

Образовавшуюся методологическую нишу должны заполнить принципы, стимулирующие развитие прикладной социальной психологии и работающие на практике. При этом совершенно не обязательно прибегать к смене вывесок и заменять марксистский подход на какой-либо другой.

Вместе с водой нельзя выплескивать ребенка. На самом деле нужно идеологическое содержание старых принципов наполнить истинно психологическим.

Взять, к примеру, принцип соотношения среды и личности. С современных позиций, точнее говоря, с точки зрения экологической психологии этот принцип вполне научен и не утратил своего значения. Дело только в том, чтобы характеристики среды наконец приобрели психологическое измерение. Поэтому экологический подход может вполне претендовать на статус одной из парадигм прикладной социальной психологии.

Нельзя отрицать и научное значение марксистского подхода при диагностике стратификации, социальных конфликтов. В то же время нельзя допускать и его расширительного толкования и применения.

Новым содержанием должен быть наполнен и принцип развития. В современной редакции и интерпретации старый принцип отечественной психологии может быть переосмыслен и переформулирован в принцип личностного, профессионального и организационного развития. Основы современной трактовки данного принципа составляют идеи гуманистической психологии и организационного подхода.

Конечно, создание единой парадигмы прикладной социальной психологии — дело будущего. Но «трудности роста» не означают, что нужно вообще отказаться от теории и довольствоваться сомнительными рекомендациями.

Позитивизм, понимающая психология, социальный конструкционизм, теория немедицинской групповой психотерапии, экологическая, экзистенциальная, когнитивная, интеракционистская, историческая психология, социальный психоанализ образуют основы прикладной социальной психологии на современном этапе развития. При этом важно все это систематизировать и использовать не бездум-

но, не в виде «окрошки», а обоснованно, с учетом российской ментальности, что невозможно без разработки — еще раз подчеркнем — сравнительной прикладной социальной психологии.

Таким образом, реальной основой развития отечественной прикладной социальной психологии является *спектр* теорий, начиная от позитивизма и кончая культурно-историческим подходом.

Социально-психологическая теория должна вооружить практических социальных психологов четким алгоритмом действий, диагностическими и другими стандартизированными унифицированными методиками, в том числе экспресс-методикой.

Между тем должна быть решена проблема не кустарного, а серийного, производственного выпуска аппаратных методик для диагностики социально-психологических характеристик личности, групп и массовых явлений.

Следует отметить, что нельзя путать функции частной и общей социально-психологической теории. На основе эмпирических данных общая социально-психологическая теория занимается осмыслением (установлением закономерностей) и прогнозированием развития личности, групп, общностей, социальных институтов. В то же время существует взаимосвязь между общей и частной теорией.

С учетом современного понимания парадигмы социальной психологии, основанного на философском реализме, историзме, конструкционизме, одной из главных функций частной социально-психологической теории являются разработка и внедрение нетрадиционных методик по визуальной психодиагностике на основе симптоматики, признаков социально-психологических явлений, социальному психоанализу, психосемантике, психологии «выживания», изучению ментальных характеристик, в том числе жизненного пути личности, использованию опыта восточной психологии, выполнению высокоэффективной экспресс-диагностики, проведению групповой психотерапии, тренингов и т.д.

В настоящее время широкое распространение получила *компьютерная психодиагностика*. Принципиально не возражая против ее широкого применения, тем не менее следует четко отдавать отчет в ее возможностях, т.е. знать ограничения, границы применения в области прикладной социальной психологии.

Функции определяют *задачи* прикладной социальной психологии.

Так, задачи практического социального психолога прямо вытекают из его функциональных обязанностей. Частично прикладник вынужден заниматься составлением собственных методик или адаптаций имеющихся.

Задачи прикладной социальной психологии как учебной дисциплины состоят в обучении и просвещении.

Задачей прикладной социальной психологии как теории является сервисное научное обслуживание социальной практики, методическое обеспечение профессиональной деятельности психолога-практика.

Главное в данном случае заключается в том, чтобы обеспечить прикладника готовыми к применению стандартизированными социально-психологическими методиками, о чем пока приходится только мечтать.

Недопустимо, чтобы прикладник разрабатывал методику, определял алгоритм действий, хотя полностью от этой задачи освободить его нельзя. Этап «кустарного» развития прикладной социальной психологии и деятельности прикладников должен быть с успехом преодолен на основе разработки теории и серийного выпуска стандартизированных методик.

На пути дискредитации прикладной социальной психологии должен быть поставлен заслон. Этому процессу должна оказать содействие контрольная функция экспертных советов Российского психологического общества и его региональных отделений.

Контрольная функция экспертных советов сводится к лицензированию деятельности прикладников. Положение об экспертных советах разработано, но слабо еще внедряется на практике. Между тем на Западе лицензированию деятельности психологов-практиков уделяется самое серьезное внимание. Без соответствующего разрешения прикладник не имеет права заниматься практикой.

Темы для обсуждения

1. Парадигмы прикладной социальной психологии.
2. Единичны, язык и логика изучения социально-психологических явлений в рамках прикладной социальной психологии.
3. Отличия фундаментальных и прикладных социально-психологических исследований.
4. Предмет прикладной социальной психологии.
5. Теоретические основы прикладной социальной психологии.

Литература

1. *Абрамова Г.С.* Введение в практическую психологию. М., 1994.
2. *Большаков В.Ю.* Психотренинг : социодинамика, игры, упражнения. СПб., 1994.

3. Введение в практическую социальную психологию. М., 1994.
4. Дилигенский Г.Г. Социально-политическая психология. М., 1994.
5. Кондратенко В.Г., Донской Д.И. Общая психотерапия. Минск, 1993.
6. Кравченко А.И. Прикладная социология и менеджмент. М., 1995.
7. Линде Н.Д. Психотерапия в социальной работе. М., 1992.
8. Мак-Гайер У.Дж. Ин и янь прогресса в социальной психологии : семь принципов // Современная зарубежная социальная психология. М., 1984.
9. Основы социально-психологических исследований / под ред. А.А. Бозалева, А.А. Деркача, Л.Г. Лантева. М., 2007.
10. Перспективы социальной психологии. М., 2001.
11. Петренко В.Ф. Психосемантика сознания. М., 1988.
12. Прикладная социальная психология / под ред. А.Н. Сухова, А.А. Деркача. М., 1998.
13. Рабочая книга практического психолога / под ред. А.А. Деркача. М., 1996.
14. Сравнительная социология / науч. ред. И.Б. Орлова. М., 1995.
15. Шехин Г.В. Визуальная психодиагностика и ее методы. Киев, 1992.
16. Шехин Г.В. Как строить организацию. Киев, 1993.
17. Шехин Г.В. Практическая психология менеджмента. Киев, 1994.
18. Юрков А.И. Введение в политическую психологию. СПб., 1992.
19. Ядов В.В. Социологическое исследование : методология, программа, методы. М., 1987.

Раздел VII

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА И ТЕХНОЛОГИИ РАЗВИТИЯ

Глава 12

ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДИКИ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ

12.1. ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОЦЕДУРА ПРОВЕДЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ

Социально-психологическая диагностика представляет собой сферу социальной практики, совокупность действий психолога по распознаванию (от греческого слова «диагнозис» — распознавание), измерению социально-психологических явлений.

В связи с этим представляет интерес взаимосвязь понятий, которые в социально-психологической литературе часто употребляют как синонимы. Речь идет о терминах «психодиагностика», «исследование», «обследование», «установление диагноза».

На наш взгляд, целесообразно все же разводить эти родственные термины следующим образом. Термин «исследование» целесообразнее употреблять, когда речь идет о фундаментальном изучении научных проблем, когда осуществляется приращение знания для науки. Когда же речь идет о прикладных исследованиях, призванных решать практические задачи (распознавания явления, описание его характеристик, выяснение причин и построение прогноза), то целесообразнее пользоваться термином «социально-психологическая диагностика». «Установление диагноза» в этом случае можно сравнить с результатами аудита.

Следует отметить, что особенности организационной работы, предшествующей установлению социально-психологического диагноза, в значительной степени зависят от уровня диагностируемых

явлений (макро-, среднего, микро- и личностного уровня), от сферы, в которой наблюдается данное явление (социально-бытовая, политическая, производственно-экономическая и т.д.), а также от условий, в которых протекает диагностируемое явление и находится объект изучения (нормальные, осложненные или экстремальные).

Социально-психологическая диагностика практически невозможна без жесткого *алгоритма* получения научных результатов. Такой алгоритм, или план, получил название *программы* социально-психологического исследования. Она состоит из *двух* частей (*теоретико-методологической и процедурной*) и включает в себя, в частности, формулировку проблемы, определение объекта и предмета исследования, формулировку целей и задач, эмпирическое определение основных понятий, выдвижение гипотез, описание методов и методик, составление плана графика. Существует мнение, что такого рода программы следует разрабатывать лишь при проведении *фундаментальных* исследований, а психологу-практику тратить время и усилия на написание подобных программ необязательно. Однако подобная точка зрения справедлива лишь отчасти. Разумеется, вряд ли целесообразно психологу-практику при диагностике социально-психологических характеристик групп и личности составлять программы, аналогичные тем, которые разрабатываются при проведении фундаментальных исследований. Тем не менее в упрощенном виде подобная программа в виде *плана-перспективы* действий по достижению поставленной цели и решению намеченных задач должна иметь место.

Без четкого определения *проблемы*, выделения в связи с этим *предмета* диагностирования, без эмпирического определения основных понятий, четкого перечисления задач и формулировки гипотез (а это все структурные компоненты программы) невозможно или очень трудно провести целенаправленное диагностирование социально-психологического явления.

Программа начинается, как правило, с обоснования *актуальности* темы исследования, уточнения и формулировки проблемы, которая (в отличие от фундаментального исследования) задается заказчиком, а не диктуется интересами психолога. Однако довольно часто заказчик не может самостоятельно достаточно четко в терминах социальной психологии сформулировать проблему или же формулирует ее своим обыденным языком в меру своего понимания ситуации и своих намерений. В связи с этим психолог-практик обязан сам четко сформулировать проблему диагностического обследования.

После формулировки проблемы уточняются *объект и предмет* диагностирования.

Весьма важно при разработке программы диагностирования сформулировать *цель и задачи* обследования (диагностирования). Под целью принято понимать конечный результат, которого хочет добиться социальный психолог в соответствии с проблемой и предметом; задачи — это промежуточные результаты, последовательное решение которых позволяет достичь цель. Подробное описание задач важно для последующего этапа разработки программы — формулирования *гипотез*.

Заметим, что все элементы программы теснейшим образом взаимосвязаны.

Обязательным элементом программы является также *операциональное*, эмпирическое определение основных понятий, используемых в исследовании. При этом содержание какого-либо понятия, за которым стоит определенное социально-психологическое явление, расщепляется на ряд других понятий более низкого уровня, имеющих эмпирические *показатели* (симптомы, индикаторы, показатели) в реальной социальной действительности. Такое эмпирическое определение понятий важно потому, что в социальной психологии существует много понятий, которые по-разному определяются различными авторами. Это может приводить к различным результатам при диагностировании одного и того же объекта и предмета. Поэтому столь важно знать, что же вкладывается в то или иное понятие на уровне эмпирических индикаторов. Если же речь идет об однозначно понимаемых терминах, эмпирического определения понятий не требуется.

Помимо *теоретико-методологической* части существует еще и *процедурная* часть программы, которая включает описание методов и конкретных методик диагностирования, указание выбранного стратегического плана обследования и его организацию, план-график всего процесса диагностирования — от разработки программы и согласования ее с заказчиком до составления итогового *отчета*.

Завершается написание программы диагностирования составлением рабочего *плана-графика*, в котором последовательно в соответствии с сетевым графиком перечисляются виды работ, выполняемых практическими психологами, сроки их реализации, ответственные за реализацию каждого этапа обследования.

Правовой основой диагностирования является *оформление отношений с заказчиком* (клиентом) путем заключения с ним *договора* или трудового соглашения о взаимных обязательствах сторон.

Внутри *исследовательской группы* осуществляется распределение обязанностей и ответственности: кто-то занимается разработкой программы, кто-то — подбором и разработкой методик (или апробаци-

ей к изучаемому объекту и предмету), кто-то отвечает за подготовку к полевой стадии сбора информации, кто-то — за компьютерную обработку информации, кто-то — за анализ информации и составление промежуточного и итогового отчетов. Общее руководство в любом случае остается за руководителем *исследовательской группы*: через него осуществляется связь и согласование рабочих вопросов с заказчиком, подписание финансовых документов и т.п.

Заслуживает внимания типология *этапов* социально-психологического диагностирования. Она включает три этапа:

информационно-аналитический;

эмпирический;

обобщающе-внедренческий.

Первый этап диагностирования — *информационно-аналитический*, в ходе которого изучаются научные источники, статистические данные в целях обоснования выбора методик. Он «позволяет произвести предварительную работу по выделению и первоначальной категоризации интересующих нас социально-психологических явлений и проблем.

Методы концептуализации позволяют редуцировать теоретические понятия в эмпирические *индикаторы, показатели* социально-психологических явлений. Эти эмпирические индикаторы и закладываются в рабочие полевые методики, с помощью которых осуществляется диагностирование.

После того как разработаны методики диагностирования (или взяты готовые, стандартные методики), весьма желательна их апробация на небольшой выборке. Что же касается самостоятельно разработанных методик, то они, как правило, нуждаются в обязательной предварительной апробации, так как формулировка вопросов или всего готовых ответов, предлагаемых опрашиваемым (респондентам), всегда требует уточнений.

Следующий *этап* организации социально-психологического диагностирования — *эмпирический*. Он начинается с «полевой» стадии, т.е. сбора информации по интересующей проблеме. На этом этапе размножаются уже скорректированные и, возможно, согласованные с заказчиком рабочие документы: вопросники анкет или интервью, бланки карточек наблюдения или контент-анализа документов, инструкции интервьюерам и т.п.

На этой стадии диагностирования можно начинать составлять программу *математической обработки* той *первичной информации*, которая будет собрана в ходе полевой стадии обследования. В это же время формируются и окончательно оформляются *выборка* и ее тип (естественно, если речь идет о выборочном обследовании). С учетом числа

задействованных интервьюеров для каждого готовится бланк-задание, в котором общая выборка «раскладывается» на части, соответствующие числу интервьюеров.

Если в исследовании задействованы интервьюеры-новички (а их состав должен периодически обновляться), то с ними необходимо провести не только инструктаж, что всегда делается перед выходом «в поле», но и одно — два практических занятия-тренинга, на которых отрабатываются наиболее типичные ситуации, встречающиеся в процессе сбора информации.

Следующий подэтап эмпирического обследования — так называемая «полевая» стадия, этап сбора первичной эмпирической информации. Этот этап чрезвычайно ответствен, так как от него зависят качество и надежность полученных выводов и рекомендаций диагностирования.

В связи с этим важна четкая организация корпуса (группы) исполнителей (наблюдателей, интервьюеров, анкетеров или контент-аналитиков), осуществляемая руководителем «полевых» работ (супервайзером). В задачи последнего входит обеспечение исполнителей всеми рабочими документами для фиксации первичной информации, прием от них заполненных документов, контроль за качеством сбора информации.

Все рабочие документы должны обязательно нумероваться и собираться в одном месте. Завершается данный этап контролем за качеством заполненных рабочих документов: вопросников анкет или интервью, карточек наблюдения или контент-анализа, бланков наблюдения и экспериментов. При этом отбраковываются документы, содержащие много ошибок, оказавшиеся пустыми или полупустыми.

Как правило, *выборочные* обследования осуществляются при диагностировании социально-психологических явлений на макро- и микроуровнях в целях экономии времени и средств. Делается это для обеспечения репрезентативности данных. *Репрезентативность* — это свойство выборочной совокупности представлять характеристики генеральной совокупности. Различные характеристик выборки и генеральной совокупности называют ошибкой репрезентативности.

Процедура *отбора* единиц в выборку для последующего диагностирования может быть довольно простой, например, при *механической* выборке, когда отбирается каждый десятый, сотый член какой-либо общины, организации, или же достаточно сложной в случае, например, *квотной* выборки, когда стараются отбирать в выборку индивидов сразу по нескольким значимым параметрам, чтобы в совокупности они отражали в миниатюре обследуемую генеральную совокупность,

т.е. какую-либо популяцию людей или вещей. В любом случае основное правило отбора для корректной выборки из генеральной совокупности гласит: «Каждый элемент совокупности должен иметь равные возможности попасть в выборку».

Тип выборки во многом определяется целями, задачами и гипотезами социально-психологического диагностирования, а также структурой изучаемого объекта. Так, *механическая* выборка допустима, когда есть уверенность в том, что изучаемые признаки достаточно равномерно распределены в генеральной совокупности и не требуется детального и глубокого изучения внутренних взаимосвязей в данном объекте. *Районированная* выборка предполагает отбор не отдельных индивидов, а социальных групп, организаций, члены которой обладают какой-то значимой для диагноза качественной характеристикой, отличающей их друг от друга. Это могут быть социально-экономические особенности региона, уровень жизни, уровень правонарушений и т.д.

Как правило, на практике, особенно при диагностировании массовых социально-психологических явлений, на макроуровне прибегают к *смешанному* типу выборки: районированная на первом этапе ее формирования и случайная механическая или квотная на последнем ее этапе. Квотная выборка предполагается там, где требуется изучить и выявить сложные внутренние взаимосвязи изучаемого объекта.

Что касается *размеров* выборки, то они могут варьироваться в очень больших пределах — от нескольких десятков единиц до нескольких тысяч. Эти размеры зависят прежде всего от масштабов диагностируемого явления, а также от внутренней его сложности и степени выявления причинно-следственной связи между переменными внутри этого явления.

На макро- и личностном уровне обоснованность и надежность данных достигается за счет стандартизации и обеспечения валидности и надежности методик.

После сбора первичной информации с помощью различных методов наступает *обобщающе-внедренческий этап* — обработка информации и ее анализ.

Результаты обработки оформляются в виде таблиц, графиков распределений изучаемых параметров объекта.

Полученные данные требуют осмысления, анализа и обобщения, что и осуществляется на последнем этапе организации диагностирования — этапе *анализа и обобщения* информации.

С помощью *группировки* большой массив информации «уплотняется» до обозримого ряда признаков на основе классификации.

Однако группировки дают лишь «линейные» распределения интересующих диагноста объектов, позволяют дать лишь поверхностное описание явления. Для установления взаимосвязей, в том числе и причинно-следственных, применяются двух-, трехмерные аналитические таблицы, а также всевозможные расчеты коэффициентов корреляции (коэффициент ассоциации Юла для двух качественных переменных, коэффициент ранговой корреляции Спирмена для двух ранжированных рядов признаков, коэффициент парной и множественной корреляции), дисперсионный, регрессионный, факторный, кластерный анализ.

Для отображения распределения значений измеряемой переменной на выборке используют гистограммы и полигоны распределения. Часто для наглядности распределение показателя в экспериментальной и контрольной группах изображают на одном рисунке.

Гистограмма — это «столбчатая» диаграмма частотного распределения признака на выборке.

Вариантом отображения информации, переходным от графического к аналитическому, являются в первую очередь *графики*, представляющие функциональную зависимость признаков.

С определенной долей условности методы обработки информации можно разделить на первичные и вторичные. Для первичных методов обработки исходной информацией служат данные, полученные в ходе эмпирического исследования, т.е. так называемая первичная информация: ответы респондентов, оценки экспертов, данные наблюдения и пр.

Вторичные методы обработки используют, как правило, для данных первичной обработки, т.е. это методы получения показателей, рассчитываемых по частотам, сгруппированным данным и кластерам (средних величин, мер рассеяния, связей, показателей значимости и т.д.). К методам вторичной обработки можно также отнести методы графического представления данных, исходной информацией для которых служат проценты, таблицы, индексы.

Корреляции — это связанные изменения двух переменных. Корреляция — связь между статистическими вариациями по различным признакам.

Коэффициент *корреляции* — математический показатель силы связи между двумя сопоставляемыми статистическими признаками (при $K = 1$ связь однозначна, при $K = -1$ связь обратно пропорциональна, при $K = 0$ связи нет).

Комплекс методов статистического исследования взаимосвязи между переменными, связанными корреляционными отношениями

носит название корреляционного анализа. Данный метод является одним из основных методов статистической обработки эмпирического материала в прикладных исследованиях.

Для компьютерной обработки полученных данных среди психологов наиболее популярны программы SPSS 12.0, и Statistica.

Завершается данный этап составлением *отчета*, который включает титульный лист с указанием названия прикладного исследования, авторов (или руководителя творческой группы), даты и места его проведения; *введение*, в котором в кратком виде излагаются проблемы, цель и задачи, гипотезы исследования; *основная часть* — изложение основных результатов диагностирования; *заключение*, в котором делаются основные выводы и даются возможные рекомендации, намечаются возможные пути дальнейшего изучения данного явления; наконец, *приложения*, в которых приводятся все полевые документы исследования (программа, методики, состав выборки, инструкции исполнителям и т.д.), всевозможные таблицы и графики, позволяющие обосновать те выводы, которые сделаны в основной части отчета.

Надежность информации, получаемой в ходе социально-психологической диагностики, обеспечивается на всех ее этапах. На уровне диагностирования личности надежность получаемой информации достигается за счет *стандартизации (валидности)* методик. На макроуровне — за счет *репрезентативности* данных. Разумеется, при выполнении всех методических требований к разработке программ таких обследований и грамотной организации их проведения.

12.2. ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ДИАГНОСТИЧЕСКИХ МЕТОДИК

В ходе социально-психологической диагностики применяются различные *методики* (наблюдение, эксперимент, опрос, фокус-группа, контент-анализ, тестирование).

Наблюдение и эксперимент — это общенаучные методы, с древних времен применявшиеся как в естественных, так и в гуманитарных науках. Применяя эти методы, психолог-диагност имеет возможность непосредственно фиксировать объективные параметры диагностируемого объекта.

Под *наблюдением* принято понимать целенаправленное непосредственное восприятие внешне и объективно проявляемых параметров, свойств изучаемого объекта с последующей фиксацией результатов в рабочих документах (протокол, карточка или дневник наблюдения).

От обыденного наблюдения научное наблюдение отличается целенаправленностью, четкой схемой и заданностью единиц наблюдения (что воспринимать) и не менее четкой фиксации результатов восприятия. Помимо способов фиксации методики наблюдения могут различаться по другим основаниям. Принято также различать, в частности, *включенное* и *невключенное* наблюдение. Еще одним основанием, позволяющим различать виды наблюдения, является степень его *формализации*, стандартизации. В связи с этим различают полусвободное и формализованное наблюдение. Некоторые ученые выделяют еще по этому основанию и свободное наблюдение. Но последнее противоречит самому определению этого метода. Целенаправленность уже предполагает выделение для наблюдения и фиксации из всего многообразия явлений только те, которые соответствуют поставленной проблеме и цели диагностирования. С точки зрения времени наблюдения выделяют *продольный* и *поперечный срезы*. Продольный срез относится к *продолжительным* методам, т.е. к наблюдению в течение достаточно продолжительного времени. В данном случае наблюдение наиболее тесно переплетается с биографическим методом изучения личности.

При организации наблюдения следует учитывать, что в определенных ситуациях должны срабатывать как правовые, так и этические ограничения.

Метод наблюдения весьма тесно связан с методом *эксперимента*.

Эксперимент всегда связан:

- с *выделением* экспериментальной и контрольной групп;
- изменениями* в экспериментальной группе;
- сравнением*.

Практика ставит вопрос о теоретическом и правовом обосновании проведения социальных экспериментов. Уйти от проведения социальных экспериментов невозможно. Существует реальная потребность в социальных изменениях и инновациях. Дело остается за их грамотным, компетентным проведением. *Аппаратурные методы* социально-психологической диагностики относятся к разновидностям экспериментальных методик. В основе этой группы методов лежат технические устройства, аппараты, с помощью которых:

- создается определенная значимая ситуация, позволяющая выявить ту или иную характеристику диагностируемого объекта;
- снимаются показания о проявлении изучаемых характеристик;
- фиксируются и частично подсчитываются результаты диагностирования.

Выполнение хотя бы одной из перечисленных функций позволяет относить методику к аппаратурной.

Методы *опроса* являются наиболее распространенными в работе практических социальных психологов.

Под опросом в целом понимается метод целенаправленного получения вербальной (устной или письменной) информации о социально-психологических явлениях путем заочного (опосредованного вопросником анкеты) или очного (непосредственного) общения практического психолога (или анкетера, интервьюера) с опрашиваемыми (респондентами). В результате выявляются оценки, мнения, установки, стереотипы восприятия и т.д.

Опросы бывают двух основных типов: *интервьюирование* и *анкетирование*. Интервьюирование предполагает непосредственное общение интервьюера с респондентом (опрашиваемым) с помощью вопросника интервью. Причем этот вопросник на всем протяжении беседы находится в руках интервьюера. Вопросы задаются устно. В такой же форме даются ответы респондентов, которые фиксируются интервьюером в вопроснике интервью или на стандартизованном бланке с закодированными номерами вопросов и возможных ответов на них или же с помощью диктофона на магнитной пленке (когда речь идет о глубоких интервью по изучению проблем личности с целью последующего изучения не только вербальной, но и невербальной реакции опрашиваемого на задаваемые вопросы).

Интервью различаются по нескольким основаниям. По степени формализации (стандартизации) интервью делятся на формализованные и неформализованные (свободные, нестандартизованные, глубокие, качественные). Возможны и промежуточные варианты — полужормализованные интервью.

По количеству опрашиваемых и целям диагностирования интервью могут быть разделены на *индивидуальные, групповые и массовые*.

Формализованное интервью по своим признакам очень близко к другому типу опросов — *анкетированию*. Под анкетированием принято понимать письменный опрос респондентов с помощью вопросника анкеты. Общение диагностируемого с диагностом здесь носит опосредованный (через анкету) характер. Как правило, оно используется при изучении групповых мнений и мнений больших социальных групп.

Расположенные друг за другом вопросы образуют определенную структуру вопросника *анкеты* или интервью. В этой структуре можно выделить три крупных *блока*.

Первый — вводная часть, в которой раскрывается обращение к опрашиваемому, указывается цель опроса, подчеркивается его анонимность, способ заполнения анкеты (ответов на вопросы). *Основная*

часть — самая большая по объему, содержит вопросы, раскрывающие проблему клиента или заказчика. *Третья* часть вопросника — «объективка», или «паспортника», — содержит ряд фактологических вопросов о принадлежности опрашиваемого к той или иной социально-демографической или профессиональной группе, что позволяет на этапе последующей обработки и обобщения первичной информации выявлять причинно-следственные связи между ответами опрашиваемых на оценочные вопросы основной части и интересующими диагноста объективными параметрами (с полом, возрастом, образованием, семейным положением, родом занятий и т.д.).

Общее время, затрачиваемое на проведение опроса, варьируется в довольно больших пределах. Демоскопические опросы в среднем длятся 20—30 мин, в то время как индивидуальные интервью (клинические, глубинные и т.п.) могут длиться часами и по несколько сеансов.

Опрос *экспертов* отличается от других видов опросов прежде всего уровнем компетентности опрашиваемых в интересующей практического психолога проблеме, а также процедурными моментами, связанными с отбором экспертов и анализом получаемой от них информации. Сбор информации может осуществляться как в форме интервьюирования, так и анкетирования, даже телефонного интервью.

К традиционным методам прикладной социальной психологии можно отнести также метод *фокус-групп*. Под ним принято понимать неформализованное групповое интервью, сфокусированное на выяснение мнений, суждений членов группы по какой-либо узкой проблеме, интересующей заказчика. Хотя, на наш взгляд, фокус-группа представляет собой синтетический метод, в котором сочетается групповое неформализованное интервью с элементами экспериментальных методик, тестовых испытаний, групповой дискуссии, наблюдения.

Сам термин «фокус-группа» был введен Р. Мертоном, М. Фиске и П. Кендаллом и является сокращением от понятия «сфокусированное групповое интервью». Однако этот термин быстро вышел за рамки той узкой трактовки, которую придали ему первоначально авторы данной методики.

Контент-анализ — специальный метод анализа документальной информации (от англ. *content analysis* — анализ содержания).

В.Е. Семенов видит сущность этого метода в систематической и надежной фиксации определенных *единиц* изучаемого содержания, а также в квантификации получаемых данных.

В настоящее время тематика контент-аналитических исследований значительно расширилась. Выработался понятийный аппарат

метода. Речь идет о терминах «текстовая реальность» и «внетекстовая реальность», «смысловая единица». Под первой понимается совокупность текстов документов, а под второй — социальная реальность, которую эта совокупность текстов отражает. «Смысловая единица» — проблема, тема, идея, интересующая диагноста, которая с помощью различного сочетания слов высказывается авторами документов, подлежащих анализу. Тематические смысловые единицы могут быть самыми разнообразными и освещаться авторами документов под разным углом зрения.

Под *тестированием* принято понимать кратковременное испытание, с помощью которого измеряется уровень развития или степень выраженности некоторых психических свойств личности, групп или общностей. (См.: Общая психодиагностика / под ред. А.А. Бодалева, В.В. Столина. М., 1987).

Краткое определение психологического теста следующее. *Тест* — это теоретически и эмпирически обоснованная система высказываний (заданий), позволяющая получить *измерения* соответствующих психологических свойств.

В методической литературе приводится несколько оснований классификации тестов.

Наиболее удачную и подробную классификацию существующих в арсенале психологов тестов, на наш взгляд, дает В.В. Столин.

Центральным основанием дифференциации является главный методический принцип, положенный в основу той или иной методики:

- 1) так называемые объективные тесты;
- 2) методики стандартизированного самоотчета;
- 3) проективные техники;
- 4) диалогические (интерактивные) техники (беседы, интервью, диагностические игры).

По диагностируемым субъектам тесты подразделяются на индивидуальные (личностные) и групповые.

По форме получаемых результатов или реагированию на стимульный материал тесты подразделяются на вербальные и невербальные. В вербальных тестах как стимульный материал, так и ответы на него представлены в опосредованной языком форме, задания в этих методиках апеллируют к памяти, воображению, системе убеждения испытуемых. В невербальных тестах выполнение заданий опирается на невербальные способности — перцептивные, моторные, а речевые способности испытуемых включаются в них только в плане понимания инструкций.

Практика заставила перейти к экспресс-методикам, компьютерным вариантам, компактным, но информационно емким методикам.

В *экстремальных* условиях социально-психологические явления можно изучать с помощью ограниченного числа методов и методик, например, видеосъемки, регистрации фактов, событий. Поэтому встает вопрос о создании ретроспективных методов изучения социально-психологических явлений, позволяющих реконструировать, воссоздавать, моделировать имевшие место в прошлом ситуации. Здесь полезно обратиться к опыту криминалистики, судебно-психологической экспертизы, особенно в той части, когда они занимаются изучением социальных причин происходящих событий.

Темы для обсуждения

1. Назовите структуру программы социально-психологического диагностирования.
2. Этапы социально-психологической диагностики.
3. Характеристика основных социально-психологических диагностик, их методик.
4. Наблюдение и эксперимент как методы социально-психологической диагностики.
5. Использование опросов в социально-психологической диагностике. Фокус-группа.
6. Контент-анализ как метод социально-психологической диагностики.
7. Тестирование социально-психологических явлений.
8. Особенности социально-психологической диагностики в экстремальных условиях.

Литература

1. Аванесов В.С. Тесты в социологическом исследовании. М., 1982.
2. Аверьянов Л.Я. Искусство задавать вопросы. М., 1987.
3. Анастаси А. Психологическое тестирование. М., 1982.
4. Андреевский В.Т., Сотников Г.Н. Телефонные опросы населения : методические рекомендации по организации и проведению выборочных массовых опросов. М., 1985.
5. Беломосковский С.А. Фокусированное интервью. М., 1993.
6. Бутенко И.А. Анкетный опрос как общение социолога с респондентом. М., 1989.
7. Здравомыслов А.Г. Методология и процедура социологических исследований. М., 1969.

8. *Казанцев В.Н.* Контент-анализ массовой документальной информации в ИСУ. Рязань, 1977.
9. *Кузьмин Е.С.* Основы социальной психологии. Л., 1967.
10. *Кроз М.В.* Аннотированный указатель методов социально-психологической диагностики. М., 1991.
11. *Лабунская В.А.* Экспрессия человека : общение и межличностное познание. Ростов-на-Дону, 1999.
12. *Мельников В.М., Ямпальский В.* Введение в экспериментальную психологию личности. М., 1985.
13. *Мертон Р., Фiske М., Кендалл Я.* Фокусированное интервью : пер. с англ. М., 1991.
14. Методы социальной психологии / под ред. Е.С. Кузьмина, В.В. Семенова. Л., 1977.
15. Методы практической социальной психологии. М., 2004.
16. *Ноздь Э.* Массовые опросы. Введение в методику демокопии : пер. с нем. М., 1978.
17. Основы социально-психологических исследований / под ред. А.А. Бодалева, А.А. Деркача, Л.Г. Лаптева. М., 2007.
18. Прикладная социальная психология / под ред. А.Н. Сухова, А.А. Деркача. М., 1998.
19. Психологическая диагностика детей и подростков / под ред. К.М. Гуревича, Е.М. Борисовой. М., 1995.
20. *Пэнто Р., Гравитц М.* Методы социальных наук. М., 1972.
21. Рабочая книга практического психолога / под ред. А.А. Деркача. М., 1996.
22. Рабочая книга социолога / отв. ред. Г.В. Осипов. М., 1976.
23. *Рогов Е.И.* Настольная книга практического психолога в образовании. М., 1995.
24. *Рыжикова Р.В., Витокур А.В.* Социальный эксперимент. Новосибирск, 1968.
25. *Собчик Л.Н.* Методы психологической диагностики. М., 1990.
26. Социальная психология организации / под ред. А.Н. Сухова. М., 2010.
27. Социальная психология / под ред. А.Н. Сухова. 7-е изд. М., 2011.
28. *Стацевич Т.Л.* Особенности работы интервьюеров при телефонных опросах // Социологические исследования. 1993. № 7.
29. *Сухов А.Н., Трыканова С.А.* Выборы : теория и практика. М., 2004.
30. *Черны В., Колларик Т.* Компендиум психодиагностических методик. Братислава, 1988.
31. *Щекин Г.В.* Визуальная психодиагностика : Познание людей по их внешности и поведению. Киев, 1995.
32. Экспертные оценки в социологических исследованиях. Киев, 1990.
33. *Юрьев А.И.* Введение в политическую психологию. СПб., 1992.
34. *Ядов В.А.* Социологическое исследование : методология, программа, методы. М., 1995.

Глава 13

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ЛИЧНОСТНОГО И ГРУППОВОГО РАЗВИТИЯ

13.1. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ТРЕНИНГ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ЛИЧНОСТНОГО РАЗВИТИЯ

Профессионально-личностное развитие реализуется различными путями, технологиями, в том числе в ходе социально-психологического сопровождения профессиональной идентичности, адаптации, социально-психологической компетентности, делового общения и личностного роста персонала. При этом большую роль играет социально-психологический тренинг.

Традиционно в организационном и методическом плане рассматривают *три основных этапа* проведения *социально-психологического тренинга* профессионально-личностного развития:

подготовительный этап, включающий в себя такие элементы, как решение организационных проблем тренинга, комплектование группы, составление психологического портрета группы и ее участников, вводная лекция, разработка программы тренинга;

основной этап, реализующий решение поставленных задач с помощью методов социально-психологического тренинга;

заключительный этап, обобщающий результаты тренинга, содержащий анализ эффективности работы ведущего, успешности достижения обозначенных в начале курса целей.

На время занятий участники должны освобождаться от работы, если тренинг проводится по заказу руководителя организации. Личное свободное время не должно быть использовано, поскольку это снижает мотивацию к работе в тренинге. Исключение допустимо лишь при особых пожеланиях членов группы.

Вопрос периодичности и продолжительности каждого занятия решает ведущий, его выбор определяется личными способностями и предпочтениями, а также особенностями поставленных задач. Нежелательны одноразовые еженедельные встречи продолжительностью около трех часов. Большие промежутки между встречами приводят к тому, что к каждому очередному занятию многое забывается, разрывается единая ткань тренинга, в результате чего страдает эмоцио-

нальный климат группы, складывающиеся межличностные связи, атмосфера доверительности и открытости. Тем не менее иногда, в силу различных практических причин (обычно это занятость участников и ведущего), указанный вариант оказывается единственно возможным. В этом случае следует стремиться к тому, чтобы каждое занятие было логически завершенным.

Оптимальными являются следующие варианты проведения занятий: от двух до четырех встреч в неделю в течение четырех или пяти недель; четыре — пять дней по 8 ч ежедневно.

Важным элементом организационно-психологической работы является комплектование группы. Число участников тренинга обычно не превышает 12 человек, все они должны быть включены в группу на основе принципов добровольности и свободного выбора.

Составление *программы* тренинга, определение основных и второстепенных целей работы — также задача, решаемая на предварительном этапе. В первую очередь ведущий определяет степень структурированности тренинга: чаще всего это промежуточный вариант между свободной организацией занятий, когда работа группы строится спонтанно, на основе возникающих прямо в ходе занятия проблем, и строгим планированием занятий, не допускающим вариаций в процессе тренинга. В частности, с помощью социально-психологического тренинга происходит развитие профессиональной идентичности персонала.

Профессиональная идентичность персонала — это степень их включенности в профессиональную группу на основе делового общения и социальных представлений, в результате чего происходит восприятие, а также эмоциональная оценка данными специалистами самих себя, характеристик профессии и группы; при этом возникают различные эффекты взаимодействия, в том числе мотивационные, проявляющиеся в ценностно-профессиональном единстве и уровне профессионализма.

Персонал с низким уровнем профессиональной идентичности в большей степени склонен к жесткости, практичности, реалистичности, самодовольствию, черствости. Такие специалисты в меньшей степени, по сравнению с высокоидентичными, подходят для выполнения работы, связанной с оказанием помощи (например, социальный работник или психолог). Им свойственны подозрительность, предубеждение, настороженность, обособленность, высокомерие, склонность к соперничеству и фиксированность на неудачах.

Сотрудники со средним уровнем профессиональной идентичности склонны оценивать свою организацию как достаточно зрелую группу, способную выполнять производственные задания. Большин-

ство членов группы имеют хорошую профессиональную подготовку, стремятся повысить свою квалификацию, стараются применять свои знания на практике.

Субъекты с высоким уровнем профессиональной идентичности в большей степени по сравнению с субъектами с низким уровнем профессиональной идентичности удовлетворены собой как профессионалами, своей профессией, профессиональной группой и ресурсами, обеспечивающими эффективность профессиональной деятельности.

Анализ практики развития профессиональной идентичности показал, что наиболее распространенными в рамках решения этой проблемы являются активные методы групповой работы с персоналом, в том числе *социально-психологический тренинг*. Основной задачей тренинга является развитие всех подструктур профессиональной идентичности — когнитивной (уточнение, конкретизация и расширение системы знаний о себе, своего *Я-образа* как личности и профессионала, своей профессии, своей группы), эмоциональной (выработка позитивного самоотношения, адекватного оценивания своих возможностей и потенциалов, позитивного отношения к профессии и профессиональной группе) и интерактивной (закрепление участниками тренинга своей собственной профессиональной позиции и стиля в конкретных ситуациях взаимодействия и общения, определение путей профессионального роста, отработка навыков эффективной саморегуляции и т.д.).

Развитие профессиональной адаптивности и социально-психологической компетентности персонала.

По нашему мнению, следует выделить два основных вида адаптации: *психофизиологическую* и *социально-психологическую*, находящихся в тесной взаимосвязи.

Понятие «*социально-психологическая адаптация*» тесно связано с термином «социализация». Это конкретный процесс социализации, представляющий собой овладение личностью роли при вхождении в новую социальную ситуацию и распадающийся на несколько стадий: ознакомление, ролевая ориентация и самоутверждение. По своим результатам социально-психологическая адаптация бывает позитивной и негативной, а по механизму осуществления — добровольной и принудительной. Структуру процесса адаптации составляют: содержание адаптации; скорость ее протекания; факторы, влияющие на данный процесс, и механизмы адаптации.

При благоприятном течении адаптация приводит личность к состоянию *адаптированности*.

В результате неблагоприятного течения процесса адаптации у сотрудника возникает состояние *дезадаптации*.

Адаптация работника может быть *первичной* (для работников, только что устроившихся в организацию и не имеющих трудового опыта) и *вторичной* (для работников, уже имеющих трудовой стаж).

Профессиональная адаптация персонала — это приспособление уже имеющегося профессионального опыта и стиля профессиональной деятельности к требованиям нового рабочего места, освоение сотрудником новых для него профессиональных функций и обязанностей, доработка требуемых навыков и умений, включение в профессиональное сотрудничество и партнерство, постепенное развитие конкурентоспособности.

Целью управления адаптацией является осуществление успешного приспособления персонала к новым условиям труда, что подразумевает под собой в конечном итоге повышение эффективности организации.

Большую помощь в адаптации персонала могут оказать *тренинговые занятия*. Для этих целей можно использовать тренинг *уверенности и контакта в группе* (Г. Аннекен, Л. Эгельмайер и Е. Кесслер).

Главной идеей данного тренинга стала концепция уверенности, понимаемой как установки (и поведение) человека по отношению к самому себе. Подразумевается, что уверенность в меньшей степени зависит от дефицита поведения, чем от недостатка чувства собственной ценности.

По мнению авторов, тренинг уверенного поведения только тогда эффективно выполняет приписанную ему функцию, если в нем происходит изменение внутреннего диалога клиента, его установок по отношению к себе самому и своим правам. Решающим терапевтическим приемом, который, в конце концов, обуславливает терапевтический успех, а также изменение поведения, становится изменение самовербализации, которая до того мешала клиенту соответствующим образом обращаться со своими желаниями и чувствами.

Цель данной тренинговой программы — выработка у участников реалистической концепции, которая помогает им конструктивно обращаться с самим собой и своим окружением, используя при этом определения уверенности в себе, формулируемые самими участниками в ходе тренинга.

Тренинговая программа включает в себя шесть тренинговых занятий 4×2 или 2×4 часа.

Одним из важнейших аспектов профессионального развития личности, а также ее самореализации является сознательное планирование *карьеры*.

Карьера может быть определена как последовательность профессиональных статусов и ролей, аттитудов и моделей поведения, связанных с опытом и активностью в сфере работы на протяжении человеческой жизни.

Известно, что социально-психологическая компетентность способствует карьерному росту. Для развития *социально-психологической компетентности* персонала обычно используют тренинг.

В учебном пособии «Тренинг коммуникативной компетентности» (М. : Академический проект, 2006), авторами которого являются Суховершина Ю.В., Тихомирова Е.П. и др., представлен набор методик, упражнений и деловых игр по развитию коммуникативных умений и навыков.

Большим подспорьем в этом деле могут послужить материалы докторской диссертации Ю.М. Жукова: «Тренинг коммуникативной компетентности» и учебного пособия: «Диагностика и развитие компетентности в общении» (Киров, 1991).

Тренинг *делового общения* способствует развитию *социально-психологической компетентности*. Он проводится на основе довольно четкой программы, которая определяет круг решаемых проблем, цели и задачи курса, основную тему каждого занятия, примерный комплекс игр и упражнений, используемых в ходе тренинга.

Основой для составления программы социально-психологического тренинга служит определение общих и конкретных целей и задач, которые должны быть решены в курсе: это может быть повышение коммуникативной компетентности в целом, приобретение специальных навыков и умений и т.п. В зависимости от того, какая сфера делового общения выбирается в качестве центра внимания, формулируется основная тема тренинга — переговоры, ведение деловых бесед, организация совещания, разрешение конфликта, публичное выступление и многие другие.

В ходе социально-психологического тренинга делового общения используются *ролевые игры, дискуссия, кейс-стади, а также видеотренинг*.

Еще одним важным элементом подготовки к проведению тренинга является вводная лекция, читаемая ведущим непосредственно до начала занятий. В ходе лекции будущие участники знакомятся с темой предстоящего тренинга, основными пунктами программы, узнают, где, когда и с какой периодичностью будут проводиться занятия.

Основной этап проведения социально-психологического тренинга включает в себя работу ведущего и участников группы по реализации поставленных задач средствами двух основных методов: *ролевой* (или

имитационной) игры и *дискуссии*. Возможен и третий метод тренировки способностей — психогимнастический. Психогимнастика используется для отработки широкого спектра психологических умений, начиная с развития внимания и заканчивая повышением уровня сенситивности участников группы. Еще одна важная функция, которую выполняют психогимнастические упражнения в тренинге, — регуляция эмоционального настроя членов группы. Например, рекомендуется начинать каждое занятие с мероприятий, повышающих активность (физическую и эмоциональную) участников, настраивающих их на включенную работу в группе. Заканчивать занятия хорошо релаксирующими процедурами, снимающими излишнее напряжение и усталость.

В ходе каждого тренингового занятия используются различные диагностические методы: специально разработанные опросники, социометрические измерения, тесты. Последние хорошо применять в начале дискуссии (они дают исходный материал для обсуждения).

Проведение тренинга делового общения целесообразно организовать по блокам: *тренинг проведения совещаний, ведения переговоров, деловых бесед и, наконец, тренинг публичного выступления*.

Изначально понятие *личностного роста* было сформулировано в рамках гуманистической концепции К. Роджерса и А. Маслоу. Однако в настоящее время широко используется и другими психологическими направлениями. Представление о личностном росте основывается на позитивном видении природы личности и возможности развития ее внутреннего потенциала, т.е. актуализации.

Личностный рост — это изменения, которые происходят в личности и отражают движение к достижению сущности — зрелости, полной самореализации, раскрытию потенциала, *Я-концепции*, актуализации.

Понятие «личностный рост» имеет отношение только к здоровой личности. Позитивные изменения в нездоровой личности — в строгом смысле это выздоровление, а не личностный рост. Это психотерапевтическая работа, а не тренинги личностного роста. Однако в тех случаях, когда психотерапия убирает барьеры на пути личностного роста, она эту цель достигает также.

Если тренинг решает только конкретные, ситуативные задачи, не развивая личностный потенциал, данный тренинг не является тренингом личностного роста. Если же тренинг дает человеку уверенность, веру в себя, надолго создает состояние вдохновения и энтузиазма, снимает негативные и ограничивающие убеждения, учит сотрудничеству — это личностный рост.

13.2. ГРУППОВАЯ ПСИХОТЕРАПИЯ

Групповое развитие происходит как стихийно, спонтанно, так и целенаправленно, в том числе с помощью психотерапии.

Групповая психотерапия разделяется на медицинскую и немедицинскую.

Немедицинская групповая психотерапия обладает спецификой, которая сводится к следующему.

Участниками такого рода групповой психотерапии являются не пациенты, а *клиенты* — психически здоровые лица, объединенные в группу. Результат такого воздействия — изменения в группе, в частности, во взаимодействии, если общение носит «нездоровый» характер (повышенная конфликтность, насильственное общение, формализм отношений, психологическая несовместимость, эмоциональная напряженность). Но эти трансформации могут быть направлены на обеспечение личностного роста членов группы, преодоление их аддиктивного поведения, зависимости и т.п.

Участие в немедицинской психотерапевтической группе всегда *добровольно*. Все участники группы сознательно выполняют возлагаемые на них функции, получают информацию о том, что происходит в группе во время сеанса, проявляют интерес к положительному исходу терапии. Заказчиком групповой психотерапии может быть руководитель организации.

Здесь акцент ставится на решении задач, стоящих перед группой, а не на личных проблемах участников. Язык, используемый в немедицинской групповой психотерапии, максимально доступен и понятен всем участникам групп, а методические приемы должны учитывать менталитет участников.

Особое место такого рода в групповой психотерапии отводится ведущему. Из-за многообразия выполняемых им функций в группе и лабильности его поведения терминологически невозможно однозначно определить его роль. С одной стороны, как сценарист и ведущий, он практически организует процесс психотерапии. С другой стороны, является равноправным участником группы, как и все остальные. Ему приходится переключаться на другие, «непрофессиональные» роли (лидер, шутник, эксперт и т.д.), потребность в которых может возникнуть в различных ситуациях. Таким образом, он выступает и как «играющий тренер» групповой терапии, и как «запасной игрок».

В отличие от клинической групповой терапии, где недопустимо включение в одну и ту же группу людей, находящихся за ее пределами в служебных или каких-либо иных отношениях, немедицинская груп-

повая психотерапия может осуществляться в реально существующих группах.

Главная цель немедицинской групповой психотерапии — развитие *Я*, субъектности.

Основными направлениями, которые работают в рамках немедицинской групповой психотерапии, являются:

- гуманистическая психология (Роджерс, Маслоу, Франкл);
- бихевиоральный подход (Бандура);
- гештальт-терапия (Перлз);
- позитивная терапия (Пезишкян);
- социальный психоанализ;
- транзактный анализ (Берн);
- социодрама (Морено);
- общинная терапия.

В основе современного терапевтического мировоззрения лежит гуманистическая психология. Она направлена на реализацию внутреннего потенциала развития личности и высвобождение самодвижущихся сил развития личности. В рамках гуманистической психологии широкое распространение получили такие направления, как клиентоцентрированная терапия К. Роджерса и самоактуализирующая терапия А. Маслоу.

Клиентоцентрированная терапия направлена на поиск и пробуждение позитивных сил, способствующих личностному росту и здоровью, а основной задачей является установление между клиентом и ведущим межличностных отношений, способствующих принятию клиентом самого себя таким, какой он есть, а также принятию других. Ведущий не вмешивается в психическую жизнь клиента, а только помогает ему самостоятельно решать свои проблемы, делать выбор и нести ответственность. Для этого необходимо установить достаточно теплые, открытые, взаимопринимаящие отношения, лишённые моральных суждений и оценок. Терапевт должен постоянно удерживать в центре внимания позитивную сущность отношения к клиенту. Это отношение подобно отношению духовных учителей восточных традиций, которые, видя божественное в каждом человеке, могут относиться ко всем с одинаковым уважением и состраданием.

Гуманистическая групповая психотерапия ориентирована на установление именно таких отношений между всеми участниками. В этих группах поддерживается климат психологической безопасности, принятия и понимания.

Работа такой группы — сложный динамический процесс, проходящий ряд *фаз*.

В ходе работы группы складывается неприятие по отношению к защите. Группа требует, чтобы индивид был самим собой и не скрывал проявляющихся чувств. Здесь даже негативные чувства (страх, неприязнь и т.д.) вызывают поддержку, не говоря уже о позитивных чувствах, что ведет к развитию ощущения безопасности и еще большему принятию самого себя.

Центральным понятием психотерапии А. Маслоу является *самоактуализация*.

Самоактуализирующиеся личности отнюдь не совершенны. Они тоже могут испытывать досаду, раздражение, быть вздорными, эгоцентричными, злыми или переживать депрессию. Самоактуализация — это не отсутствие проблемы, а движение от проблем кажущихся и простых к проблемам реальным и сложным и их разрешению.

И хотя сам Маслоу не создал своих специфических методов психотерапии и не был психотерапевтом-практиком, его гуманистические идеи получили широкое применение в психотерапии. По его мнению, эффективность психотерапии обуславливается установлением доверительных и близких отношений между людьми без вмешательства в личную жизнь. Психотерапия способствует удовлетворению социальных потребностей человека в поддержке, общении, понимании, уважении, любви.

Экзистенциальная психотерапия по своим идеям наиболее близка к гуманистической психологии, и ее можно рассматривать как глубинно-смысловую гуманистическую терапию. В ее основе лежат идеи феноменологии (Э. Гуссерль), экзистенциальной и аналитической философии (С. Кьеркегор, К. Ясперс, М. Хайдеггер, А. Камю, Ж.-П. Сартр и др.), понимающей психологии (В. Дильтей). В терапевтической практике экзистенциальной психологии видное место занимает *логотерапия* В. Франкла.

Основной движущей силой в поведении человека и его личностном развитии (по Франклу) является стремление к поиску и реализации *смысла* жизни. Отсутствие смысла жизни или невозможность его реализации приводит к экзистенциальному вакууму, кризису, который является причиной многих психологических и социальных расстройств. Логотерапия направлена на то, чтобы помочь человеку обрести утраченный им смысл жизни. Уникальный смысл жизни может быть найден клиентом в одной из трех основных сфер: творчестве, переживании и сознательно принимаемом отношении к тем обстоятельствам, которые пациент не в силах изменить.

Бихевиоральная психотерапия ставит своей целью обучение *адаптивным* умениям, полезным при столкновении с теми или иными

сложными жизненными ситуациями. У клиента с помощью специального тренинга формируются конкретные поведенческие реакции, направленные на решение четко определенных задач. По Б. Скиннеру, личность определяется как сумма паттернов поведения. Паттерном называется модель поведения.

Данная групповая терапия получила название групп тренинга *умений*. Члены группы рассматриваются как учащиеся, желающие приобрести умения, которые помогут им улучшить свою жизнь и исправить недостатки.

В группах обучают таким жизненным умениям, как управление тревогой, планирование карьеры, принятие решений, родительские функции, коммуникативные умения, тренинг уверенности в себе и т.д.

Другой вид тренинга умений называется *структурированно* обучающей терапией и применяется для развития социальных умений, умений планировать и предупреждать возникновение стресса. Тренинг включает использование таких базовых средств, как, например, моделирование и прогнозирование ролей, осуществление обратной связи и перенос приобретенных умений в реальную группу.

Одним из распространенных тренингов умений является тренинг *уверенности в себе* (А. Бандура).

Гештальт-терапия представляет собой отрасль психотерапевтической практики, которая основывается на идеях психоанализа, гуманистической и экзистенциальной психологии, гештальтпсихологии и телесной терапии. Ее основателем считается Ф. Перлз.

Среди основных идей гештальт-терапии особое место занимает принцип гештальта, т.е. целостности и «фигуративности». Гештальт не сводится к сумме своих частей, это целостность, существующая на определенном фоне или внутри некоторого контекста.

Наиболее распространена групповая форма *гештальт-терапии*, характерной чертой которой является так называемый «горячий стул», который периодически занимает (по желанию) тот или иной член группы и с которым работает терапевт на глазах остальных членов группы. Эмоциональная поддержка со стороны других членов группы оказывает позитивный эффект на процесс терапии. С другой стороны, наблюдая работу с одним из членов группы, остальные могут разрешить благодаря переносу, трансферту и свои проблемы.

Суть гештальт-терапии состоит в том, чтобы предложить клиенту сфокусироваться на осознании того, что переживается в настоящем, а не исследовать прошлое в поисках воспоминаний о травме или незаконченной ситуации. Но при этом фрагменты незаконченных ситуаций (незавершенных гештальтов) из прошлого неизбежно всплы-

вают как часть этого опыта в настоящем. Тогда клиенту предлагается вновь их проиграть, пережить, чтобы завершить и ассимилировать в настоящем.

Среди разновидностей немедицинской групповой психотерапии можно выделить *общинную* психотерапию. Этот метод предполагает привлечение к психотерапии в меру возможностей всех людей так или иначе причастных к происходящему. Принципы равноправного сотрудничества, отсутствие в терапевтическом сеансе отношений «врач — больной», «начальник — подчиненный» позволяют всем участникам активно включаться в происходящее и ощущать собственную значимость в принятии всех решений, касающихся группы. Такая форма психотерапии, где проявляются только равноправные, партнерские отношения, позволяет каждому участнику более свободно проявлять свою индивидуальность и легко преодолевать барьеры между ведущим-организатором и участниками из-за отсутствия формально-статусных отношений. Ведущий в этом случае выполняет лишь вспомогательную роль, обусловленную задачей оказания психологической помощи клиентам и обучением других участников оказывать помощь себе самостоятельно. Существует определенная специфика в организации и проведении совещаний больших и малых групп, персонала и семей.

На *совещаниях*, касающихся общих проблем общины, связанных с терапией, присутствуют все причастные к этому процессу.

Суть таких совещаний — преодоление различных антисоциальных тенденций. Направлено оно на отреагирование тех ощущений, которые испытывали участники во время терапии и которые не удалось проконтролировать. Здесь основная цель — укрепить чувство самоуважения участников. Совещание персонала связано с критическим обсуждением хода выполнения программы и определением дальнейших шагов терапии. Семейные ежевечерние совещания способствуют укреплению солидарности и взаимопонимания в данной конкретной малой группе (семье).

Общинная терапия получила широкое распространение в лечебных заведениях, исправительных учреждениях, религиозных организациях, этнокультурных общностях, в некоторых сферах профессиональной деятельности. Как разновидности общинной терапии можно выделить различные клубы, кружки и другие целенаправленные объединения людей, советы ветеранов, участников различных событий, фонды помощи и защиты.

Анонимные алкоголики, анонимные наркоманы — группа взаимопомощи для лиц, страдающих болезнью (зависимость от алкоголя или

наркотиков). Анонимные алкоголики — это сообщество, объединяющее мужчин и женщин, которые делятся друг с другом своим опытом, силами и надеждами, с целью помочь себе и другим избавиться от алкоголизма. Это пример общинной психотерапии.

Единственное условие для членства — это желание бросить пить. Анонимные алкоголики не платят ни вступительных, ни членских взносов. Они не связаны ни с какой сектой, вероисповеданием, политическим направлением, организацией или учреждением; не вступают в полемику по каким бы то ни было вопросам, никого не поддерживают и не выступают против чьих бы то ни было интересов.

Основная цель анонимных алкоголиков — оставаться трезвыми и помочь другим алкоголикам обрести трезвый образ жизни.

Анонимные наркоманы также являются примером общинной психотерапии. Анонимные наркоманы — это некоммерческое сообщество людей, для которых наркотики стали главной проблемой. Выздоровливающие наркоманы регулярно собираются вместе, чтобы помочь друг другу избавиться от зависимости. Единственное условие для членства в анонимных наркоманах — это желание прекратить употреблять наркотики.

Главной целью проведения собраний АА и НА является сохранение трезвого образа жизни (неупотребление алкоголя или наркотиков), а также помощь другим в решении этой проблемы. Регулярное посещение собраний помогает оставаться трезвым даже тем участникам групп, которые ленятся работать по программе «12 шагов». Общаясь на собраниях, участники делятся своим опытом, силой, рассказывают о том, кем были, что с ними произошло и как им живется в настоящее время.

Глубокая заинтересованность в желании оставаться трезвым, помощь новичкам на собственном опыте выздоровления как отдельно взятой личности, так и группы в целом, духовный рост, независимо от вероисповедания, полная конфиденциальность являются движущими силами групп самопомощи АА и НА.

В работе групп используется *программа «12 шагов»*.

Параллельно группам АА и НА часто создаются группы для созависимых (называемые Ал-Анон и Нар-Анон), т.е. для родственников или близких людей, на чью жизнь привычка влеченного человека оказывает негативное влияние. Эффект созависимости заставляет родственников испытывать стресс, чрезмерную ответственность, дискомфорт или стыд, а также вызывает нарушения привычного графика жизни, когда близкий человек впадает в очередной период употребления. Посещение групп для созависимых помогает родственникам

поделиться опытом, научиться ограничивать свою ответственность, рассеять ощущение изолированности от «нормального мира», получить моральную поддержку. Кроме того, обучение в группах может ослабить эффект удержания зависимого, при котором даже на этапе выздоровления и полного воздержания родственники не доверяют ему, с подозрением относятся к его отсутствию дома, смене настроения и внешнего вида.

Для подростков, чьи родители являются *зависимыми*, создаются группы Alateen, адаптированные к особенностям подросткового возраста.

При этом нарко- и алкозависимость не следует отождествлять с другими видами зависимости (физической, экономической, психической). Нередко «сервисное» обслуживание нарко- и алкозависимых членов семьи происходит не добровольно, а по принуждению. В связи с этим их следует скорее называть «жертвами» алко- и наркозависимости. Аналогии имеются. Есть проституция, но есть и сексуальное «рабство». Поэтому наряду с «собутельниками» имеются и их жертвы, с которыми должна вестись соответствующая работа.

В сообществе существуют 12 традиций — это некие принципы, которые положены в основу функционирования группы, поддержания ее развития и доброжелательного общения ее членов. 12 традиций — это не законы и правила, а лишь пожелания, которые составлены на основе предыдущего опыта анонимных алкоголиков.

На основе опыта Анонимных алкоголиков были созданы аналогичные группы взаимопомощи по другим зависимостям: Анонимные курильщики, Анонимные азартные игроки и др.

Двенадцать шагов — программа духовного переориентирования для зависимых от алкоголя или наркотиков. Целью является признание своей зависимости, апеллирование к «высшей силе» для излечения, возмещение ущерба, нанесенного другим в результате зависимости, и донесение целительного знания до других зависимых. В значительной степени полагается на принятие «высшей силы», которая может пониматься по-разному, но является обязательной действующей силой в выздоровлении.

Используется в работе групп АА и НА. Как правило, для эффективной проработки этапов программы необходимо наличие опытного участника, способного разъяснить принципы каждого шага.

На основе программы была создана так называемая Миннесотская модель лечения, предполагающая участие профессионала-психотерапевта взамен равного участника.

Позитивная семейная психотерапия относится к числу направлений гуманистического мировоззрения. Ее основатель Н. Пезишклян успешно синтезировал опыт различных культур в психотерапии.

Позитивная семейная психотерапия — это не только метод терапии, но и обучение *самопомощи*. Она предлагает свою концепцию для предотвращения и разрешения конфликтов и нарушений. Один из способов — подготовка людей к семейной жизни. Человек должен познать все в процессе образования, которое бывает физическим, эмоциональным, духовным. Это образование должно быть сбалансированным и целостным, а не разрозненным. Физические, интеллектуальные, социально-эмоциональные и духовные способности есть в каждом человеке. В зависимости от культуры и образования одни из них оказались более актуализированы и развиты, чем другие. В позитивной психотерапии поощряются активность и самостоятельность клиента в решении своих проблем и оказании помощи своей семье и окружению. Транскультурный подход, используемый в позитивной психотерапии, дает возможность значительно расширить диапазон решений психологических и социальных проблем клиентов, а также увеличить глубину видения проблем, их относительность и перспективы позитивных изменений. Позитивный подход помогает клиенту изменить свою точку зрения и более гибко реагировать на проблемную ситуацию. Он является основой терапевтического взаимодействия между терапевтом и клиентом. Такие культурные элементы, как истории, легко принимаются клиентом и дают материал для работы воображения в решении собственных проблем.

В рамках психотерапии и самопомощи используется *пятиступенчатая* стратегия. На каждой ступени терапии даются истории, для того чтобы помочь клиенту постичь смысл данной стадии терапии и применить ее в жизни.

Вместе с тем следует ясно отдавать отчет, что групповая психотерапия не панацея от всех проблем. Более того, она может привести к социальной дезадаптации, если учитывать разницу между групповой атмосферой и суровыми реалиями современной жизни. Полагаться только на групповую психотерапию, по крайней мере, наивно. Групповая психотерапевтизация населения границит иногда по своим последствиям с «наркотическим» эффектом. Кстати, этим стараются воспользоваться всевозможные секты, которые под видом психотерапевтических услуг решают свои далеко не бескорыстные задачи.

Подход к решению социально-психологических проблем с позиции групповой психотерапии является достаточно традиционным. Однако в современных условиях ограничиваться этим нельзя.

Темы для обсуждения

1. Социально-психологический тренинг профессионально-личностного развития.
2. Групповая психотерапия.

Литература

1. Богданов Е.Н., Зымыкин В.Г. Психологические основы «Паблик рилейнз». СПб. : Питер, 2004.
2. Базаров Т.Ю., Еремин Б.Л. Управление персоналом : учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М. : ЮНИТИ, 2001.
3. Бобби Дэви. Имидж фирмы. Планирование, формирование, продвижение. СПб. : Питер, 2000.
4. Вачков И.В. Основы технологии тренинга. М. : Ось-89, 1999.
5. Вишнякова М.С. Концепция формирования имиджа компании (общий подход и рекомендации) // Практический маркетинг. 2001. № 5.
6. Войнова С.А., Зубань Е.Н. Ролевые игры. СПб., 1992.
7. Групповая психотерапия / под ред. Б.Д. Карвасарского, С. Ледера. М., 1990.
8. Даниленко Л.В. Имидж учебного заведения // Справочник руководителя образовательного учреждения. 2003. № 1.
9. Даффи Р. Основы организационной теории. СПб., 2001.
10. Джугалл Л. Индустриально-организационная психология. СПб., 2001.
11. Диагностика здоровья. Психологический практикум / под ред. Проф. Г.С. Никифорова. СПб. : Речь, 2007.
12. Зымыкин П.И. Психология в рекламе. М., 1993.
13. Занковский А.И. Организационная психология. М., 2000.
14. Кондратенко В.Т., Донской Д.И. Общая психотерапия. Минск, 1993.
15. Костина А.В., Макаревич Э.Ф., Карпухин О.И. Основы рекламы. М., 2006.
16. Кочинас Р. Психологическое консультирование. М. : Академический Проект ; СПб., 2002.
17. Лабунская В.А. Экспрессия человека: межличностное познание. Ростов-на-Дону, 1999.
18. Личность и личностный рост: Восточная теория личности / сост. Д. Фейнлимен, Р. Фрейгер. М., 1994.
19. Маркова А.К. Психология профессионализма. М., 1996.
20. Ньюстром В., Денис К. Организационное поведение: Поведение человека на рабочем месте. СПб. : Питер, 2000.
21. Петровская Л.А. Теоретические и методические проблемы социально-психологического тренинга. М. : Изд-во МГУ, 1982.

22. *Почепут Л.Г., Чикер В.А.* Организационная социальная психология : учеб. пособие. СПб. : Речь, 2000.
23. *Почепут Г.Г.* Имиджология. М. : Рефл-бук ; К. : Ваклер, 2002.
24. Практикум по психологии менеджмента и профессиональной деятельности : учеб. пособие / под ред. Г.С. Никифорова, М.А. Дмитриевой, В.М. Снеткова. СПб. : изд-во Санкт-Петербургского университета, 2003.
25. Практическая психология. Психодиагностика групп и коллективов : учеб. пособие / В.Б. Шапарь. Ростов н/Д. : Феникс, 2006.
26. *Пригожин А.И.* Методы развития организаций. М. : МЦФЭР, 2003.
27. Прикладная социальная психология / под ред. А.Н. Сухова, А.А. Деркача. М. : Воронеж, 1998.
28. Психология адаптации и социальная среда : современные подходы, проблемы, перспективы / отв. ред. Л.Г. Дикая, А.Л. Журавлев. М. : Институт психологии РАН, 2007.
29. Психология работы с персоналом в трудах отечественных специалистов / под общ. ред. Л.В. Винокурова. СПб. : Питер, 2001.
30. *Резан А.А.* Психология и психодиагностика личности. Теория, методы исследования, практикум. СПб. : Прайм-Еврознак, 2006.
31. *Рожков И.Я., Кисмеревский В.Г.* Бренды и имиджи. М., 2006.
32. *Рудестам К.* Групповая психотерапия. Психокоррекционные группы : теория и практика. М., 1993.
33. Социальная психология / под ред. А.Н. Сухова. 7-е стер. изд. М., 2011.
34. Социальная психология организации / под ред. А.Н. Сухова. М., 2010.
35. *Толстая А.Н.* Управление карьерой в организации // Психология работы с персоналом в трудах отечественных специалистов / Хрестоматия / сост. Л.В. Винокуров. СПб., 2001.
36. Управление персоналом : учебник для вузов / под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремкина. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Юнити, 2007.
37. Управленческое консультирование. В 2 т. / под ред. М. Кубра. М. : Инте-рэксперт, 1992.
38. *Феофанов О.Н.* Реклама : новые технологии в России. СПб., 2003.
39. *Шнейдер Л.Б.* Профессиональная идентичность : теория, эксперимент, тренинг : учеб. пособие. М. : МОДЭК, 2004.
40. *Эйдемиллер Э.Г., Юстицкий В.В.* Семейная психотерапия. Л., 1990.

Раздел VIII

СФЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПРИКЛАДНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Глава 14

ПРАКТИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ В РАЗЛИЧНЫХ ОБЛАСТЯХ

14.1. ПРИКЛАДНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ В СФЕРЕ ПОЛИТИКИ И ЭКОНОМИКИ

Без всякого преувеличения можно констатировать, что без обращения к аналитическим и технологическим возможностям прикладной социальной психологии многие проблемы в сфере политики трудно объяснимы и разрешимы. Поэтому не случайно подготовлены и изданы работы не просто под традиционным названием «Политическая психология», а именно «Социально-политическая психология» (Г.Г. Дилегенский и др.).

Предмет прикладной социально-политической психологии — поиск социально-психологических закономерностей в политической сфере.

В связи с этим *проблематика*, которая относится к компетенции прикладной социальной психологии, условно носит, с одной стороны, *традиционный, ординарный* характер, с другой — *нетрадиционный, экстраординарный* характер. Жестких границ между двумя этими группами проблем нет. Относительны как первые, так и вторые. Тем не менее с известной долей осторожности, но все-таки можно говорить о нормальных и деформированных социально-психологических явлениях в сфере политики.

В рамках первого направления прикладная социальная психология занимается изучением следующих *социально-психологических явлений* в сфере политики:

- психология политического лидерства; стиль принятия политических решений лидерами; создание имиджа политики; психо-

логическое портретирование политических лидеров, психология политической элиты и т.д.;

- социально-психологическая характеристика способов политического воздействия, осуществление политической пропаганды и агитации, политической рекламы, формирование общественного мнения;
- психология принятия политических решений, измерение аспектов их эффективности, социально-психологическая экспертиза принятых решений, в том числе и с точки зрения национальной безопасности;
- изучение общественного мнения по политическим вопросам с целью определения эффективности пропагандистских кампаний; изучения рейтинга и имиджа политических деятелей, степень социальной напряженности и прогноза в политической сфере;
- комплексные социально-психологические проблемы организации и проведения избирательных кампаний на региональном и федеральном уровнях, включая предварительное изучение общественно-политической ситуации, мониторинг общественного мнения, создание имиджа кандидата и воздействие его образа на избирателей и т.д.;
- создание информационно-аналитических служб на федеральном и региональном уровнях и др.

При социально-психологическом изучении поведения избирателей основная проблема сводится к выявлению мотивов, которыми они руководствуются, делая свой выбор, а также эффективности *социально-психологических технологий*, используемых в ходе предвыборных кампаний. Как правило, для краткости их называют предвыборными.

Предвыборные технологии — это приемы и средства предвыборной борьбы, которые позволяют создать позитивный имидж кандидата или партии, привлечь ресурсы и понизить рейтинг конкурента.

К числу основных предвыборных технологий относятся: *агитация, политическая реклама, публик рилейнз* и некоторые другие способы ведения предвыборной кампании.

Репутация кандидата или партии складывается из самоподачи (самопрезентации) *Я — Мы* кандидата или представителей партии, выступающих в качестве ее символа, а также из восприятия и познания его избирателями.

Имидж имеет и аксиологические (ценностные) аспекты, которые связаны со значением биографии кандидата или наоборот. С этой точки зрения имидж бывает как бы положительным и отрицательным.

Развитие («раскрутка») имиджа происходит по законам социальной перцепции и социальных представлений.

Долгое время господствовала упрощенная точка зрения, согласно которой избиратель «голосует кошельком», т.е. исходит из оценки своего материального состояния ко дню выборов. Затем получило распространение мнение, что избиратель руководствуется прежде всего оценкой собственных перспектив на ближайшее будущее.

В последнее время на избирателя стали воздействовать не столько содержанием социально-экономических программ тех или иных партий, сколько путем создания «образов» политических деятелей, привлекательных для избирателя. При этом характеристики образа и реальные черты личности политического деятеля чаще всего не совпадают. Это пример *манипулирования* социальными представлениями избирателя. При этом в качестве самого ходового средства применяется компромат, распространенный через прессу, ТВ и Интернет. Но самым эффективным способом вбрасывания компромата некоторые специалисты считают слухи.

Помимо компромата есть много других способов манипулирования социальными представлениями избирателей. В связи с этим особую остроту приобрела проблема «честных» выборов. Она имеет как организационный, так и политический характер. Как правило, ее используют в качестве повода для организации массовых протестных выступлений.

Вместе с политикой возникла и политическая *реклама*. Она представляет собой коммуникацию с помощью СМИ и других средств связи с целью повлиять на установки людей в отношении политических субъектов или объектов.

Виды политической рекламы:

- устная;
- радиореклама;
- художественный портрет и скульптура;
- политическая карикатура;
- фотография;
- политический плакат;
- листовки;
- кинореклама;
- телевизионная реклама;
- мультфильмы;
- сувенирная продукция как политическая реклама.

Феномен политического лидерства наиболее адекватно может быть представлен категорией *«репутация»*. Репутация политического

лидера зачастую создается или раскрывается в период выборов. Она выражается в его *рейтинге*. Рейтинг связан с уровнем *доверия* со стороны населения. В последнее время его стали выявлять в ходе праймериз (предварительных выборов). Этот опыт был заимствован с Запада, но практика его применения требует совершенствования.

В последнее время активно развивается направление, связанное с политическим консультированием силами экспертов.

Политическое консультирование представляется:

- «изнутри» аппаратом политика;
- «извне», т.е. независимыми экспертами из научных учреждений или консалтинговых фирм.

В рамках *второго* направления исследований прикладная социальная психология занимается изучением терроризма, проведения с террористами переговоров, деформации элиты, информационно-психологической войны, политических конфликтов, в том числе «цветных революций». «Экстраординарные» проблемы в сфере политики возникают под влиянием как *внешних* (терроризм, санкции, информационно-психологическая война), так и *внутренних* факторов (деформация элиты, социально-экономический кризис, политические конфликты).

На сегодня главную опасность для российского государства и общества представляет *терроризм*.

Захват и удержание людей в качестве заложников, как правило, происходит с целью получения выкупа, шантажа, выдвижения политических требований.

Последствия террористических взрывов в местах массового скопления людей (метро, магазины, рынки, жилые помещения) еще более трагичны.

Однако сами террористы оправдывают свои действия. Они считают, что так можно разрешить социально-политические и межэтнические конфликты.

В связи с этим важная роль в борьбе с терроризмом принадлежит прикладной социальной психологии. Речь идет о разработке социально-психологических технологий по *противодействию* вербовке со стороны представителей террористических групп и организаций. В этом же контексте можно говорить о возможности социальной психологии по развитию *антикризисной переговорной компетентности*.

Определенные условия функционирования политической системы могут влиять на *деформацию* элиты. Деформация, в частности, «офшоризация» политической элиты — *кризисогенный* фактор и может привести к социальным конфликтам при утрате доверия к ней со стороны населения.

К числу законных способов обеспечения приемов разрешения социальных конфликтов можно отнести санкционированные (разрешенные) шествия и митинги протеста.

Социальные конфликты (экономические, политические и этнические) пытаются разрешить не только разрешенными методами, но и незаконными, деструктивными способами.

Деструктивное значение этих способов заключается в том, что они вместо разрешения социального конфликта приводят к его эскалации, усугублению, массовым жертвам, социальным страхам и дезорганизации общества, вплоть до возникновения политического кризиса. Сущность политического *кризиса* выражается в известной формуле «верхи не могут, а низы не хотят». Теории кризиса и «цветных революций» связаны между собой. В данном случае речь о «цветных революциях» идет потому, что они самым непосредственным образом имеют отношение к политическому кризису.

В России вышла книга, посвященная «цветным революциям» (Карпович О., Махойло А. Цветные революции. Теория и практика демонтажа современных политических режимов. М.: Юнити, 2015).

Монография посвящена теоретическому и практическому анализу проблем, связанных с противодействием осуществлению «цветных революций».

Прикладная социальная психология взаимодействует с *экономикой* на трех уровнях: макроэкономическом; среднем (развитие организаций, маркетинговая деятельность); личностном (консультирование и обучение предпринимателей, менеджеров и руководителей).

Макроэкономика и прикладная социальная психология особенно эффективно взаимодействуют в условиях модернизации.

Успех экономических нововведений определяется степенью их соответствия национальной психологии, ментальности. Поэтому необходима квалифицированная социально-психологическая экспертиза проводимых реформ с учетом российской *ментальности*.

Что касается работы практических социальных психологов на *среднем* экономическом уровне, то одной из их задач является развитие управленческой компетентности руководителей организации, в частности, конфликтологической компетентности, умений по разрешению социальных конфликтов, профилактике и предотвращению забастовок, принятию решений в условиях кризиса, планированию стратегического развития организации и маркетинга, управлению корпорациями, предприятиями и персоналом, в том числе антикризисному.

Другая важная сфера взаимодействия прикладной социальной психологии и экономики — *маркетинг*.

В условиях импортозамещения нужно заботиться не только о снижении цен, но и о повышении качества, об улучшении хотя бы некоторых свойств продукции. Причем надо заранее знать, какие именно свойства волнуют потребителя в первую очередь. Для этого и нужен *маркетинг*.

Целью маркетингового исследования является понимание потребностей, особенностей восприятия, мировоззрения клиентов организации, ее конкурентов, дилеров и других значимых для фирмы людей.

Предпринимательство — сравнительно новое явление в жизни общества, которое характеризуется прогрессивностью, рискованностью, созидательностью действий.

Кроме основного побудителя в виде денег предприниматель характеризуется выраженной потребностью в достижении — стремлении к конкуренции, личной ответственности за решение проблем и достижение целей посредством собственных усилий.

Еще одно отличие предпринимателя от других субъектов экономической деятельности — большой внутренний локус контроля.

В современной России в ходе реформ в области достижения *успеха* произошли следующие изменения.

Первое. Механизм достижения успеха претерпел принципиальную трансформацию. Связано это прежде всего с возникновением рыночных отношений, чья природа коренным образом отличается от прежних существовавших, планово-распорядительных. Увеличилась доля риска, мотивация стала иной, но не хватает ответственности. К мотивации есть серьезные претензии. *Предпринимательство связано с успехом.* Напрямую. Оно активизирует, стимулирует эти процессы. В этом залог успеха. Психология данной трансформации обнадеживает.

Второе. В ходе реформ сложились такие типичные модели достижения успеха, как позитивная, включающая в себя известные механизмы статусообразования, рыночно-стандартная, нравственно деформированная и криминальная модели.

Как правило, представители среднего класса достигли успеха собственными усилиями. Рисковали, преодолевали трудности, но достигли. Средний класс пока немногочисленен, если подходить к его оценке с позиции социальных стандартов западных стран. К ним относятся и предприниматели, и менеджеры, и служащие, и интеллигенция. Его представители во многом преодолели личностную деформацию, страхи: имеют *Я*, адекватную самооценку, высокий уровень самоуважения. Их нередко называют самодостаточными. Потому они требуют к себе аналогичного отношения со стороны власти. Хотят безопасности,

свободы, честности. За данной моделью достижения успеха будущее. Доля среднего класса в стратификационной шкале не должна опускаться ниже 60%.

Трудности достижения успеха выступают источником социальной напряженности, конфликта. До поры до времени — потенциальным. Но, как показывает практика, такая ситуация легко переходит в кризисное состояние.

Показателями *экономического* кризиса выступают такие *индексы*, как: *рецессия* (спад производства в течение двух кварталов); риски, выявленные с помощью стресс-тестирования; уровень падения национальной валюты; депрессия; стагнация; состояние инфляции; падение ВВП и т.д. Все это влияет на возникновение *недовольства* среди различных групп населения. Иными словами, инфляция, высокие цены, повышение тарифов на коммунальные услуги и т.д. порождают недовольство населения, социальную напряженность, которая может привести к массовым протестам, беспорядкам, вплоть до возникновения *социально-экономического* кризиса.

Известно, что в кризисных условиях спектр негативных социально-психологических явлений существенно возрастает.

Естественно, это обстоятельство не может не повлиять на повышение уровня конфликтности и социальной напряженности.

Социальные страхи, недовольство, паника в кризисных условиях характерны для целого ряда социальных групп.

Исходя из этого, к *специфике* психосоциальной работы в кризисных условиях можно отнести: повышение роли информационно-аналитической работы, а также социальной ответственности государства и бизнеса; строгую локализацию (адресность) помощи; масштабную благотворительность; широкое привлечение волонтерского движения к оказанию помощи нуждающимся и проведению гуманитарных акций; использование специальных технологий.

Роль эффективной психосоциальной работы в кризисных условиях переоценить трудно. Некомпетентное осуществление психосоциальной работы в этих условиях может привести к трансформации экономического кризиса в социальный. Данное обстоятельство в свою очередь может быть использовано так называемыми технологиями «цветных революций». Это не отвечает безопасности практически любой страны и, конечно, России. Поэтому необходимо учитывать в полном объеме мировой опыт проведения психосоциальной работы в кризисных условиях, чтобы не допустить ошибок и тем самым не способствовать перерастанию экономического кризиса в социальный.

Актуальной проблемой является создание моделей модернизации экономики. Существуют различные варианты ее реализации. Разработка модели развития *реальной* экономики на основе ее структурной перестройки без прикладной социальной психологии невозможна, в частности, без проведения кросс-культурных, сравнительных исследований.

14.2. ПРИКЛАДНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕСТВА

Трудности развития гражданского *общества*, его модернизации, общественной безопасности, проблемы, связанные с возникновением общественного, межкультурного кризиса, нельзя понять и тем более преодолеть вне социально-психологического *контекста*, т.е. без учета реальных возможностей социальной психологии на этот счет. В данном случае имеются в виду ресурсы социальной психологии как теоретического, так и прикладного плана.

С точки зрения социальной психологии нормальное или гражданское *общество* — это такое общество, которое в силу своего культурно-психологического развития *самоорганизуется*, осознает свои национальные интересы и выбирает власть, способную их обеспечить, и тем самым предотвращает по возможности социальный кризис.

К числу социально-психологических признаков «нормального» или «гражданского» общества можно отнести:

- процесс целеполагания, формирование национальной идеи, мечты;
- наличие ответственности;
- определенную стратификацию, предполагающую доминирующее наличие среднего класса;
- общественные институты, движения, фонды, общины;
- самоуправление;
- определенную ментальность, систему ценностей и смыслов, культуру;
- наличие самосознания, идентичности, образа «Мы»;
- определенный вид локуса контроля;
- возможности самоактуализации *Я*;
- использование позитивных возможностей социального конфликта для диагностики и решения проблем;
- сформулированности общественной системы безопасности, в которой безопасность общества и личности имеет приоритетное значение по отношению ко всем другим видам безопасности;
- переход к системе устойчивого развития общества.

Первое, что обращает на себя внимание при анализе литературы об обществе, — это вопрос о соотношении государства и гражданского общества.

Исходной категорией в осмыслении гражданского общества является такое понятие, как *politia* (греч.) и *societas* (лат.). Политика представляла собой слитное существование общества и государства, гражданина и политика. Как самостоятельная политическая категория гражданское общество рассматривается Дж. Локком.

Можно сказать, что гражданское общество выполняет свою «естественную» функцию: выявлять вызревающие в недрах общества запросы и транслировать их через политические партии на уровень государственных институтов, обеспечивая первичную общественную мобилизацию в их поддержку.

Гражданское общество нигде и никому не дано было «учредить». Оно вырастает из культурно-психологических, социально-психологических условий, предпосылок.

Принципиальным признаком, по которому можно судить о возможностях развития гражданского общества в той или иной стране, является способность ее населения к *самоорганизации*. Под этим углом зрения российская ситуация отмечена разнообразием ассоциативных форм: от земства, общин, профсоюзов и партий до ассоциаций обманутых вкладчиков. Правда, до идеальной ситуации в области самоорганизации российскому населению еще далеко, хотя в экстремальных ситуациях оно показывает образцы для подражания.

Проблема развития гражданского общества в нашей стране на современном этапе сложна и противоречива. Это связано с наследием тоталитарных тенденций и неразвитостью институтов гражданского общества в России, а также с деформацией социально-психологических явлений и отсутствием в полном объеме общественной безопасности.

Модернизация — процесс перехода от традиционного общества к современному. С учетом механизма и последствий следует выделять различные *модели* модернизации: догоняющую, модель развития и деструктивную.

Догоняющая модель модернизации вписывается в теорию и практику глобализации.

Что касается модели *развития*, то она построена на выявлении и учете сравнительных преимуществ, в том числе культурных. Общество *модерности* построено на принципах: избирательного права; законности; универсализации прав граждан; институционализации социальных изменений; светской рационализации; доминировании

рыночной экономики; профессионализации; массовом распространении грамотности и средств массовой информации; росте социальной и профессиональной мобильности.

С социально-психологической точки зрения модернизация должна происходить с учетом: соблюдения национальных интересов той страны, где осуществляется модернизация; результатов сравнительного (сравнительного) анализа: брать извне лучшие образцы, стандарты при сохранности лучших национальных образцов; конфликтологического подхода: строить институты на конкурентной основе, а не на «замороженной» почве (несоблюдение прав, свобод, отмены выборов); социальных ценностей, стратификации, уровня деформации общества, где осуществляется модернизация; комплексного подхода, который нацеливает на системные изменения и противопоставлен односторонним подходам к модернизации. На востребованность идеологии, связанной с социал-демократическими взглядами, указывают представители современных аналитических служб.

Эксперты выделяют четыре основных «мегатренда» будущего мира. Один из них — «снижение бедности и увеличение глобальной доли среднего класса на фоне доступного образования и лучшего здравоохранения ознаменует собой технологический сдвиг в человеческом обществе». Впервые в истории человечества, по прогнозам экспертов, большая часть населения мира будет жить в достатке, нежели в бедности. С точки зрения логики *деструктивная* модель противоречит сущности модернизации. Это понятие является своеобразным нонсенсом, так как модернизация ассоциируется с положительными результатами. Такого быть не может и не должно, однако, на самом деле, если модернизация проводится в узко групповых клановых целях, то она может для остальных обернуться настоящим злом. К таким же результатам модернизация может привести при некомпетентном подходе к ее проведению. Подобное наблюдается при слепом переносе иностранного опыта на национальную почву и одновременном полном разрушении отечественных достижений в различных областях: образовании, экономике, обороне и т.п. Впрочем, деструктивная модернизация происходит и в результате только заимствования названий, т.е. формальном, номинальном трансфере опыта без сохранения существенных характеристик.

Чтобы выйти из тупика, который почти всегда образуется при проведении реформ и модернизации, нужно компетентно использовать возможности сравнительного анализа, компаративной политической науки, кросс-культурного подхода. Здесь возможно несколько вариантов: инициатором модернизации выступает страна, где планируется

ее проведение; инициативной стороной (субъектом) выступает внешняя сторона.

Примером первого варианта модернизации выступает прежде всего Китай и другие азиатские страны.

Совершенно по-другому выглядит модернизация, когда она инициируется извне.

Если говорить об «оранжевых» и прочих революциях в странах СНГ, то это пример *управляемой* модернизации.

Модель развития появилась в ходе модернизации ряда стран. Она означает заимствование всего лучшего извне при сохранении и развитии всего лучшего национального.

Что же касается догоняющей модели модернизации, то она применялась по отношению к странам третьего мира. СССР предпринял попытку самостоятельного развития и достиг значительных успехов в промышленности, науке, культуре, образовании.

Оценивать ход и эффективность модернизации нужно с позиции национальных интересов. России нужна не догоняющая, не деструктивная, а рациональная модель модернизации, т.е. *развития*.

Общественный кризис по большому счету означает отсутствие гражданского общества как такового. При этом общественный кризис проявляется в полярных, совершенно контрастных социально-психологических явлениях: с одной стороны, в абсолютном отсутствии какой-либо позитивной активности, с другой стороны, в деструктивной, «ненормальной сверхактивности». Это две стороны одной и той же медали. *Первое* социально-психологическое явление выражается в своеобразном параличе, апатии, индифферентности, массовой пассивности, «апофигизме», социальной роботизации, некритичности, неспособности к самоорганизации, самоактуализации и обеспечению своих прав и свобод.

Отсутствие позитивной активности объясняется деформацией личностных характеристик граждан в массовом порядке, связанной, в частности, с лишением их субъектности, утратой ими *Я*, наличием у них страхов, внешнего локуса контроля, повышенной внушаемости и т.д. Отсюда и эффект, именуемый «винтиком», «болтиком», «молчаливым большинством». В итоге, как по команде, совершаются действия типа «одобряем», «клеимы» и т.п. *Второе* социально-психологическое явление связано с брутальностью, «крутизной», агрессивностью, конфликтностью, «стервозностью», иначе говоря, попыткой самореализации, достичь успеха в ситуации выживания любой ценой при отсутствии нормальных возможностей для этого (подробнее см. об этом: *Сухов А.Н.* Успех, карьера и развитие : социально-психо-

логический аспект. М., 2016). На самом деле за этими двумя явлениями стоят две *категории* граждан (абсолютно равнодушные, апатичные и «ненормально» сверхактивные). Для убедительности несколько примеров на сей счет. Массовая пассивность как социально-психологическое явление в каких-либо особых комментариях совершенно не нуждается. Ясно и понятно. Ее сущность нашла свое отражение в словах из известной песни: «Ничего не вижу, ничего не знаю, ничего никому не скажу». Выход связан с развитием общества среднего достатка, т.е. с преодолением массовой деформации на основе создания среднего класса, доля которого в стратификационной структуре общества должна быть не менее 60—65%. Для него, как правило, характерны субъектность, самодостаточность, активность, ответственность, адекватная самооценка, наличие *Я* в результате достижения успеха, самореализации.

Средний класс независим, свободен. В этом все дело. С устранением зависимости преодолевается и деформация (безответственность, равнодушие и т.д.). Что касается такого социально-психологического явления, как «ненормальная сверхактивность», то оно является антиподом позитивной общественной активности. Это антиобщественная деятельность, разрушитель, деструктор общества.

«Ненормальную сверхактивность» используют и те, которые испытывают серьезные трудности в области самореализации, достижения успеха. В данном случае речь идет о молодежи и в первую очередь о так называемых неблагополучных подростках.

Общественный кризис и отсутствие общественной безопасности напрямую взаимосвязаны. Это аксиома. Дело в том, что общество в целом и конкретные общности не могут нормально функционировать без обеспечения их безопасности самими гражданами. Общественная стабильность, национальное согласие, социальное сотрудничество и партнерство, межгрупповое взаимодействие, межэтническое общение — все это невозможно без существования такого социального института, как общественная безопасность. Кстати, в Европе в условиях миграционного кризиса этот момент все отчетливее понимается гражданами. Не случайно поэтому на выборах все большего успеха добиваются именно те, кто на деле радует об идентичности, общественной безопасности.

Процесс образования общественных, негосударственных структур безопасности противоречив, имеет свою логику развития и специфику в зависимости от сфер жизнедеятельности, которые он затрагивает. Эти структуры возникают в различных юридических и организационных формах: ассоциации, правозащитные организации, (НКО) него-

сударственные учреждения, Интернет-объединения, блогеры, фонды, научно-исследовательские и информационные центры, школы, клубы, службы, волонтерские отряды, группы, отделы, добровольные общества, дружины, органы общественного самоуправления, массовые движения, другие подобного рода формирования и т.д. При всей стихийности появления подобных многочисленных объединений граждан нельзя не видеть, что в своей совокупности они начинают образовывать некую своеобразную, независимую по своей природе, статусу и источникам финансирования общественную систему. Правда, с последним обстоятельством обстоит не так все просто. Есть отечественные фонды, но имеются и иностранные. Характер деятельности общественных организаций во многом определяется источником финансирования. Как известно, кто платит, тот и заказывает музыку. В этой связи приобрела реальную актуальность проблема, связанная с деятельностью НКО — негосударственных учреждений, финансируемых с помощью иностранных грантов. Известны случаи, когда данные организации работали не столько на развитие гражданского общества, преодоление общественного кризиса, сколько на интересы иностранных государств. В соответствии с принятым законом такие общественные организации стали называться «иностранными агентами». Правда, здесь не уместна кампанейщина и нужно крайне тщательно разбираться с каждым конкретным случаем. В данном случае знать «кто есть кто» на самом деле необходимо. Для того чтобы ряды «иностранных агентов» в лице общественных объединений не множились, активизирована практика их финансирования из отечественных источников. В настоящее время имеет место попытка *поднять* общественной позитивной активности действиями националистических групп и движений.

Данные события, естественно, в перспективе могут выступить в качестве достаточно сильных по значимости кризисогенных факторов. К сожалению, их последствия могут существенно повлиять на динамику не только общественного кризиса. «Цветные революции» не преодолевают, а только усугубляют кризис. Поэтому нужно максимизировать общественную активность на здоровой основе в целях обеспечения общенациональных интересов.

Общественный кризис во многом связан с деформацией культуры и культурного взаимодействия.

С социально-психологической точки зрения основными элементами духовной культуры выступают верования, убеждения, идеалы, ценности, а также соответствующие им обычаи, нормы общения, деятельности, поведения людей, которые выражаются и закрепляются

в знаках, символах, образах и прежде всего в языке (в письменных, печатных, иконографических, видео- и аудиодокументах). Причем эти элементы духовной культуры можно рассматривать на общечеловеческом уровне, уровне того или иного общества, этноса, нации, класса, на уровне других, менее масштабных больших групп, а также малых групп (групповая мораль, групповой эстетический вкус и т.п.) и личности (индивидуальная культура). В рамках культуры того или иного общества формируются разнообразные частные, групповые субкультуры (например, молодежная, национальных меньшинств, региональная и т.п.). Особое значение в социально-психологическом плане имеет процесс социализации, посредством которого новые поколения приобщаются к культуре своего общества, народа, своей группы.

К сожалению, наблюдается тенденция дегуманизации и деморализации в содержании искусства, что проявляется прежде всего в принижении, деформации и разрушении образа человека. В частности, это фиксируется в обилии сцен и эпизодов насилия, жестокости, в усилении их натуралистичности (кинематограф, театр, литература, изобразительное искусство), что противоречит традиционной народной нравственности и оказывает негативное воздействие на молодежную аудиторию.

Что касается «глянца», «гламура», то его роль также деструктивна, так как все хорошо в меру.

С конца 80-х гг. XX в. ситуация в нашем массовом искусстве, особенно в ее экранных видах (кино, видео, телевидение), стала изменяться, приобретая негативный характер. В кино, на телевизионном экране демонстрируются насилие и эротика, особенно в связи с распространением кабельного телевидения, по которому обычно идут малохудожественные западные фильмы.

Особую тревогу вызывают мультфильмы для детей, в которых главные роли исполняют не добрые зверюшки, а «плохиши».

С социально-психологической точки зрения несомненно, что телевизионные и экранные насилие и агрессивная эротика вносят свой вклад в криминализацию современной жизни, особенно влияя на детей, подростков и молодежь. Не случайно в развитых западных странах обществу известны созданы организации типа «Международной коалиции борьбы против насилия в зрелищных мероприятиях» или «Национальной коалиции против телевизионного насилия (США)».

Интерес к проблемам *межкультурной адаптации* возник в мировой науке в начале XX в. Серьезные исследования проводились в этнологии и антропологии при изучении аккультурации, определяемой

как культурные изменения, возникающие при постоянном, непосредственном контакте между двумя культурными или этническими группами. Первоначально аккультурация рассматривалась как феномен только группового уровня, и лишь значительно позже было введено понятие «психологическая аккультурация». Но и в этом случае имеются в виду изменения установок, ценностных ориентаций, ролевого поведения у индивидов, чья группа подвергается коллективной аккультурации.

Среди влияющих на адаптацию характеристик взаимодействующих культур следует выделить следующие.

1. Степень сходства или различия между культурами.

Для оценки степени сходства культур используются различные индексы культурной дистанции, в которые обычно включают язык, религию, структуру семьи, климат, пищу и одежду.

Особенности культуры, к которой принадлежит переселенец или «визитер». Особенности страны пребывания, прежде всего способ, которым «хозяева» оказывают аккультурационное влияние на приезжих.

Проблема межкультурного взаимодействия не сводится как аккультурации, т.е. к культурным изменениям. Реально она существует в виде осложнений в межнациональных отношениях. Культурные различия между этническими общностями нередко приводят к конфликтам. При этом межнациональные конфликты имеют не только социально-психологическую природу, но во многом объясняются экономическими и политическими причинами. Например, одним из существенных факторов, проявляющихся во многих случаях в социальной напряженности и конфликтах, является проблема адаптации беженцев из «горячих точек», переселенцев, эмигрантов и вообще межкультурного взаимодействия, т.е. миграционный кризис.

Процесс приспособления к новой культурной среде довольно часто представляет собой патогенный источник и сопровождается невротическими и психосоматическими расстройствами, девиантными и деликвентными отношениями, «культурным шоком», «культурной утомляемостью», «шоком перехода».

Степень конфликтности и продолжительности адаптации к новой культуре зависит от социально-психологических характеристик переселенцев и своей, и чужой для них культур.

Иллюстрацией сказанного являются кризисные последствия массовой миграции в Европе. Теория и практика «поликультурализма» приводит общество в кризисное состояние при массовой миграции в результате нарушения идентичности. Это нужно иметь в виду и не повторять чужих ошибок.

Темы для обсуждения

1. Прикладная социальная психология в сфере политики и экономики.
2. Прикладная социальная психология общества.

Литература

1. Андреева Г.М. Социальная психология. М., 2000.
2. Егорова-Гантман Е., Минтусов И. Политическое консультирование. М., 1999.
3. Егорова-Гантман Е., Плешаков К. Политическая реклама. М., 1999.
4. Зымычев А.И. Психология политической борьбы. СПб., 1993.
5. Иванов В.И. Политическая психология. М., 1990.
6. Имидж лидера : психологическое пособие для политиков / под ред. Е.В. Егоровой-Гантман. М., 1994.
7. Как работают японские предприятия / под ред. Я. Моцдена, Р. Сибакавы. М., 1989.
8. Ковлер А.И. Избирательные технологии : российский и зарубежный опыт. М., 1995.
9. Ковлер А.И. Основы политического маркетинга : технология организации избирательных кампаний. М., 1993.
10. Крайник В.В. Социально-психологический механизм политической власти. Л., 1991.
11. Магазиник Н.А. Искусство общения с больным. М., 1991.
12. Минделл А. Лидер как мастер единоборства (введение в психологию демократии) : пер. с англ. Ч. 1, 2. М., 1993.
13. Сухов А.Н. Успех, карьера и развитие. М., 2016.
14. Сухов А.Н., Трыканова С.А. Миграция в Европе и ее последствия. М., 2007.
15. Сухов А.Н., Трыканова С.А. Выборы : теория и практика. М., 2006.
16. Сухов А.Н. Социальная психология безопасности. 2-е изд. М., 2005.
17. Сухов А.Н. Историко-психологический анализ реформирования и модернизации России. М., 2011.
18. Сухов А.Н. Социальная психология преступности. М., 2007.
19. Сухов А.Н. Социально-психологическая компетентность сотрудников ОВД как условие их эффективной деятельности в экстремальных условиях. Деятельность сотрудников ОВД в экстремальных условиях. Ростов н/Д, 1995.
20. Шестопал Е.Б. Очерки политической психологии. М., 1990.
21. Юргов А.И. Введение в политическую психологию. СПб., 1992.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Идея о написании отечественной социальной психологии из двух частей (теории и практики) витала буквально в воздухе. Интересы практики и учебного процесса требовали создания соответствующего учебного пособия по социальной психологии.

Необходимо было собрать воедино, в систему все то, что имело отношение к социально-психологической теории и прикладной социальной психологии. Причем собрать материалы не в виде очередной хрестоматии, альманаха методик, т.е. в одну бесформенную кучу, грудку текстов и тестов, а с обоснованных в теоретическом отношении позиций.

Если раньше отечественная социальная психология страдала от монополизма, то теперь возникла другая крайность — стихия. Поэтому сегодня необходимы сравнительная социальная психология, «теоретический коридор», по которому должно идти развитие прикладной социальной психологии.

Задачи, стоящие перед каждым из аспектов социальной психологии, т.е. теорией и практикой, совершенно разные.

Первая — практических социальных психологов необходимо вооружить знаниями о программе, этапах изучения объектов, готовой надежной методикой и процедурой ее применения.

Вторая — дать знания о социально-психологической диагностике, консультировании и психотехнологиях и сформировать умения по их использованию.

Третья — научно, сервисно обслужить как практику, так и обучение с позиции компетентностного подхода.

В данном учебном пособии освещен круг наиболее важных, узловых вопросов, относящихся к компетенции социально-психологической теории и прикладной социальной психологии. Создан каркас,

несущая конструкция данной отрасли психологии. В нем раскрыты возможности изучения конкретных социально-психологических явлений. Намеченный теоретический «коридор» позволяет решать практические вопросы и проблемы обучения основам прикладной социальной психологии более квалифицированно.

Таким образом, можно сказать, что в учебном пособии дан тот достаточный минимум, который позволяет практическим социальным психологам решать реальные проблемы в конкретных сферах, а профессорско-преподавательскому составу осуществлять их подготовку.

Доктор психологических наук, профессор А.Н. Сухов