



ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
УПРАВЛЕНИЕ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ
КВАЛИФИКАЦИИ

Авиационный колледж ДГТУ

Учебное пособие по дисциплине

«Социальная психология»

для студентов специальности 46.02.01
«Документационное обеспечение
управления и архивоведение»

Автор
Назарова Т.Х.

Ростов-на-Дону, 2017

Аннотация

Курс «Социальная психология» введён в учебную программу средних профессиональных учебных заведений относительно недавно, поэтому учебно-методическое обеспечение этого курса весьма ограничено. Преподавателям при подготовке к урокам приходится пользоваться множеством источников, изданных для высших учебных заведений.

Данное учебное пособие задумано как учебник для студентов средних специальных учебных заведений и как пособие для преподавателей «Социальной психологии» в системе СПО. Каждое занятие предваряется перечнем основных понятий, рассматриваемых на этом занятии. Для удобства преподавателей и студентов в конце изучаемой темы предлагаются вопросы, которые помогут определить уровень усвоения материала. В пособие включён набор тестов для проверки знания терминов. Имеется также глоссарий.

Была предпринята попытка обеспечить студентов материалом, подобранным из различных источников, посвящённых теме «Социальная психология», систематизировать в соответствии со стандартом и дополнить материалом, неосвещённым в других учебниках, в частности, в разделе «Человек и труд».

Хочется выразить благодарность тем авторам, на труды которых опирается данное учебное пособие (их фамилии приведены в списке использованной литературы на последней странице книги).

Методическое пособие позволяет рассматривать каждую тему, помогает студентам в изучении разделов курса и ориентирует в использовании необходимой литературы.

Учебное пособие подготовлено в соответствии с требованиями Государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования Российской Федерации по специальности 46.02.01 «Документационное обеспечение управления и архивоведение».

Автор

социальный педагог Назарова Т.Х.



Оглавление

Раздел 1 Социальная психология как наука.....	4
Тема 1.1 Определение предмета социальной психологии, её отношений с социологией и психологией	4
Тема 1.2 История, становление и развитие социальной психологии в системе научных знаний.....	10
Раздел 2 Социально-психологическая характеристика личности.....	25
Тема 2.1 Специфика социально-психологического подхода к пониманию личности.....	25
Тема 2.2 Социализация личности	55
Раздел 3 Психология общения.....	99
Тема 3.1 Содержание, цели и средства общения	99
Тема 3.2 Закономерности процесса общения.....	121
Раздел 4 Психология социальных сообществ.....	145
Тема 4.1 Группа как социально-психологический феномен.....	145
Тема 4.2 Лидерство и руководство в группе	214
Тема 4.3 Групповая деятельность.....	217
Раздел 5 Психология конфликтов, пути их разрешения	227
Тема 5.1 Понятие конфликта, его сущность.....	227
Раздел 6 Человек и труд.....	258
Тема 6.1 Психология труда	258
Тема 6.2 Человек как субъект труда	280
Тесты для проверки знаний	315
Глоссарий.....	328
Литература для электронного учебника	333

РАЗДЕЛ 1 СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ КАК НАУКА

Тема 1.1 Определение предмета социальной психологии, её отношений с социологией и психологией

Занятие 1. Объект, предмет и задачи социальной психологии, сферы приложения социально-психологических знаний.

Основные понятия: психология, социальные явления, взаимодействия, социально-психологические явления, социально-психологические теории,

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

Социальной психологией рассматриваются закономерности взаимодействия личности и общества, формирования и развития групп. Данное направление является одним из ведущих направлений современной психологии.

Социальная психология возникла на «перекрестке» двух наук: социологии и психологии, что явилось причиной трудностей в определении предмета и круга ее проблем, так как каждая из родительских дисциплин включает социальную психологию в свой состав.

Закономерности, изучаемые социальной психологией, являются актуальными практически для всех сфер общественной жизни: различных сфер воспитания, области промышленного производства, средств массовой информации, сферы управления, науки, спорта и т. д.

Объект – единица анализа социальной психологии – **социально-психологические явления**. Это такие феномены, которые возникают в результате взаимодействия субъектов (индивидуумов и общностей) в определённых условиях, отражают их в различных формах, выражают отношения к ним, побуждают и регулируют поведение людей, осуществляют обмен сообщениями и переживаниями, а также способствуют организации как социально полезной, так и преступной деятельности. Это общественное мнение, нормы поведения, нормы общения, традиции, привычки, мода, слухи, лидерство, межличностные отношения.

Любое **социальное явление** возникает в результате **взаимодействия человека и человека, человека и общности, общности и общности. Именно в этом состоит природа социального.**

Согласно мнению Е.В. Шороховой в основе социально-психологического понимания личности лежат характеристики социального типа личности, как специфического образования, продукта социальных обстоятельств, ее структуры, совокупности ролевых функций личности, их влияния на общественную жизнь. Е.В. Шорохова определяет предмет социальной психологии через перечисление объектов социально-психологического исследования.

В качестве таких объектов выделены:

- общественно-историческая детерминация личности и ее поведения;
- психический склад личности;
- социальная мотивация поведения и деятельности личности в различных общественно-исторических и социально-психологических условиях;
- становление духовного мира человека;
- черты личности, возникающие под воздействием общественных отношений и взаимоотношений людей (социально-психологические черты личности);
- социальные типы личности, национальные, профессиональные, половозрастные особенности личности;
- ценностные ориентации;
- ролевые функции;
- жизненная позиция личности;
- закономерности проявления и формирования общественной активности личности;
- проблемы внутренней противоречивости личности и пути её преодоления;
- самовоспитание личности.

Главным в этом перечне является фактор социальности, который существует и проявляется в разных формах.

Предмет любой науки – это теоретический аспект (угол зрения), под которым рассматривается объект.

В настоящее время наиболее общепринятым определением **предметом социальной психологии является** следующее: изучение закономерностей поведения и деятельности людей, обусловленных их включением в социальные группы, а также изуче-

ние психологических характеристик самих этих групп.

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.);

- 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. XXв.);

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

Социальная психология изучает в большей степени не индивидуальные психические различия, а тенденции поведения большинства людей, а также непосредственно процесс становления личности – процесс социализации

2. Тем не менее, анализ имеющихся данных позволяет сделать предварительный вывод о некоторых закономерностях социально-психологических явлений. Уже сейчас можно с большой долей вероятности утверждать, что законы в области социальной психологии имеют иерархический, субординационный, нелинейный и замкнутый характер, что социально-психологические явления относительно независимы (автономны) и к объяснению их природы подход типа «S—R» (стимул — реакция) неприемлем. При этом следует подчеркнуть, что **социально-психологические явления возникают и проявляются на разных уровнях** (макро-, среднем и микро-), **в разных сферах** (государства, экономики, общества, отдельной личности) **и условиях** (нормальных, осложненных и экстремальных).

В качестве основного социально-психологических явлений выступает общение. В результате его формируется личность, образуются малые группы и психология более широких общностей, а также происходят различной степени изменения.

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 передачи 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 голом 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.

Таким образом, *предметом социальной психологии является изучение закономерностей возникновения, функционирования и проявления социально-психологических явлений на макро-, среднем и микроуровне в различных сферах, в нормальных, осложненных и экстремальных условиях.*

Основными разделами социальной психологии являются:

- **психология общения** — раздел психологии изучающий закономерности общения и взаимодействия людей;
- **психология групп**, в данном разделе изучаются психологические характеристики социальных групп как больших, так и малых, изучаются такие явления, как сплоченность, совместимость, лидерство, процесс принятия групповых решений и др.;
- **социальная психология личности**, изучающая проблемы социализации, формирование социальных установок личности и т.д.

В качестве объекта исследования социальной психологии, могут выступать: личность, социальная группа (как малая, состоящая из двух-трех человек, так и большая, включающая в себя представителей всего этноса). Кроме того, к объекту социальной психологии относится изучение процессов развития личности и конкретной группы, процессов межличностного и межгруппового взаимодействия.

3. Методы социальной психологии. Социальная психология пользуется всеми методами, которыми пользуется общая психология.

Наблюдение — является наиболее распространенным методом, с помощью которого изучаются социально-психологические явления и процессы без вмешательства в их течение. Наблюдение предполагает систематичность, целенаправленность, фиксацию результатов. Для наблюдения характерна довольно высокая степень субъективности, в частности, на интерпретацию результатов могут влиять ожидания наблюдателя. Для уменьшения субъективности метод

наблюдения дополняется использованием других методов, например методом **беседа**.

Метод изучения документов. При помощи этого метода возможен анализ продуктов человеческой деятельности (документов, научной, публицистической и художественной литературы). Основная проблема метода сходна с проблемой метода наблюдения, заключается в высокой субъективности метода. Субъективность обусловлена тем, что интерпретацию документов производит исследователь, человек со своими, только ему присущими психологическими особенностями. Наиболее продуктивным данный метод становится тогда, когда опирается на методику контент-анализа.

Контент-анализ - метод выявления и оценки специфических характеристик текстов и других носителей информации. Для этого, соответственно, целям исследования выделяются определенные смысловые единицы содержания и формы информации, например: психологические характеристики персонажей сообщений массовой коммуникации, виды взаимодействия людей, жанры сообщений. Затем производится замер частоты и объема упоминаний этих единиц в определенной совокупности текстов или других носителей информации. Использование контент-анализа позволяет повысить объективность метода изучения документов.

Анкетирование — опрос, проводимый с целью выяснения биографических данных, мнений, ценностных ориентации, личностных черт опрашиваемого. Анкетный опрос может быть устный (интервью) и письменный, собственно анкетирование. Анкетирование осуществляется с помощью анкет. Анкета представляет собой набор вопросов, логически связанных с основной задачей исследования. Основное требование к анкете — возможность получения с ее помощью именно той информации, которая требуется по гипотезе, а также максимальная надежность информации.

Интервью — способ получения информации с помощью устного опроса. Различают два вида интервью: свободное, не регламентированное темой и формой беседы; стандартизированное, по форме близкое к анкете.

Тест (от англ. test - проверка, опыт) — система заданий, позволяющих измерить уровень развития определенного психологического качества личности.

Причина, по которой использование тестов в социально-психологическом исследовании может быть ограниченным, заключается в специфике предмета социальной психологии — группе. Поведение человека в группе отличается от поведения вне ее.

Эксперимент – метод, основное достоинство которого в том,

что можно специально моделировать ситуацию исследования и влиять на условия ее протекания (проследить зависимость психических процессов, явлений от изменения внешних условий). Основная масса эмпирических фактов получена с помощью эксперимента. По своим разновидностям эксперимент делится на лабораторный и естественный. В случае проведения лабораторного эксперимента действия испытуемых определяются инструкцией, а условия специально моделируются.

Исследовательская обстановка может быть причиной скованности испытуемого, тревоги, боязни оценки, стремления соответствовать ожиданиям экспериментатора. Выше перечисленные факторы могут вести к несоответствию поведения человека в реальной жизненной ситуации и поведению в ситуации лабораторного эксперимента. Другим недостатком является невозможность полного моделирования реальных жизненных ситуаций.

Стратегия проведения естественного эксперимента была разработана русским врачом и психологом А.Ф. Лазурским (1874-1917). Естественный эксперимент проводится в условиях, близких к обычной деятельности испытуемых. При этом они не знают, что участвуют в эксперименте. Естественный эксперимент является промежуточным между наблюдением и лабораторным экспериментом. Психолог может влиять на ситуацию, но в формах, не нарушающих ее естественности для испытуемых. Общим требованием, предъявляемым для естественного и лабораторного эксперимента, является наличие контрольной и экспериментальной групп, чтобы было возможным сравнение полученных данных.

По другому основанию можно выделить констатирующий, формирующий и контрольный эксперимент.

К методам обработки полученной информации относятся: факторный и корреляционный анализ, методы моделирования, социально-психологический тренинг. Данный метод основан на активных приемах групповой работы и позволяет решать достаточно широкий круг задач: повышение компетентности в общении, достижение более высокого уровня сплоченности группы, овладение навыками уверенного поведения и др.

В социальной психологии существуют различные, несоизмеримые между собой парадигмы, представленные разными психологическими школами (бихевиоризм, когнитивизм, психоанализ и др.). **Социально-психологические теории выполняют функции парадигм.** Поэтому о закономерностях можно говорить, по существу, только в рамках какой-либо теории. Позитивистский подход

объективизирует социально-психологическую теорию и позволяет вести речь о закономерностях социально-психологических явлений с научной, а не житейской точки зрения.

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), т.е. при формировании различных общностей, создании общественного мнения, возникновении конфликтов и пр.

Блок самоконтроля по теме 1.1, занятие 1

Темы для обсуждения:

1. Объект, предмет и задачи социальной психологии.
2. Сферы приложения социально - психологических знаний.
3. Сущность и классификация социально-психологических явлений.

Виды самостоятельной работы студентов

1. План-выступление, каким образом социальные знания используются в выборной компании.

Литература

1. Сухов А.Н. Социальная психология: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования. М.: Издательский центр «Академия», 2006.- 240с.

Тема 1.2 История, становление и развитие социальной психологии в системе научных знаний

Занятие 1. История социальной психологии за рубежом, в России

Основные понятия: бихевиоризм, психоанализ, гештальт-психология, гуманистическая психология, когнитивная психология, интеракционизм.

История социальной психологии за рубежом

1. Уже на заре человечества люди сталкивались с социально-психологическими явлениями, использовали их в своих целях. Социально-психологическое знание передавалось в русле шаман-

ских практик, астрологии, хиромантии и т. д. Секреты воздействия на группы людей были известны древним ораторам.

Выше приведенные способы передачи социально-психологического знания являются донаучными и насчитывают несколько тысячелетий.

Зарождение социальной психологии как научной дисциплины происходило первоначально на базе философии. В античной (древнегреческой) философии социально-психологические по своему характеру идеи разрабатывались такими философами, как: Сократ, Платон, Протагор, Аристотель. В философии Нового времени: Д. Локк, Ж.Ж. Руссо, Гегель.

В девятнадцатом веке складываются предпосылки для выделения социальной психологии в самостоятельную научную дисциплину. Но прежде произошло выделение в самостоятельные области знаний социологии (основоположник - французский философ Огюст Конт) и психологии (основателем научной психологии является немецкий физиолог, психолог и философ В. Вундт).

Официально началом существования социальной психологии как самостоятельной дисциплины считается 1908 г., в этом году появились работы английского психолога У. Макдугалла «Введение в социальную психологию» и американского социолога Э. Росса «Социальная психология». Однако эта дата является условной, а потребность осознать влияние группы на человека и роль общения в его жизни очень стара.

Предпосылками для выделения социальной психологии в отдельную область знаний послужили:

- потребности в организации и управлении группами людей, занятых выполнением совместных функций;
- накопление вопросов, которые не могли быть решены в рамках других наук (психологии, социологии, криминологии, этнографии, языкознания).

2. К числу первых социально-психологических концепций второй половины девятнадцатого века относятся:

- «психология народов», авторы: немецкий философ М. Лацарус (1824-1903), языковед Г. Штейнталь (1823-1893), В. Вундт (1832-1920). В России идеи психологии народов развивались лингвистом, психологом, этнографом А.А. Потебней (1835-1891);
- «психология масс», авторы: Г. Тард, итальянский юрист С. Сигеле (1868-1913), французский социолог Г. Лебон (1841-1931);
- «теория инстинктов социального поведения», автор: англ-

лийский психолог У. Макдугалл (1871- 1938).

Основная идея **психологии народов** состоит в том, что психология сталкивается с явлениями, причины которых следует искать не в индивидуальном сознании, а в сознании народа. Сознание народа или дух целого выражается в мифах, обычаях, религии, искусстве. В данном направлении была сформулирована очень ценная идея о том, что помимо индивидуального сознания существует еще нечто, свойственное для психологии группы.

Второе направление — **психология масс** - сосредоточилось на изучении больших скоплений людей - «массы», главной чертой, которой является утрата способности к наблюдению и самонаблюдению. Характерными чертами поведения человека в массе являются: обезличивание, выражающееся в господстве инстинктивных реакций, преобладании чувств над интеллектом, что является причиной повышенной внушаемости, потерей личной ответственности. В данном направлении противопоставлялись массы и элиты общества. По мнению Г. Лебона, масса нуждается в лидере, роль лидера в обществе призвана выполнять элита.

Основным понятием **теории инстинктов социального поведения** было понятие «инстинкт». Поведение людей, согласно мнению Макдугалла, обусловлено врожденными инстинктами. Он выделил инстинкты борьбы, бегства, воспроизведения рода, приобретения, строительства, стадный инстинкт. Инстинкты лежат в основе всей социальной жизни. Например: инстинкт борьбы, является причиной войн, а инстинкт приобретения детерминирует рыночные отношения.

Начало экспериментального этапа развития социальной психологии связано с работами Ф. Оллпорта (США), В.М. Бехтерева (Россия). Внимание этих ученых было сосредоточено на изучении социально-психологических явлений в группах. В качестве метода использовался лабораторный эксперимент.

Использование экспериментального метода в изучении групп позволило социальной психологии набрать силу как научной дисциплины. С другой стороны, чрезмерное увлечение лабораторным экспериментом привело к недооценке теоретических и мировоззренческих аспектов социальной психологии, игнорированию реальных социальных проблем.

Это не означает, что теоретические исследования полностью отсутствовали, они продолжали существовать, но были непопулярны.

Можно выделить четыре основных направления, в рамках которых велись теоретические исследования: **бихевиоризм, психоанализ, когнитивные теории, интеракционизм.**

3. Бихевиоризм — направление в американской психологии двадцатого века. Основоположник - **Джон Уотсон (1878-1958)**. Предметом изучения, согласно бихевиоризму, является **поведение**. Основным методом бихевиоризма — наблюдение, изучение реакций организма в ответ на воздействия среды. Поведение определялось как система реакций организма в ответ на стимулы. Стимул (S) порождает реакцию (R) (S—R). В бихевиоризме широко использовались эксперименты на животных, результаты которых переносились и на объяснение поведения людей.

Основной задачей психологии, с точки зрения бихевиоризма, является: достижение того, чтобы по ситуации (стимулу) предсказывать поведение (реакцию). И, наоборот, — по реакции судить о вызвавшем ее стимуле. В качестве естественнонаучной базы бихевиоризма принималась концепция условных рефлексов И.П. Павлова (1849—1936).

Следует отметить, что экспериментальная практика не подтвердила универсальности предлагаемой схемы (S - R). Встал вопрос о том, что имеется нечто, определяющее реакцию, кроме стимула. Вариативность реакций в ответ на один и тот же стимул явилось причиной изменений концептуального аппарата бихевиоризма, что позволило говорить о преобразовании его в **необихевиоризм**. В нем выделяются два основных направления, связанные с именами американских психологов Э.Толмена (1886-1958), К.Халла (1884-1953) с одной стороны, и именем Б.Скиннера (1904-1990) – с другой. Эдвард Толмен ввёл в классическую схему (S—R) существенную поправку, поместив среднее звено, - переменные промежуточные, - схема приобрела вид S—V—R. Под переменными промежуточными понимались такие образования, как: цели, намерения, потребности, гипотезы, образы ситуаций – когнитивные карты. По сути дела, под видом этих промежуточных переменных в бихевиоризм возвращалось сознание.

Карл Халл опирался в основном на учение И.П.Павлова об условных рефлексах. В соответствии с основными положениями концепции Халла, поведение является реакцией на различные побуждающие стимулы – **драйвы**. Следует отметить, что К. Халл не ставил знака равенства между понятиями «потребность» и «драйв». Драйвы – импульсы к действию. Например: голодный человек, движимый сильным драйвом голода, начинает искать место и способ, которым можно утолить голод. Если человеку это удаётся, поведение подкрепляется, происходит научение.

Б.Скиннер был одним из наиболее известных психологов США и наиболее приверженным ортодоксальным формам классического бихевиоризма. Его теория получила название «Теория оперантного обусловливания». Операнта – образец поведения. Скиннер вывел

следующую закономерность: образцы поведения, в след за которыми следуют приятные последствия в будущем, встречаются чаще. Эта закономерность получила название закона выгоды. Подкрепляя хорошее поведение, учитель обязательно достигнет своего: поведение будет встречаться чаще.

Чрезвычайно интересной является теория выученной беспомощности Мартина Селигмана, которая нашла подтверждение не только на животных, но и на людях (работы Дональда Хирото, Эллен Лангер).

Американскому психологу Мартину Селигману принадлежит создание очень интересной теории, которая получила название «теории выученной беспомощности». Суть теории состоит в том, что беспомощность вызывают не сами по себе неприятные события, а опыт их неконтролируемости. Живое существо становится беспомощным в том случае, если оно привыкает к тому, что от его поведения ничего не зависит в случае, когда невозможно влиять на возникновение неприятных ситуаций.

Эксперименты, позволившие Мартину Селигману прийти к такому выводу, состояли в следующем: брались три группы собак, сажались в закрытые клетки. Через пол клеток пускался электрический ток. Первая группа собак могла выключать электричество, нажимая на педаль, вторая группа собак не могла изменить ситуацию, третьей группе собак повезло больше всего — ее током не били. На втором этапе эксперимента все три группы собак помещались в одну клетку с открытым верхом, то есть собаки могли выскочить. И вновь через пол пускалось электричество. Результаты были следующие: собаки, которые в предыдущей серии эксперимента могли выключать электричество, выпрыгивали из клетки, так же поступали собаки, которых током не били.

Странно вели себя собаки второй группы (не имевшие возможности отключать электричество в первой серии эксперимента), они оставались в клетке. Данные эксперименты позволили Мартину Селигману сделать вывод: беспомощность — результат неконтролируемости.

Кроме процесса научения, бихевиористы изучали и социализацию детей, приобретение ими социального опыта и норм поведения того круга, к которому они принадлежат. Джордж Мид (1863-1931), американский ученый, является автором концепции, названной социальным бихевиоризмом. Д. Мид полагал, что личность ребенка формируется в процессе его взаимодействия с другими.

В общении с разными людьми ребенок играет разные «ро-

ли». Личность ребенка является объединением различных ролей, которые он на себя примеряет. Большое значение как в формировании, так и в осознании этих ролей имеет игра. Именно в игре дети учатся принимать на себя различные роли и соблюдать определенные правила. Концепция Д. Мида называется еще концепцией ожидания. По его мнению дети проигрывают свои роли в зависимости от ожиданий взрослого.

В зависимости от ожидания и от прошлого опыта (наблюдений за родителями, знакомыми) дети по-разному играют одни и те же роли. Например, если родители ожидают от ребенка только положительных отметок, то он играет роль ученика иначе, чем ребенок, который ходит в школу, потому, что это надо.

Представляют интерес исследования асоциального (агрессивного) и просоциального (приемлемого обществом) поведения, предпринятые психологами данного направления. Д. Доллард разработал теорию фрустрации.

Фрустрация — нарушение поведения, вызванное невозможностью справиться с трудностями. Согласно теории Долларда, сдерживание слабых проявлений агрессивности, которые являются результатом прошлых фрустраций, может привести к агрессивности в зрелом возрасте. То есть фрустрации, переживавшиеся ребенком в детстве, являются причиной агрессивности в зрелом возрасте. В настоящее время данная точка зрения является спорной.

4. Психоанализ. Основоположником данного направления является австрийский ученый **Зигмунд Фрейд (1856—1939)**. Фрейд начинал свои исследования как физиолог и невропатолог. Основываясь на результатах практики, он пришел к выводу, что причиной многих болезней являются неосознаваемые людьми комплексы. Будучи вытесненными из сознания они вызывают патологические симптомы (расстройства памяти, эмоциональной сферы, восприятия, нарушения движений). Фрейд считал, что поведение человека направляется побуждениями, находящимися вне сферы сознания. Эти побуждения являются неприемлемыми с точки зрения общества, поэтому человек находится в конфликте с обществом. С одной стороны, человеческим поведением движет желание к наслаждениям, а с другой, действуют запреты со стороны общества. В то же время З. Фрейд признавал необходимость цивилизации. Однако ограничение обществом агрессивных и сексуальных импульсов людей вызывает у них нежелательные черты характера.

Фрейд так же считал, что для понимания личности необходимо обращаться к особенностям такой первичной группы, как семья. В

дальнейшем результаты, полученные при изучении семейных отношений, переносились для интерпретации межличностных отношений в любой человеческой группе. В групповой психологии, согласно Фрейду, ключевой фигурой является фигура лидера. Лидер в группе символизирует фигуру отца в семье.

Важное значение в концепции З. Фрейда занимает понятие «либидо». Этим термином Фрейд называл энергию таких влечений, которые имеют дело со всем тем, что можно охватить словом «любовь»: половое влечение, себялюбие, любовь к родителям и детям, дружба. Согласно взглядам Фрейда такое явление как паника возникает в случае ослабления либидонозной структуры массы. Паника возникает в случае отсутствия или потери эмоциональной привязанности, уменьшавшей для индивида размеры опасности.

5. Эрих Фромм (1900-1980) стремился перенести акцент с биологических мотивов человеческого поведения в психоанализе на социальные факторы формирования психики. Он утверждал, что поведение человека можно понять только в контексте влияний культуры, существующих в данный момент истории.

Изучая историю человеческих взаимоотношений в связи с развитием общества, Фромм пришел к выводу, что наилучшим образом люди себя чувствовали в стабильных обществах с закрепленными социальными ролями (сеньор - вассал) при минимуме свободы. Чем больше у человека свободы, тем сильнее желание «бегства от свободы». Фромм описывает стратегии такого бегства. Это авторитаризм, деструктивность, абсолютное подчинение традициям общества.

Важность культурных и социальных влияний на личность подчеркивала **Карен Хорни** (1885-1952). Ей принадлежит создание социокультурной теории личности.

6. Гештальтпсихология (от нем. Gestalt - образ, форма). Направление возникло в Германии в первой трети двадцатого века. Основоположники: Макс Вертгеймер (1880-1934), Вольфганг Келер (1887-1967), Курт Коффка (1886-1941). Согласно гештальтпсихологии основу психического явления составляет его целостность.

Близок по своим взглядам, на природу психического, к гештальтпсихологии был Курт Левин. Согласно представлениям Курта Левина личность живет и развивается в **психологическом поле** окружающих ее предметов. Каждый из предметов обладает определенным зарядом (валентностью). Валентность можно определить, как свойство предмета притягивать или отталкивать. Другими словами, валентность это то, насколько данный предмет является ценным для человека.

Воздействуя на человека, предметы вызывают потребности.

Потребности — это своего рода энергетические заряды, вызывающие напряжение человека. В состоянии напряжения человек стремится к разрядке, то есть к удовлетворению потребности. К. Левин различал два вида потребностей — биологические и социальные или квазипотребности.

Исследования К. Левина показали, что поведение человека может направляться не только сиюминутными потребностями, но и идеальными мотивами поведения.

К. Левин занимался и проблемами групповой дифференциации, типологией стилей общения. Ему принадлежит описание стилей общения: демократический, авторитарный, попустительский. Именно в школе групповой динамики возникли так называемые Т-группы, группы тренинга.

7. Когнитивные теории (когнитивизм).

Все когнитивные теории ведут свое начало из **гештальтпсихологии и теории поля Курта Левина (1890-1947)**. **Когнитивная психология** возникла в конце 50-х — начале 60-х гг. XX в. Фундаментальная идея всех теорий когнитивного соответствия состоит в том, что когнитивная структура человека не может быть несбалансированной, дисгармоничной. Если же это возникает (например, в результате противоречивой информации об одном и том же объекте), то немедленно возникает тенденция изменить состояние и вновь восстановить внутреннее соответствие когнитивной системы. Данная идея развивается такими учеными, как: Ф. Хайдер, Т. Ньюком, Ч. Осгуд, П. Танненбаум. Л. Фестингер.

Теория структурного баланса Ф. Хайдера основывается на идее соответствия и идее каузальной атрибуции. *Каузальная атрибуция* (от лат. Causa — причина и attribuo — придаю, наделяю) — интерпретация субъектом межличностного восприятия причин и мотивов поведения других людей. В теории структурного баланса рассматривается состояние сбалансированности когнитивной структуры человека в ситуации восприятия им другого человека и построения двух рядов отношений: к этому человеку и к объекту, общему для двух партнеров по общению.

В теории коммуникативных актов Т. Ньюкома основной является идея о том, что средством преодоления дискомфорта, вызванного несоответствием между отношением человека к другому человеку и его отношением к общему для них объекту, является развитие коммуникации. *Коммуникация* (от лат. Communico - делю общим, связываю, общаюсь) - смысловой аспект социального взаимодействия. Одна из основных функций коммуникации состоит

в достижении социальной общности при сохранении индивидуальности каждого из партнеров. По ходу коммуникации возможно изменение отношений к другому человеку или к объекту. Тем самым восстанавливается соответствие.

Ч. Осгуд, П. Таненбаум — авторы теории *конгруэнтности* (соответствия), считают, что для достижения соответствия в когнитивной структуре человека, субъект должен одновременно изменить свое отношение как к другому человеку, так и к тому объекту, который они оба оценивают. Например, если человек позитивно относится к другому человеку, но негативно к оцениваемому ими объекту, то в случае позитивного отношения второго человека к объекту, первый, уменьшая негативность своего отношения к этому объекту, уменьшает вместе с тем и позитивность своего отношения ко второму субъекту.

Л. Фестингеру принадлежит создание теории когнитивного диссонанса. *Диссонанс* есть отрицательное состояние, возникающее в ситуации, когда человек имеет разные, противоречащие друг другу сведения, мнения или знания об одном и том же объекте. Состояние диссонанса субъективно переживается как дискомфорт, от которого человек стремится избавиться. Для этого есть два выхода: изменить свое мнение относительно объекта либо получить новую информацию, которая бы устранила противоречие и согласовывалась с прежними представлениями.

8. Интеракционизм (от англ. *interaktion* - взаимодействие). Данное направление социальной психологии базируется на концепциях американского социолога **Дж. Г. Мида** (1863-1931). **Интеракционизм является единственной теорией социологического происхождения.** Ключевое понятие интеракционизма - социальное взаимодействие, под которым понимается непосредственная межличностная коммуникация или обмен символами.

С точки зрения интеракционизма развитие личности происходит в процессе взаимодействия с другими людьми в обществе. То есть личность социальна по определению и вне общества существовать не может.

Личность имеет структурное строение и состоит из трех основных компонентов: I, Me, Self. В определенной мере трехкомпонентная структура личности интеракционистов перекликается с моделью структуры личности, разработанной Зигмундом Фрейдом.

В работах Дж. Мида и его последователей нет определений понятий: I, Me, Self, но общий ход рассуждений позволяет интерпретировать их следующим образом. I — Я, является импульсивным, активным, творческим началом личности. Me - меня, то, ка-

ким меня должны видеть другие, — это нормативное я, внутренний социальный контроль, основанный на учете ожиданий требований значимых других людей. Нормативное Я как бы направляет импульсивное Я в соответствии с усвоенными нормами поведения в целях успешного, с точки зрения индивида, осуществления социального взаимодействия. Self - «самость» человека, представляет собой совокупность импульсивного и нормативного Я, их активное взаимодействие. Личность — активное творческое существо, способная оценивать и направлять собственные действия.

Вероятно, основным недостатком интеракционизма является то, что в основу развития общества берется творческое начало самой личности. Наличие в структуре личности импульсивного Я, является предпосылкой для появления различных вариаций в шаблонах ролевого поведения и отклонений от этих шаблонов. Эти вариации приводят к смене одних шаблонов на другие. В результате чего происходит смена нормы.

Таким образом, интеракционисты полностью исключают из анализа развития общества исторический и социально-экономический контекст. Изменения в обществе носят случайный характер и зависят от личности.

Так же в данном направлении изучаются механизмы формирования социальных норм, процессы социализации, ролевое поведение, функции *референтной группы*.

Помимо идей Дж. Г. Мида, интеракционизм объединяет еще ряд теорий. Теорию ролей - автор Т. Сарбин. Теорию референтных групп - авторы Г. Хаймен, Р. Мертон. Теорию социальной драматургии — Э. Гофман.

История социальной психологии в России

До сих пор мы рассматривали преимущественно развитие социально-психологических идей в зарубежной социальной психологии. Теперь обратимся к рассмотрению становления социальной психологии в России.

10. В дореволюционной России социальной психологии как самостоятельной дисциплины не существовало. Российская же психология являлась частью мировой науки и по уровню своего развития занимала третье место в мире после США и Германии.

Социально-психологическая проблематика разрабатывалась во всем комплексе общественных наук. Знания о поведении личности в группе, групповых процессах накапливались в военной практике, в юриспруденции и медицине, в изучении национальных особенностей.

Существенное влияние на развитие социально-психологических идей в дореволюционный период оказали представители общественных наук. Прежде всего — социологи.

Наиболее разработанная социально-психологическая концепция содержится в трудах Николая Константиновича Михайловского. Н.К. Михайловский (1842-1904), один из основателей социологии в России, оказал большое влияние на развитие науки, образования, литературы, журналистики. Н.К. Михайловскому принадлежит разработка психологии массовых социальных движений, одной из разновидностей которой является революционное движение. Согласно его взглядам, действующими силами социального развития являются герой и толпа.

Исследуя проблему общения между героем и толпой, Н.К. Михайловский в качестве механизмов общения выделяет: подражание, заражение, внушение, противопоставимость.

Существенный вклад в развитие социально-психологических идеи внес Александр Афанасьевич Потебня (1835-1891). Он разрабатывал вопросы теории фольклора, этнографии, языкознания. Согласно мнению А.А. Потебни главным признаком любого этноса, обуславливающего существование народа, является язык.

Развивая свои положения, А.А. Потебня пришел к ряду важных заключений:

- утрата народом своего языка, равносильна его денационализации;
- представители разных национальностей не всегда могут достигнуть адекватного взаимопонимания, так как существуют специфические особенности и механизмы межэтнического общения, которые должны учитывать мышление всех сторон общающихся людей;
- культура и образование развивают и закрепляют этноспецифические характеристики представителей тех или иных народов, а не нивелируют их.

Особое место в предреволюционный период развития социально-психологических идей в России занимает **Владимир Михайлович Бехтерев (1857-1927)**. Ему принадлежит целый ряд работ, которые по своему содержанию являются социально-психологическими. «Коллективная рефлексология» явилась продолжением общепсихологических идей В.М. Бехтерева - рефлексологии. Рефлексология исходила из того, что нет ни одного процесса мысли, который не выражался бы теми или иными объективными проявлениями.

Принципы рефлексологии, используемые для объяснения

особенностей индивидуальной психологии, распространялись и на понимание коллективной психологии. В.М. Бехтерев выделил системообразующие признаки коллектива: общность интересов и задач, побуждающих коллектив к единству действий.

В.М. Бехтерев рассматривал **коллектив как собирательную личность**. То есть коллектив — это образование, не сводимое к сумме отдельных людей. **В.М. Бехтерев фактически ввел в психологию понятия индивида, индивидуальности, личности.**

11. После Октябрьской революции 1917 года интерес к социальной психологии резко возрос. В процессе поиска своего пути, существенную роль сыграло освоение марксистских идей и применение их к пониманию сути социально-психологических явлений.

Особое место в построении марксистской социальной психологии занимали труды Г.В. Плеханова (1856— 1918). Г.В. Плеханов дал с позиций исторического материализма определение понятия «общественная психология», рассматривая ее как конкретно-историческое и классовое явление. Г.В. Плеханов раскрывал закономерности формирования общественной психологии исходя из принципа социальной обусловленности общественного сознания.

Большое значение для судьбы социальной психологии имела точка зрения Г.И. Челпанова (1862- 1936). В 1914 году по его инициативе открылся Психологический институт имени Л.Г. Щукиной — первое в России психологическое научно-образовательное учреждение.

Особое значение для отечественной социальной психологии имели работы **Льва Семеновича Выготского (1896—1934)**. **Ему принадлежит создание культурно-исторической теории развития психики.** Культура создает особые формы поведения, видоизменяет деятельность психической функции. Л.С. Выготский доказал, что высшие психические функции (произвольное внимание, память, абстрактно-логическое мышление, воля) являются социально-обусловленными. Их нельзя понять как функцию мозга, для понимания их природы необходимо выйти за пределы организма и искать причины их развития в общества.

Между тем развитие психологии в Советской России приобретало драматический характер. По словам А.В. Петровского «В условиях тоталитарного режима культивировалась версия об «особом пути марксистской психологии как единственно верной отрасли знания». Если первоначально партийная борьба шла с теми, кто был против большевиков, и «жизни психологической науки, казалось, еще ничего не грозило», то, начиная с 1929 года, ситуация меняется.

12. Первая волна репрессий ударила по психологии с середины 30-х годов. Это было связано с постановлением ЦК ВКП (б) «О педологических извращениях в системе наркомпросов». Педология — наука о ребёнке, была объявлена антимарксистской и буржуазной наукой о детях. Это постановление закрыло не только педологию, но отразилось на судьбе социальной психологии. Труды Л.С. Выготского, П.П. Блонского и других ученых, кто занимался педологическими исследованиями, участвовал в дискуссиях о развитии социальной психологии, оказались под запретом на долгие годы. Социальная психология получила статус «одной из ветвей буржуазной психологии,...», которая подменяет исторический анализ общественных явлений их психологическим объяснением». Отчасти причиной такого эпитета явилось то, что на Западе социальная психология продолжала развиваться вне марксистской традиции. С другой стороны, тоталитарному государству была нужна лишь такая наука, которая отказывалась от анализа психологии человека, чтобы не привлекать внимание к реальному состоянию, в общественной жизни.

Социальная психология прекратила существование в самом начале своего становления. Нельзя сказать, что в последующие годы развитие социально-психологических идей в стране полностью прекратилось. Основным источником и областью применения социальной психологии становятся педагогические исследования. В частности, исследования педагога и писателя Антона Семеновича Макаренко (1888-1939).

А.С. Макаренко была разработана концепция формирования личности в коллективе. Он исследовал мотивационную сферу личности, механизмы формирования ее общественно ценных качеств. Основную роль он отводил формированию потребностей коллективиста: «Нравственно оправданная потребность — это есть потребность коллективиста, то есть человека, связанного со своим коллективом единой целью движения, единством борьбы, живым и несомненным ощущением своего долга перед обществом».

А.С. Макаренко принадлежит одно из определений коллектива, которое стало отправным для разработки социально-психологической проблематики в последующие десятилетия. Коллектив, согласно А.С. Макаренко, — это целеустремленный комплекс личностей, организованных и обладающих органами управления. Это контактная совокупность, основанная на социалистическом принципе объединения. Основными признаками коллектива являются: наличие общих целей, служащих на благо общества; совместная деятельность — направленная на достиже-

ние этих целей; определенная структура — наличие органов, координирующих деятельность коллектива и представляющих его интересы. В своем развитии коллектив проходит путь от диктаторского требования организатора до свободного требования каждой личности от себя на фоне требований коллектива.

Начиная со второй половины 50-х годов XX века, в нашей стране сложилась особая социальная и интеллектуальная ситуация. Снижение идеологического контроля и относительная демократизация во всех сферах жизни, привели к возрождению творческой активности ученых. Начался период возрождения социальной психологии в нашей стране. В качестве методологической основы выступила философия диалектического и исторического материализма Карла Маркса. В 1959 году в «Вестнике ЛГУ» № 12 выходит статья А.Г. Ковалева «О социальной психологии». Началась дискуссия на страницах журналов «Вопросы психологии» и «Вопросы философии». В 1963 году состоялся Второй Всероссийский съезд психологов. В 1962 году организуется первая в стране лаборатория социальной психологии при Ленинградском государственном университете. В 1968 году открывается первая кафедра социальной психологии в том же университете. В 1972 году начинает работать кафедра социальной психологии при МГУ. С 1967 года начинается публикация учебников и учебных пособий. Автором первого российского учебника по социальной психологии был Е.С. Кузьмин (ЛГУ), автором второго учебника — Г.М. Андреева (МГУ), оба руководителя кафедр социальной психологии.

В целом данный этап развития характеризуется разработкой основных проблем социальной психологии. В области методологии разрабатываются концепции Г.М. Андреевой, Б.Д. Парыгиным, Е.В. Шороховой. Исследования групп отражены в работах К.К. Платонова, А. В. Петровского, Л. И. Уманского. Исследования социальной психологии личности связаны с именами Л.И.Божович, К.К.Платонова, В.А.Ядова. Исследованием социальной психологии общения занимались А.А.Бодалёв, Л.П.Буева, А.А.Леонтьев, Б.Ф.Ломов, Б.Д.Парыгин.

В настоящее время социальная психология нашла применение в различных областях общественной жизни: образования, промышленного производства, управления, системе средств массовой коммуникации и рекламе, политике, в области борьбы с противоправным поведением и др.

Блок самоконтроля по теме 1.2, занятие 1***Темы для обсуждения:***

1. Донаучные способы передачи социально-психологического знания.
2. Социально-психологические концепции второй половины девятнадцатого века.
3. Бихевиоризм.
4. Психоанализ.
5. Вклад в историю психологов-гуманистов.
6. Гештальтпсихология и теории поля
7. Когнитивная психология, её теории.
8. Интеракционизм.
9. Предреволюционный период развития социально-психологических идей в России.
10. Постреволюционный период развития социальной психологии в России.
11. Период развития социальной психологии с 30-х по 80-е годы.

Виды самостоятельной работы студентов

1. Сообщение о социально-психологических теориях как этапах развития социальной психологии.

Литература:

1. Андреева Г.М. Социальная психология. Учебник для высших учебных заведений - М.: Аспект Пресс, 2002. – 378с.
1. Сухов А.Н. Социальная психология /Учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования – 3-е изд.- М.: Издательский центр «Академия»,2006,-240с.
3. Чернобай В.А. Сдаём социальную психологию. Для среднего профессионального образования. Серия «Шпаргалки». Ростов-на-Дону: Феникс, 2004,- 160с.

РАЗДЕЛ 2 СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЛИЧНОСТИ

Тема 2.1 Специфика социально-психологического подхода к пониманию личности

Занятие 1. Личность как системное качество. Социально-психологический портрет личности.

Основные понятия: биологический, социологический, индивидуально-психологический подход, социально-психологическая структура личности, «индивид», «человек», «личность».

1. В настоящее время сложился целый ряд подходов к пониманию личности: биологический, социологический, индивидуально-психологический, социально-психологический и др.

В соответствии с биологическим 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 высказывание К.Маркса о том, что «личность не есть абстракт, присущий отдельному индивиду, в своей действительности она есть совокупность общественных отношений».

С точки зрения индивидуально-психологического подхода на развитие личности оказывают влияние такие особенности, как конституция, тип нервной системы и т.д.

Здесь важно различать близкие, но не тождественные понятия: «индивид», «человек», «личность».

Индивид — понятие, которое изучается в рамках психогенетики, психофизики, дифференциальной психологии и других отраслей науки. **Человек** — понятие биосоциальное. Оно шире и в психологическом, и в юридическом смысле понятия «личность». К.К.Платонов говорил, что **«личность** — это человек как носитель сознания».

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

Этимология слова «личность» помогает разобраться в ее социально-психологической природе. В русском языке слово «личность» означает личину, т.е. маску. Это обстоятельство подчерки-

вает типическое в личности, что позволяет говорить о ней как о социотипе, архетипе.

2. 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 это.

Социально-психологическая структура личности - это ментальность личности, ценностно-смысловая сфера, мотивационная сфера (направленность, жизненные цели, планы, жизненный путь), когнитивные характеристики (картины мира), Я-характеристики (Я-концепция, Я-образ, самоотношение, самооценка), социально-психологическая компетентность личности, статусно-ролевые характеристики личности, эмоциональные психические состояния и социальные чувства личности.

Специфика социально-психологического подхода заключается в том, чтобы выявить «каким образом сформировались эти социально психологические черты, почему в одних условиях формирования личности они проявляются в полной мере, а в других возникли какие-то иные социально-типические черты вопреки принадлежности личности к определенной социальной группе. Для этого в большей мере, чем в социологическом анализе, здесь делается акцент на микросреду формирования личности...»

Для социальной психологии основным ориентиром в исследовании личности является взаимоотношение личности с группой. Прежде всего надо выяснить через какие группы осуществляется влияние общества на личность, что делает понятным проблематику социализации личности.

К.К. Платонов, указывая на то, что для социально-психологического анализа личности следует четко разграничивать понятия «личность», «индивид», «индивидуальность», дает следующее определение личности: «Личность — это человек как субъект активной деятельности, преобразующий мир, а следовательно, носитель сознания и самосознания».

По мнению Е. С. Кузьмина, социальная психология осуществляет синтез социологического и общепсихологического подходов в исследовании личности, интегрируя на основе данных конкретно-научных исследований, изучение структуры личности как объекта и субъекта исторического процесса, конкретно-социальных условий и отношений.

Определенную эволюцию на предмет социальной психоло-

гии личности претерпели взгляды Б.Д. Парыгина.

В 1971 г. в книге «Основы социально-психологической теории» он утверждал, что специфика социально-психологического подхода состоит в том, чтобы **«раскрыть всю структурную сложность личности, которая является одновременно как объектом, так и субъектом общественных отношений и представляет собой органическое единство социального и биологически всеобщего, специфического и индивидуально неповторимого»**.

В 1999 г. Б.Д. Парыгин вводит новое дополнение в исследование социальной психологии личности. Это дополнение реализовано в положении о том, что это исследование «предполагает соотношение всех психических сил и возможностей личности, ее духовно-нравственного потенциала с ее же психологической готовностью дать адекватный ответ на вызов времени. А это в свою очередь возможно лишь в условиях развития нового социально-психологического видения путей решения вечно актуальной задачи личности, связанной с ее потребностью самореализации в качестве уникальной индивидуальности, вносящей свой посильный вклад в общечеловеческую и общенациональную культуру в отведенной для нее жизни, пространстве и времени».

3. Социально-психологический портрет личности.

На сегодняшний день можно с уверенностью сказать, что наука и техника современного общества шагнула далеко вперед. Одним из передовых и перспективных направлений науки и техники современного общества является психологическое портретирование личности.

Психологический портрет личности представляет собой совокупность характерологических, темпераментологических особенностей, индивидуальных личностных свойств и характеристик.

Разработкой проблематики психологического портретирования личности занимались такие отечественные исследователи, как А.М. Столяренко, В.А.Образцов, Ю.Н. Антонян, Д.В. Миронов, О.Ю.Михайлова и др. В.А.Образцов определяет психологический портрет личности, как систему сведений о психологических и иных признаках определенного лица, существенных с точки зрения их выявления.

- 1. темперамент**
- 2. характер**

способности
направленность
интеллектуальность
эмоциональность
волевые качества
умение общаться
самооценка

3. уровень самоконтроля

4. способность к групповому взаимодействию

Темперамент

Родоначальником учения о темпераменте является древнегреческий **врач Гиппократ** (V—IV в. до н.э.), который считал, что в теле человека имеются четыре основные жидкости: кровь, слизь, желчь и черная желчь. Названия темпераментов, данные по названию жидкостей, сохранились до наших дней: холерический, происходит от слова "желчь", сангвинический - от слова "кровь", флегматический — слизь и меланхолический — черная желчь. Преобладанием той или иной жидкости Гиппократ и объяснял выраженность определенного типа темперамента у конкретного человека.

В современной психологии словом «темперамент» обозначают динамические особенности психики человека, т. е. только темп, ритм, интенсивность протекания психических процессов, но не их содержание. Поэтому темперамент никак нельзя определить словом «хороший» или «плохой». Темперамент является биологическим фундаментом нашей личности, он основан на свойствах нервной системы человека и зависит от строения тела человека, обмена веществ в организме. Черты темперамента являются наследственными, поэтому чрезвычайно плохо поддаются изменению. Темперамент определяет стиль поведения человека, способы, которыми человек пользуется для организации своей деятельности. Поэтому при изучении черт темперамента усилия должны быть направлены не на их изменения, а на познание особенностей темперамента для определения рода деятельности человека.

Типы темпераментов:

1. Сангвиник - это обладатель сильного типа нервной системы (т. е. нервные процессы обладают силой и продолжительностью), уравновешенного, подвижного (возбуждение легко сменяется торможением и наоборот)

2. Холерик — это обладатель неуравновешенного типа нервной системы (с преобладанием возбуждения над торможением)

3. Флегматик — с сильным, уравновешенным, но инертным,

неподвижным типом нервной системы

4. Меланхолик — со слабым неуравновешенным типом нервной системы.

К представителю каждого типа темперамента нужно найти свой подход, исходя из определенных психологических принципов:

1. «Доверяй, но проверяй». Это подходит к сангвинику, имеющему такие плюсы: жизнерадостность, увлеченность, отзывчивость, общительность — и минусы: склонность к зазнайству, разбросанность, легкомыслие, поверхностность, сверхобщительность и ненадежность. Милый человек сангвиник всегда обещает, чтобы не обидеть другого, но далеко не всегда исполняет обещанное, поэтому надо проконтролировать, выполнил ли он свое обещание;

2. «Ни минуты покоя». Таков принцип подхода к холерику. Принцип опирается на использование его плюсов: энергичности, увлеченности, страстности, подвижности, целеустремленности — и нейтрализацию минусов: вспыльчивости, агрессивности, невыдержанности, нетерпимости, конфликтности. Холерик все время должен быть занят делом, иначе он свою активность направит на коллектив и может разложить его изнутри;

3. «Не торопи». Таким должен быть подход к флегматику, имеющему плюсы: устойчивость, постоянство, активность, терпеливость, самообладание, надежность — и минусы: медлительность, безразличие, «толстокожесть», сухость. Главное, флегматик не может работать в дефиците времени, ему нужен индивидуальный темп, поэтому не надо его подгонять, он сам рассчитает свое время и сделает дело;

4. «Не навреди». Это девиз меланхолика, который имеет плюсы: высокая чувствительность, мягкость, человечность, доброжелательность, способность к сочувствию — и, конечно, минусы: низкая работоспособность, мнительность, ранимость, замкнутость, застенчивость. На меланхолика нельзя кричать, слишком давить, давать резкие и жесткие указания, так как он очень чувствителен к интонациям и очень раним.

Чисто формально, без учета специфики каждой индивидуальности, при организации рабочих пар можно исходить из следующего принципа: холерику легче всего работать с сангвиником, сангвинику — с меланхоликом, меланхолику — с флегматиком.

Характер

Характер (греч. — "чеканка", "отпечаток") - это совокупность устойчивых индивидуальных особенностей личности, складывающихся и проявляющихся в деятельности и общении, обуславливаю-

щих типичные для нее способы поведения. Те особенности личности, которые относятся к характеру, называют чертами характера. Черты характера — это не случайные проявления личности, а устойчивые особенности поведения человека, особенности, которые стали свойствами самой личности. В характере выражаются не случайные, а наиболее типичные, существенные особенности человека.

В структуре характера выделяют 4 группы черт, выражающих отношение личности к определенной стороне деятельности:

- к труду (например, трудолюбие, склонность к творчеству, добросовестность

- в работе, ответственность, инициативность, настойчивость и противоположные им черты — лень, склонность к рутинной работе, безответственность, пассивность);

- к другим людям, коллективу, обществу (например, общительность,

- чуткость, отзывчивость, уважение, коллективизм и противоположные им - замкнутость, черствость, бездушие, грубость, презрение, индивидуализм);

- к самому себе (например, чувство собственного достоинства, правильно понимаемая гордость и связанная с ней самокритичность, скромность и противоположные им — самомнение, иногда переходящее в тщеславие, заносчивость, обидчивость, эгоцентризм, эгоизм);

- к вещам (например, аккуратность, бережливость, щедрость или, напротив, скупость и т. п.).

Стержнем сформировавшегося характера являются морально-волевые качества личности. Человек с сильной волей отличается определенностью намерений и поступков, большей самостоятельностью. Он решителен и настойчив в достижении поставленных целей. Безволие человека обычно отождествляется со слабыхарактерностью. Даже при богатстве знаний и разнообразии способностей слабый человек не может реализовать всех своих возможностей.

Леонгард выделил 4 типа характера: демонстративный, педантичный, застревающий, возбудимый.

Демонстративный тип, который получил свое название из-за способности людей подобного типа очень сильно выражать свои эмоции, с точки зрения окружающих — более сильно, чем они их переживают в данный момент. У демонстративной личности развита способность вытеснять из сознания некоторые травмирующие представления: она может лгать, не сознавая, что лжет, при этом ложь демонстративной личности отличается от сознательной лжи притво-

рящегося человека. Она не притворяется, а действительно в данный момент верит в то, в чем пытается убедить окружающих. Демонстративная личность глубоко вживается в требуемый ситуацией образ, ей присуща высокая артистичность в выражении любого чувства: горя, восхищения и т. д.

Излюбленные образы, в которые перевоплощается демонстративная личность, - невинная жертва, человек, которого не оценили, злоупотребили его доверием, использовали его редкие душевные и интеллектуальные качества и пр., либо благодетель человечества, уникальный специалист, нежное, тонкое существо, нуждающееся в неустанной опеке.

Противоположностью демонстративному является **педантичный** характер. Если демонстративная личность принимает решения стремительно, импульсивно, процесс обдумывания сведен к минимуму, то педантичная личность долго колеблется и тщательно обдумывает свои действия. Негативными чертами такого характера могут быть нерешительность, боязнь несчастного случая или ошибки, что вызывает необходимость постоянно проверять и перепроверять свои действия выключен ли газ, нет ли в отчете ошибки, не грязные ли руки и пр., если, конечно, это не единичные случаи, а устойчивое поведение. Но, как известно, наши достоинства являются продолжением наших недостатков, и педантичный характер может выразиться в таких прекрасных качествах, как пунктуальность, аккуратность, ответственность, предусмотрительность, рассудительность, забота о собственном здоровье, избегание эксцессов — словом, весь комплекс, которого демонстративной личности явно не хватает.

Следующий тип характера — **застревающий**. Для людей этого типа характерна очень долгая задержка сильных чувств (аффектов) ярости, гнева, страха, особенно когда они не были выражены в реальной жизни из-за каких-то внешних обстоятельств. Этот аффект может не затухать и вспыхивать с первоначальной яркостью спустя недели, месяцы, даже годы. Свои успехи застревающий человек переживает так же достаточно долго и ярко. Люди этого типа отличаются обидчивостью и злопамятностью. Самыми распространенными «идеями», темами застревания являются: ревность, преследование, месть. Эти люди могут сказать о себе: «Я могу простить обиду, но не забыть ее».

У **возбудимых личностей** так же, как у демонстративных и застревающих, часто констатируется весьма неровное течение жизни, однако не потому, что они постоянно избегают трудностей, а потому, что часто высказывают недовольство, проявляют раздражительность и склонность к импульсивным поступкам, не утруждая се-

бя взвешиванием последствий. Неумение управлять собой ведет к конфликтам.

Способности

Способность в психологии рассматривается как особое свойство психологической функциональной системы, выражающееся в определенном уровне ее продуктивности. Количественные параметры продуктивности системы: точность, надежность (устойчивость), скорость функционирования. Способности измеряются путем решения задач определенного уровня трудности, разрешения ситуаций.

Уровень способностей определяется степенью разрешимости противоречий между свойствами индивида и отношениями личности. Лучший вариант, когда есть способности к какой-либо сфере деятельности и интерес этим заниматься. Способности подразделяются на общие и специальные. Общие способности могут предопределять склонность к довольно широкому спектру деятельности, они формируются развитием интеллекта и особенностей личности. К общим способностям относятся:

готовность к труду: потребность трудиться, трудолюбие и высокая работоспособность;

черты характера: внимательность, собранность, целенаправленность, наблюдательность;

развитие творческого мышления: гибкость ума, умение ориентироваться в сложных ситуациях, адаптивность, высокая продуктивность умственной деятельности.

Общая способность выступает как социально-психологическая основа развития специальных способностей к определенному виду деятельности: музыкальной, исследовательской, преподавательской и др.

Направленность

В основе направленности личности лежит мотивация ее деятельности, поведения, удовлетворения потребностей. Направленность бывает на задачу, на общение, на себя. Одного человека может устроить удовлетворение только физиологических потребностей и обеспечение безопасности существования. Другим, кроме этих потребностей, весьма важно удовлетворение социальных потребностей и потребностей в самовыражении, реализации творческих способностей. Задача менеджера и психолога заключается в выявлении потребностей, интересов, убеждений каждой личности и определении конкретной направленности ее мотивов.

Интеллектуальность

Известный советский психолог С.Л. Рубинштейн рассматривал интеллект как тип поведения человека — «умное поведение». Ядро интеллекта составляет способность человека выделить в ситуации существенные свойства и привести свое поведение в соответствие с ними. Интеллект — это система психических процессов, обеспечивающих реализацию способности человека оценивать ситуацию, принимать решение и в соответствии с этим регулировать свое поведение.

Интеллект особенно важен в нестандартных ситуациях — как символ обучения человека всему новому. Структура интеллекта зависит от целого ряда факторов: возраста, уровня образования, специфики профессиональной деятельности и индивидуальных особенностей.

Кроме познавательного, существует интеллект профессиональный и социальный (умение решать проблемы межличностных отношений, находить рациональный выход из создавшейся ситуации). Следует помнить, что интеллект — это познание плюс действие. Поэтому нужно не только развивать все виды интеллекта, но и уметь реализовывать рациональные решения, показывать свой интеллект и на словах, и в деле, поскольку только результат, конкретные действия определяют уровень интеллекта личности.

Эмоциональность

Со времен Платона вся психическая жизнь делится на три относительно самостоятельные сущности: ум, воля и чувства, или эмоции. Ум и воля в какой-то степени подчиняются нам, эмоции же всегда возникают и действуют помимо нашей воли и желания. Они отражают личную значимость и оценку внешних и внутренних ситуаций для жизнедеятельности человека в виде переживаний. В этом субъективность и произвольность эмоций. Под умением управлять эмоциями чаще всего подразумевается умение скрывать их. Стыдно, но делается вид, что безразлично; больно, но это скрывается; обидно, но внешне только раздражение или гнев. Мы можем не показывать свои эмоции, от этого они не ослабевают, а чаще становятся еще мучительнее или принимают защитную форму агрессии. Все эмоциональные явления делятся на **аффекты, собственно эмоции, чувства, настроения и стрессовые состояния**.

Наиболее мощная эмоциональная реакция — **аффект**. Он захватывает человека целиком и подчиняет его мысли и действия. Аффект всегда ситуативен, интенсивен и относительно непродолжителен, Он наступает в результате какого-либо сильного (объективного или субъективного) потрясения.

Чувства — устойчивые эмоциональные состояния, имеющие четко выраженный предметный характер. Это отношения к конкретным событиям или людям (возможно, воображаемым).

Настроения — длительные эмоциональные состояния. Это тот фон, на котором протекают все остальные психические процессы. Настроение отражает общую установку принятия или непринятия мира. Превалирующие у данного человека настроения, возможно, связаны с его темпераментом.

Стресс — неспецифическая реакция организма в ответ на неожиданную и напряженную обстановку. Это физиологическая реакция, которая выражается в мобилизации резервных возможностей организма. Реакцию называют неспецифической, так как она возникает в ответ на любое неблагоприятное воздействие — холод, усталость, боль, унижение и т. д.

Умение общаться

Общение — это чрезвычайно тонкий и деликатный процесс взаимодействия людей. В общении наиболее разнообразно раскрываются индивидуальные особенности всех участников этого процесса. Общение имеет свои функции, средства, виды, типы, каналы, фазы. Наиболее очевидной функцией общения является передача каких-то сведений, какого-то содержания и смысла. Средства общения бывают вербальными (речь в разных формах) и невербальными (пантомимика, мимика, жесты и др.).

Виды общения: общение двоих (диалог), общение в малой группе, в большой группе, с массой, анонимное общение, межгрупповое общение.

Каналы общения: зрительный, слуховой, тактильный (прикосновение), соматосенсорный (ощущения своего тела).

Типы общения: функционально-ролевое (начальник-подчиненный, учитель-ученик, продавец-покупатель), межличностное, деловое, раппортное (общение с односторонним доверием — доверяет пациент).

Фазы общения: планирование, вхождение в контакт, концентрация внимания, мотивационный зондаж, поддержание внимания, аргументация, фиксация результата, завершение общения.

Самооценка

На основе самопознания у человека вырабатывается определенное эмоционально-ценностное отношение к себе, которое выражается в самооценке. Самооценка предполагает оценку своих способностей, психологических качеств и поступков, своих жизненных целей и возможностей их достижения, а также своего места среди

других людей. Самооценка может быть заниженной, завышенной и адекватной (нормальной).

В основе составления психологического портрета личности лежат приемы реконструкции, психологического моделирования (по концепции А.М. Столяренко), приемы глубокого психологического анализа личностных особенностей, ситуаций, их изучения и оценки.

Психологический профиль (портрет) личности является результатом анализа, обобщения и переработки большого объема информации, источниками которой могут являться:

- 1) поступки человека и их результаты;
- 2) мнения других лиц об этом человеке;
- 3) документы, характеризующие данное лицо;
- 4) наблюдение;
- 5) биографические данные;
- 6) беседа;
- 7) вещи человека.

Умение специалиста получить и обобщить значимую информацию во многом зависит от его профессионально-психологической подготовки, опыта работы.

Блок самоконтроля по теме 2.1, занятие 1.

Темы для обсуждения:

- 1.. «Индивид», «человек», «личность».
2. Специфика социально-психологического понимания личности.
3. Элементы социально-психологического портрета личности.

Виды самостоятельной работы студентов

1. Сообщение о социально-психологических теориях как этапах развития социальной психологии.

Литература:

1. Андреева Г.М. Социальная психология. Учебник для высших учебных заведений - М.: Аспект Пресс, 2002. – 378 с.
2. Сухов А.Н. Социальная психология /Учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования – 3-е изд.- М. : Издательский центр «Академия», 2006,-240с.
- 3.Чернобай В.А. Сдаём социальную психологию. Для среднего профессионального образования. Серия «Шпаргалки». Ростов-на-Дону: Феникс, 2004,- 160с.

Занятие 2. Теории личности

Основные понятия: теории личности, акмеологический подход, актуализатор, манипулятор, роль, воздействие, самоанализ и саморефлексия, деятельность, общение.

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.

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

Эти теории позволяют говорить о личности не только как об индивидуальном, но и типичном социально-психологическом явлении. В последнее время активно разрабатывается акмеологический подход к изучению личности (акме — вершина в развитии взрослого человека). Наибольший вклад в разработку данного понимания личности внесли такие психологи, как А. А. Бодалев, А.А.Деркач, Н.В.Кузьмина и др.

Одним из важных направлений социально-психологического анализа типов личности, в частности поведения в обществе, является сравнение личности по параметру ее отношений к другим людям.

1. 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 выра-

жении 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 скрывааемый 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».**

Для первого, по наблюдениям Э. Шострома, в общении с людьми характерна откровенно силовая манера поведения, для второго - кажущаяся бесконечная игра в поддавки, для третьего - холодная расчетливость, для четвертого — имитация беззащитности и постоянной нужды в опеке, для пятого — терроризирование окружающих в своих интересах, для шестого — разыгрывание «своего в доску» человека, для седьмого — демонстрация по отношению к объектам манипуляции обвинительной позиции, для восьмого — лицемерное разыгрывание роли их защитника, но опять же с целью получения желаемого от них.

Представляется, что произведенное Э. Шостромом описание основных характеристик актуализаторов и манипуляторов актуально и для нашей действительности. **Выдающийся немецко-американский психолог Э.Фромм** еще в 50-е гг. XX в. утверждал, что при нацеленности общества на рынок знание потребителя и манипулирование им становится первостепенной задачей момента. По его мнению, из манипулирования рынка логически вытекает желание манипулировать людьми. 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, 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 одинаковой 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.

2. Результат воздействия на личность со стороны других людей (общностей) зависит не только от особенностей последних, но всегда и от того, какие отношения уже успела «нажить» эта личность, какие потребности, интересы, склонности у нее за этими отношениями стоят, а также как имеющимися у этих людей характеристиками они отвечают на эти потребности, интересы, склонности личности. Именно этот последний параметр преимущественно определяет знак и величину субъективной значимости другого человека или общности для личности, результат их влияния на нее.

Понятно, что результат влияния названных факторов, оцениваемый по таким показателям, как характер (содержание), широта, глубина, устойчивость, действенность, не может быть единымобразным для всех людей. Если человек, с которым у личности постоянные контакты, или общность, в которую он входит, для нее положительно значимы и очень авторитетны, то, по исследованию Е. Б. Старовойтенко, они сильнейшим образом воздействуют на ста-

новление внутреннего плана жизнеотношений личности, на ее самодвижение и на появление в ней новых ценностных доминант. Влияние, исходящее от авторитетных и значимых для личности людей (общностей), инициируя в личности самоанализ и саморефлексию, побуждает ее видеть самое себя не только в настоящем, но и в будущем, выстраивать и осуществлять программы движения к этому будущему.

Приобретая в своем развитии большую или меньшую автономность и выходя на более высокий уровень социально-психологической зрелости, личность может перерасти считать своими те или иные общности, членом которых она до этого была, и осуществлять поиск общностей или создавать такие из них, которые своими характеристиками отвечали бы ее возросшим запросам.

Необходимо заметить, что в результате воздействия личности на личность или общности на личность не всегда происходит продвижение личности по прогрессивному пути развития. Ведь ее потребности, интересы и склонности могут носить и негативный характер, и тогда она испытывает тяготение к тем людям (общностям), о которых можно сказать, что они с этой личностью «одного поля ягоды». Таким образом, отношения личности к воздействиям извне присущи избирательность и, как правило, активно нешаблонный характер познавательных, эмоциональных и поведенческих ответов на них. К.А. Абульханова-Славская, А.А.Деркач и Е. Б. Старовойтенко, разбираясь в этой сложной проблеме, выявили наиболее часто встречающиеся формы ответов личности на обращенные к ней из общества воздействия, когда она в условиях социального благоприятствования:

- осознанно и творчески активно реализует имеющиеся и создает новые возможности собственного развития и развития других людей;

- только стихийно и, так сказать, фотографически воспроизводит транслируемое ей из социума позитивное общественное содержание;

- оказывается неспособной воспринять их и усвоить.

Эти исследователи описали и другую группу ответов, когда личность в условиях социального неблагоприятствования:

- занимает позицию «выше наличного», самостоятельно, осознанно ищет и находит, обращаясь к себе и другим, общественные средства высокого индивидуального развития;

- стихийно воспроизводит наличное общественное содержание, выступая его носителем и выразителем;

- осознанно принимает и утверждает негативные тенденции,

активно вовлекая в их воспроизводство других людей;
- пытается им противостоять, но, не имея для этого достаточных общественных и индивидуальных средств, саморазрушается.

3. В связи с изложенным важнейшим аспектом социальной психологии личности, без освещения которого не понять существо этой психологии, выступает психологическое образование, получившее обозначение в науке как Я-концепция, или Зеркальное Я. Ведь понятно, что каждый человек не только отображает внешний по отношению к нему мир, дает на него всегда определенный эмоциональный отклик и проявляет себя в нем более или менее активно, совершая различной социальной значимости поступки. Вместе с этим он постоянно отображает в образно-понятийной форме и себя самого и так или иначе относится к себе, и все это выливается у него в действия, объектом которых сам оказывается.

Другими словами, у него всегда есть какая-то концепция о своем организме, о себе как о личности и, конечно, как о субъекте деятельности.

Содержание деятельности людей либо в целом, либо в отдельных ее компонентах, как правило, в разной степени адекватно свойственным им действительным характеристикам. Это в конечном счете обусловлено широким социально-культурным контекстом, в котором протекает их жизнь, обмен деятельностью между ними. При этом человек накапливает о себе запас впечатлений, которые помогают ему ответить на вопросы: кто он есть? почему он такой? чего он может и должен достичь и каким образом?

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). Следует отметить, что люди очень сильно отличаются друг от друга «расстояниями», разделяющими их реальное, идеальное, динамическое и фантастическое Я (если сравнивать их по специфичности и выраженности различных качеств, составляющих их содержание). Впрочем, столь же сильно они отличаются друг от друга степенью доминирования их Я над другими Ты и Вы в ситуациях взаимодействия и принятия совместных решений.

Рассматривая другие характеристики *Я* у человека, нельзя также не видеть, что у одних людей их *Я* обладает большей автономностью по отношению к воздействиям извне и большей способностью отстраняться от переживаний, которые у них возникают в ответ на эти воздействия. У других людей их *Я* плохо или совсем не дистанцируется от этих переживаний. В результате у первых всегда более ярко выступает способность к саморегуляции и самоконтролю своих поступков и действий в природной и социальной среде, а у вторых эта способность оказывается очень слабо развита и выражена. И это, конечно, обуславливает большую способность у первых и, наоборот, большую импульсивность этого поведения у вторых.

4. Психоанализ Зигмунда Фрейда (1856—1939).

Зигмунд Фрейд, безусловно, оказал революционизирующее влияние на всю психотерапию и психиатрию: можно сказать, что он открыл новую эпоху в этих науках и оказал совершенно невероятное влияние на всю западную культуру.

3. Фрейд был последовательным детерминистом (от лат. *determinare* — определять; причинная обусловленность), он считал, что все в душевной жизни имеет свою причину, каждое душевное событие вызывается сознательным или бессознательным намерением и определяется предшествующими событиями. Главная заслуга Фрейда в том, что он впервые ввел в науку понятие бессознательного и создал методы работы с неосознаваемыми мотивами.

Он выделяет три сферы психического: сознание, предсознание и бессознательное. Именно в бессознательном находятся основные детерминанты личности, психической энергии, побуждения и инстинкты. Существуют два основных инстинкта: либидо, или стремление к сексуальному удовлетворению, и инстинкт агрессии и стремления к смерти. В структуре личности, по З.Фрейду, также существуют три основных компонента: *Оно* (Ид), *Я* (Эго) и Сверх-*Я* (Супер-Эго). Нет точного соотношения между уровнями сознания и компонентами личности, но что касается Ид, то эта основная, первоначальная и центральная часть личности почти целиком бессознательна. Она включает в себя психические формы, которые никогда не были сознательными, и те, которые оказались неприемлемыми для сознания и были вытеснены из него. Ид не знает ценностей, добра и зла, не знает морали. *Я* (Эго), с одной стороны, следует бессознательным инстинктам, а с другой — подчиняется требованиям реальности, эта часть личности отвечает за произвольное поведение, может кон-

тролировать и подавлять инстинкты, стремится к их ослаблению, вытеснению в область бессознательного или предсознания при любом современном направлении психотерапии.

Для того чтобы вытесненный материал не проник снова в сознание, Я использует разнообразные способы защиты. З.Фрейд указывал в основном на такие формы защиты, как рационализация, сублимация, проекция и избегание.

Однако, несмотря на наличие защиты, вытесненные желания (в основном они связаны с сексуальными переживаниями) прорываются в сознание в форме сновидений, фантазий, «случайных» оговорок, неожиданных для самого себя действий и т. п. Подавленные мотивы продолжают действовать и существенным образом влияют на поведение человека. Более того, они усиливаются и уходят из-под контроля сознания.

Когда сильный, но подавленный мотив прорывается в сознание, человек, не выдерживая этого, может впасть в истерический припадок или повести себя каким-то другим невротическим образом.

По З.Фрейду, причины любого невроза кроются в вытесненных в область бессознательного воспоминаниях о той или иной травмирующей ситуации, связанной обычно с сексуальными чувствами, неприемлемыми с позиций моральных установок. Например, известны случаи истерии у девушек, связанные с сексуальными посягательствами со стороны отца.

Огромное значение З.Фрейд придает детским сексуальным переживаниям. Общеизвестен предложенный им комплекс Эдипа, основу которого составляет (у мальчиков) запретная любовь к собственной матери и ненависть к собственному отцу. В своем психосексуальном развитии человек проходит различные фазы развития, которые З.Фрейд подробно рассматривает в контексте формирования характера будущих психологических проблем индивида. «Застревание» на одной из этих фаз (оральной, анальной, фаллической и генитальной) может сохраняться в бессознательной форме и во взрослом состоянии. Во всех случаях невротических расстройств оказывается, что либидозная энергия «неверно» привязана (катектирована) к образу той или иной личности, идеи или вещи (сравните с моделью фрустрации, от лат. *frustratio* — разрушение планов, обман; психическое состояние, вызываемое трудностями, т.е. преградами на пути к достижению цели). Психоанализ помогает освободить неверно катектированную энергию, которая может быть использована более позитивно.

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

6. 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.

Позже А. Адлер рассматривал агрессию и волю к власти как проявления более общего мотива — стремления к превосходству и самосовершенствованию, т.е. побуждения улучшать себя, развивать свои способности и свою потенциальность. Цель превосходства может быть как позитивной, так и негативной. Если она включает в себя общественные заботы и заинтересованность в благополучии других, то она развивается в конструктивном и здоровом направлении. Она принимает форму стремления к росту, к развитию умений и способностей, к работе ради более совершенного способа жизни. Однако некоторые люди борются за личное превосходство, они пытаются господствовать над другими, унижать их, а не становиться полезными другим. По А.Адлеру, борьба за личное превосходство — это невротическое

извращение, результат сильного чувства неполноценности и отсутствия социального интереса.

Самосовершенствование невозможно без формирования конкретных жизненных целей. Их формирование начинается в детстве как компенсация чувства неполноценности, небезопасности, неуверенности и беспомощности в мире взрослых. Например, многие врачи избрали эту профессию в детстве как средство справиться с ощущением небезопасности и страхом смерти. У невротика всегда имеется весьма значительное расхождение между сознательными целями и бессознательными, играющими роль защит, которые вращаются вокруг фантазий личного пресосходства и самопочитания.

Каждый индивидуум выбирает свой жизненный стиль, т.е. уникальный способ следования своей жизненной цели. Кажущиеся независимыми друг от друга привычки и черты поведения получают свое значение в полном контексте жизни и целей индивидуума, так что психологические и эмоциональные проблемы не могут рассматриваться изолированно, они включены в общий стиль жизни. А.Адлер подчеркивал творческий, активный характер личности в формировании собственной жизни, а также социальный характер человеческого поведения. Он говорил о чувстве общности, ощущении родства со всем человечеством.

Одним из важнейших аспектов общественного чувства является развитие кооперативного поведения. А.Адлер полагал, что только посредством сотрудничества с другими мы можем преодолеть нашу действительную неполноценность или чувство неполноценности. Конструктивное стремление к совершенству плюс сильное общественное чувство и кооперация — основные черты здорового индивидуума.

Бихевиористский подход к пониманию личности. Слово «бихевиоризм» происходит от англ. «поведение». Бихевиоризм 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.

Различные ситуации вызывают различные паттерны реак-

ций. Каждая индивидуальная реакция основана исключительно на предыдущем опыте и генетической истории. Если И. П. Павлов открыл механизм образования условных реакций при сочетании безусловного рефлекса с некоторым условным сигналом, то Б.Скиннер существенно расширил эту схему, предложив модель так называемого оперантного обусловливания. Упрощая, это принцип награждения за желаемые и наказания за нежелательные реакции.

Подкрепляющий стимул дается после получения желаемых реакций, что способствует их закреплению и повторению. Наказание (или негативный подкрепляющий стимул) уменьшает вероятность определенных реакций. Позитивные и негативные подкрепляющие стимулы регулируют поведение и управляют им.

Первичные подкрепители — прямые физические вознаграждения. Вторичные подкрепители — нейтральные стимулы, которые ассоциируются с первичными подкрепителями, так что сами начинают действовать как награды. Деньги или обещание денег — один из примеров вторичного подкрепления.

Автономный человек, свобода, достоинство, творчество, с точки зрения Б.Скиннера, только тонкие объяснительные фикции, также он отрицает спонтанность и источники поведения, лежащие вне жизненного опыта.

Б.Скиннера больше интересует управление поведением, чем его предсказание. Он считает, что «мы не можем принимать мудрые решения, если мы продолжаем притворяться, что человеческое поведение неуправляемо, или если мы отказываемся заниматься управлением, когда могут быть достигнуты ценные результаты. Такие меры только ослабляют нас, оставляя силу науки в руках других. Первый шаг к защите от тирании — это максимально возможное обнаружение техники управления...»

7. 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.

Однако есть актуальный жизненный опыт, который может противоречить сложившейся Я-концепции, и тогда возникает, по К.Роджерсу, неконгруэнтность (т.е. несоответствие, противоречие) между представлением о себе и актуальным опытом, которая может быть разрешена либо путем изменения поведения, ведущего к изменению актуального опыта, либо путем модификации представления о себе. К.Роджерс постулирует естественное стремление к разрешению этого внутреннего конфликта позитивным образом.

К. Роджерс убежден, что тенденция к здоровью усиливается благодаря межличностным отношениям, в которых один из участников достаточно свободен от неконгруэнтности, чтобы быть в соприкосновении со своим самокорректирующим центром. Принятие собственной самости — предпосылка к более подлинному и более легкому принятию других. С другой стороны, быть принятым другими — возможность с большей готовностью принять себя. Такой цикл самокорректировки и усиления себя — основной способ личностного роста.

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.Линкольн, 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 высших состояний; чувство сопричастности, единение с другими; более глубокие межличностные отношения; демократическая структура характера; различие средств и це-

лей, добра и зла; философское невраждебное чувство юмора; самоактуализирующееся творчество; сопротивление аккультурации (т.е. культурным изменениям) — транспортирование (навязывание) любой частной культуры.

А. Маслоу отмечал, что самоактуализирующиеся личности отнюдь не совершенны, они тоже могут испытывать досаду, раздражение, быть вздорными, эгоцентричными, злыми или переживать депрессию.

Самоактуализация — это не отсутствие проблем, а движение от проблем кажущихся и простых к проблемам реальным и сложным.

А. Маслоу описывает восемь путей, которыми индивидум может самоактуализироваться:

1) самоактуализация — это полное, живое и беззаветное переживание с повышенным сознанием и интересом;

2) самоактуализация -- значит в каждом жизненном выборе решать в пользу личного роста, даже если это связано с риском, прежде всего с риском оказаться в неизвестном;

3) актуализироваться — значит становиться реальным, существовать фактически, а не только в потенциальности;

4) честность и принятие ответственности за свои действия - существенные моменты самоактуализации; ответы надо искать внутри себя;

5) развитие способности «лучшего жизненного выбора», мы научаемся верить своим суждениям и интуиции и действовать в соответствии с ними;

6) самоактуализация -- процесс развития своих потенциальных возможностей;

7) для самоактуализации характерны «пик переживания», когда мы наиболее интегрированы, больше осознаем мир и себя, думаем, действуем и чувствуем наиболее ясно и точно;

8) самоактуализация — это обнаружение своих «защит» и Работа по отказу от них.

Другой кардинальной идеей А. Маслоу была концепция иерархии фундаментальных потребностей, которые развиваются от низших к высшим. Это физиологические потребности (пища, вода, сон и т.п.), потребность в безопасности, потребность в любви и принадлежности, потребность в уважении, потребность в самоактуализации.

8. Понимание личности с точки зрения транзакционного анализа. Э. Берн постулирует три возможных состояния Я человека

— это состояние Родителя, Взрослого и Ребенка. Человек в процессе взаимодействия (трансакции) с другим в каждый момент времени обнаруживает одно из этих состояний. Пояснить это можно так:

1) у каждого человека были родители, и каждый независимо от возраста хранит в себе набор состояний Я, повторяющих состояния Я его родителей (как он их воспринимал);

2) все люди (не исключая детей) способны на объективную переработку информации при условии, что активизированы соответствующие состояния их Я. На обычном языке это звучит так: «В каждом человеке есть Взрослый»;

3) любой человек был раньше ребенком, поэтому он несет в себе впечатления прежних лет, которые при определенных условиях могут активизироваться. Можно сказать, что каждый таит в себе маленького мальчика или девочку.

Трансакцией называется единица общения, которая может быть трансакционным стимулом (обращение к другому человеку) или трансакционной реакцией (ответом на это обращение). При анализе трансакций используются специальные диаграммы взаимодействий. Э. Берн утверждает, что большинство людей в своей жизни в основном занимаются играми, очень мало времени посвящая подлинной жизни, искренней человеческой близости, дающей истинное удовлетворение.

Как правило, игра усваивается в детстве, и в дальнейшем человек не осознает подлинных причин своего поведения, действуя по заранее заданной схеме. Главной неосознаваемой целью игры является пребывание в том или ином состоянии Я, которое приносит внутреннее удовлетворение, иногда «патологическое».

Например, взрослый, привыкший в детстве получать внимание от собственной матери в форме критики и наказаний, может и во взрослом состоянии «как бы нечаянно» совершать поступки, вызывающие гнев со стороны женщины (это может быть жена, начальница на работе и т.д.), что будет приносить ему неосознаваемое удовлетворение от переживания своего детского состояния, оказанного ему пусть негативного внимания и испытываемого при этом чувства вины.

Э. Берн составил целую картотеку подобных игр, которые часто повторяются в психотерапевтической практике. В качестве примера можно привести описание игры «Если бы не ты», довольно типичной для супружеских отношений:

«...Миссис Уайт жаловалась на то, что ее муж всегда очень

строго ограничивал ее светскую жизнь, поэтому она так и не научилась танцевать. После того как она прошла курс лечения у психотерапевта, что повлияло на ее установку, ее муж стал чувствовать себя менее уверенно и стал больше ей разрешать.

Миссис Уайт могла теперь расширить поле своей деятельности и записалась на уроки танцев. И вдруг она обнаружила, к своему ужасу, что смертельно боится танцевать на глазах у людей, и ей пришлось отказаться от своей затеи.

Это неприятное происшествие, так же как и целый ряд ему подобных, пролило свет на некоторые особенности брака миссис Уайт. Из всех своих поклонников она выбрала в мужа *самого деспотичного претендента*. Это в дальнейшем дало ей возможность сетовать на то, что она могла бы заниматься различными делами, «если бы не он». У многих ее подруг мужа тоже были деспотичными, так что, собираясь за чашечкой кофе, они подолгу играли в «Если бы не он». Однако вопреки ее жалобам выяснилось, что на самом деле муж оказывал ей большую услугу, запрещая делать то, чего она *сама очень боялась*. Более того, он фактически даже не давал ей возможности догадаться о своем страхе. Это, наверное, и была одна из причин, по которой ее Ребенок весьма прозорливо выбрал такого мужа...»

Таким образом, миссис Уайт занимается игрой, подлинные причины которой (избегание пугающих ее ситуаций) не осознаются. Игра предполагает наличие двух ролей: мужа-тирана и подавляемой им жены.

Для того чтобы выйти на свою проблему и решить ее, необходимо отказаться от игры, игра создана как средство избегания проблемы.

9. 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. Другим источником экзистенциализма считается феноменология Гуссерля. Крупнейшими философами-экзистенциалистами являются Ж.П.Сартр, А.Камю, К.Ясперс, М.Хайдеггер и др. Объектом исследования экзистенциалистов является человек как субъект и его субъективное переживание своего существования. Естественно, что психология и психотерапия XX в. не могли не подвергнуться воздействию этого учения.

Представителями экзистенциальной психологии можно считать В. Дильтея, Э.Фромма, В. Франкла и др. Ф. Перлз считает

гештальттерапию ветвью экзистенциальной психотерапии.

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.

Наоборот, отсутствие смысла жизни, так сказать экзистенциальный вакуум, ведет к развитию невроза, делает человека беспомощным перед лицом трудностей. В. Франкл пишет о том, что 90 % алкоголиков и 100 % наркоманов страдают ощущением утраты смысла жизни. Также он считает, что агрессивные импульсы разрастаются прежде всего там, где налицо экзистенциальный вакуум.

Нормальное чувство счастья, по В. Франклу, представляет собой скорее просто сопутствующее явление, сопровождающее достижение к 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.

10. Восточно-психологические теории личности. В настоящее время усиливается интерес к изучению восточно-психологических теорий личности. Данное обстоятельство прежде всего связано с террористическими актами, произошедшими 11 сентября в США. 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. В некоторых случаях 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.

Медитация (от лат. *meditatio* — размышление) — это метод работы со своей психикой, пришедший к нам из восточных систем совершенствования человека: йоги и буддизма. Как таковая отдельно медитативная психотерапия обычно не выделяется, метод медитации используется в рамках той или иной психотерапевтической системы.

Однако значение этого метода столь велико, различных техник медитации так много, что можно говорить о существовании отдельного медитативного направления психотерапии.

Чрезвычайно легко и в то же время трудно дать определение медитации, легко - потому что таких определений множество, трудно — потому что все они не отражают этого понятия в его полноте.

Яснее оно может стать после сравнения его с другими базовыми понятиями психотерапии: деятельностью и общением. Если *деятельность* — это всегда взаимодействие субъекта с объектом, где всегда вся активность (познающая, использующая, преобразующая и т.д.) принадлежит субъекту, то в случае *общения* происходит взаимодействие субъекта с равноправным ему субъектом и актив-

ность в равной мере принадлежит обеим сторонам. В случае же медитации нет второй стороны, нет деятельности и нет общения, субъект не рефлексивирует, беседуя с самим собой, он просто становится собой.

Мы часто занимаемся медитацией, хотя сами себе не отдаем отчет в этом. Когда мы задумываемся, уходим в себя, то в этом неопределенном состоянии вдруг приходит неожиданный, совершенно новый ответ на нашу проблему — происходит инсайт (озарение, просветление), всегда сопровождаемый яркой эмоциональной реакцией: радостной улыбкой, восклицаниями и т.д. Так Архимед вскричал: «Эврика!»

В восточной практике также считается, что медитация ведет к озарению, просветлению, интуитивно - к мгновенному постижению, т. е. к развитию и **инсайту**. Во время медитации происходит развитие самого субъекта как «инструмента» познания, благодаря чему достигается новое, более совершенное знание, недостижимое прежними средствами познания.

В чань-буддизме процесс медитации осуществляется при сосредоточении сознания, лишенного каких-либо образов или идей (мыслей), в одной точке, которое сочетается с максимальной релаксацией и стабилизацией состояния, снятием психического напряжения и достижением предельно уравновешенного состояния.

Сосредоточенность сознания в данном случае вовсе не означает, что его нужно жестко фиксировать на определенном объекте. В дальнейшем медитирующий должен выработать в себе способность к несознательной концентрации внимания, когда сознание свободно движется от одного объекта к другому, течет, как вода, не задерживаясь ни на одном объекте и вместе с тем отражая его с максимальной адекватностью.

Медитация — это такое состояние сознания, когда все духовные силы находятся в равновесии, так что ни одна мысль, ни одна склонность не может доминировать над другими. Это можно сравнить с тем, как на бурлящее море выливают масло: волны больше не режут, пена не кипит, брызги не летят — остается лишь гладкое блестящее зеркало. И именно в этом совершенном зеркале сознания мириады отражений появляются и исчезают, никак не нарушая его спокойствия.

Блок самоконтроля по теме 2.1, занятие 2

Темы для обсуждения:

1. Теория А. Маслоу о самоактуализации Я.

2. Отношения личности к воздействиям, избирательность в условиях социального благоприятствования и неблагоприятствования.
3. Я-концепция, или Зеркальное Я
4. Психоанализ Зигмунда Фрейда
5. Психоанализ Карла Юнга
6. Психоанализ Альфреда Адлера
7. Понимание личности с позиции гуманистической психологии.
8. Понимание личности с точки зрения транзакционного анализа.
9. Понимание личности в рамках экзистенциальной психологии.
10. Восточно-психологические теории личности.

Виды самостоятельной работы студентов

1. Доклад на тему: «Аспекты проявления активной жизненной позиции в современных условиях».

Литература:

1. Столяренко Л.Д. Основы психологии. Ростов-на-Дону: Феникс, 1997,- 736с.
2. Сухов А.Н. Социальная психология /Учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования – 3-е изд.- М. : Издательский центр «Академия», 2006,-240с.

ЗАНЯТИЕ 3. ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 1

Тема: Определение уровня самооценки.

Цель: Научиться определять ценные и идеальные свойства личности, использовать их для самовоспитания.

Литература:

- Столяренко Л.Д. Основы психологии. Ростов-на-Дону: Феникс, 1997,- 736с.

Тема 2.2 Социализация личности

Занятие 1. Сущность социализации, Соотношение терминов «социализация», «развитие», «воспитание»

Основные понятия: социализация, воспитание, социально-психологическая адаптация, локус контроля, способы и механизм социализации, роль, статус, референтная группа.

1. Социализация, согласно наиболее распространенному определению, это аккумулирование индивидом 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».

Профессор Г.М.Андреева полагает, 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*. 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. Локус 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, социальных, 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 видеть 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 приобре-

тения 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 противоборстве.

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.

2. 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. Крачфильфом, 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, воспитывающихся 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, в том числе идентичность. Это понятие введено в науку Э. Эриксонем, который определяет *идентичность как субъективное чувство, а также объективно наблюдаемое качество личной самоидентичности и непрерывности (постоянства), соединенное с определенной верой в тождественность и непрерывность некоторой картины мира, разделяемой с другими людьми.*

Идентичность рассматривается Э. Эриксонем в двух аспектах: во-первых, как идентичность, которая, в свою очередь, состоит из двух компонентов: органического и индивидуального, т. е. непреложной данности физического внешнего облика, задатков, тождественности, подлинности и целостности человеческого индивидуального бытия; во-вторых, в социальном аспекте, вследствие чего идентичности подразделяется на групповую и психосоциальную. *Групповая идентичность* — это включенность личности в различные общности (историческую, географическую, классовую, национальную и др.), подкрепленная субъективным ощущением внутреннего единства и неразрывности со своим социальным окружением. Каждый индивид является частью различных сообществ людей, разделяет их ценности и представления о мире, о месте человека в нем. *Психосоциальная идентичность* — ощущение человеком значимости своего бытия для общества.

Каждый из аспектов идентичности имеет два полюса: положи-

тельный (то, каким человек должен быть с точки зрения социального окружения) и отрицательный (то, каким человек не должен быть).

Формирование идентичности всегда сопровождается противоборством этих двух сторон. В кризисные моменты борьба обостряется и отрицательная идентичность может взять верх. Для позитивного и поступательного развития личности необходим перевес положительной идентичности над отрицательной.

Таков в общих чертах подход Э. Эриксона к проблеме идентичности, выдвинутой им в качестве основополагающего момента развития личности.

Общечеловеческий уровень идентичности понимается как осознание себя представителем биологического вида, человечества или как видение и понимание глобальных проблем человечества, ответственность перед будущими поколениями за жизнь на Земле. Групповой уровень идентичности выступает через осознание своей принадлежности к различным группам (половым, возрастным, часовым, религиозным и т.д.). Общности среднего уровня (группы) конструируются как системы оппозиций. Они, как правило, противопоставлены друг другу и вне «своего другого» не могут быть определены. Таковы, например, родители и дети, мужчины и женщины, «правые» и «левые», и т.д.

Индивидуальный уровень идентичности есть осознание собственной неповторимости, стремление к развитию своих способностей, понимание своего жизненного пути как неповторимого.

Среди ученых нет единого мнения о том, развитие какого уровня идентичности является наиболее важным для успешной социализации личности. Можно предположить, что актуализация, доминирование определенного уровня идентичности личности и успешности ее социализации детерминирована временем. При этом фактор времени понимается двояко: как общественное время - специфика исторического развития данного общества и как индивидуальное время — этап жизненного цикла личности.

3. 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: до-трудовую, трудовую и послетрудовую. Такие стадии, конечно, выделять можно, но данный подход односторонен, или, точнее, однолинеен.

Социологическому подходу противоположен психоаналитический, с позиции которого стадии социализации увязываются с проявлением биологических влечений, инстинктов и подсознательных мотивов человека. З. Фрейд — основатель психоанализа — выделял, как мы уже упоминали, три компонента человеческой психики: *Оно* (Ид), *Я* (Эго) и *Сверх-Я* (Супер-Эго). Содержание *Оно* составляют либидо, т.е. позитивные любовные, сексуальные импульсы, и танатос, т.е. деструктивные, разрушительные импульсы. *Я* — сознательное начало. *Сверх-Я* возникает на основе *Я* и воплощает в себе интериоризованные (от лат. *interior* — внутренний) индивидом «родительские образы», моральные запреты. Это и так называемая моральная цензура. *Я* и *Оно* находятся в постоянном конфликте. Их отношения можно сравнить с неестественным отношением между всадником и лошадью: не он управляет ею, а она управляет им. Поэтому всадник всячески вынужден сдерживать и направлять лошадь, иначе он может погибнуть. Вместе с тем *Я* подвергается нажиму со стороны *Сверх-Я*, морального сознания, совести. Нарушение требований *Сверх-Я* вызывает у человека чувство вины. Этот конфликт, по мнению З. Фрейда, является неразрешимым, и в нем лежит ключ ко всем проблемам личности и общества.

Влияние бессознательного на процесс социализации личности трудно переоценить. 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 стадию 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. Фрей-

да, распадается на оральную (от рождения до 2 лет), когда мир ребенка сосредоточен вокруг рта, и анальную (от 2 до 3 лет), в течение которой ребенку прививают навыки туалета. По мнению З.Фрейда, данная стадия во многом определяет более позднее развитие человека — фаллическую стадию (от 4 до 5 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 бессознательно-го 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 вызываются 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.

Э. Эриксон выделяет восемь стадий человеческого развития:

- доверие — недоверие (грудной возраст);
- автономия — стыд и сомнение (1 — 2 года);
- инициатива — чувство вины (3 — 5 лет);
- трудолюбие — иждивенчество (юношество);
- становление индивидуальности;
- интимность — одиночество (начало взрослого периода);
- творческая активность — застой (средний возраст);
- умиротворение — отчаяние (старость).

Социализацию можно рассматривать в виде типичного и единично-го 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 социализированности личности являются: содержание сформированных установок, стереотипов, ценностей, картин мира; адаптированность личности, ее нормо-типическое поведение, образ жизни; социальная идентичность (групповая и общечеловеческая).

Главным критерием социализированности личности выступает не степень ее приспособленчества, конформизма, а сте-

пень 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.

Стадии социализации.

В самом общем виде можно выделить **две основные стадии социализации**: первичную и вторичную. Но сам набор средств воздействия можно свести к нормам, ценностям, знакам. То есть общество через посредство больших и малых групп передает формирующейся личности некоторую систему норм и ценностей. А осуществляется это посредством знаков.

Группы, в которых личность приобщается к системам норм и ценностей, называются институтами социализации.

Первичная социализация (наиболее значимый и насыщенный этап) предполагает усвоение социальных норм, ценностей и моделей поведения, вхождение в культуру.

Основные задачи человека на стадии первичной социализации:

- освоить новые социальные роли, перенять семейно-брачные установки;
- подготовиться к экономически самостоятельной жизни;
- самоопределиться в профессиональной сфере;
- найти друзей и любимого человека.

Результаты этой стадии социализации определяют весь ход дальнейшей жизни и развития человека. И хотя личностные качества, сформированные в это время, поддаются в дальнейшем некоторым изменениям и коррекции, однако кардинальных изменений заложенного добиться бывает очень сложно.

Вторичная социализация — последующее усвоение социальных ролей, отличающих жизнедеятельность взрослого человека; дальнейшие изменения и корректировка личностных качеств, норм, ценностей, моделей поведения и отношений, сформированных в ходе первичной социализации.

Можно выделить ряд качественных различий первичной и вторичной социализации:

- социализация взрослых выражается главным образом в изменении их внешнего поведения, в то время как детская социализация формирует и корректирует базовые ценностные ориентации, отношения и установки;

- взрослые могут оценивать нормы и, в зависимости от своей оценки, принимать или не принимать их, дети же способны только усваивать нормы;

- социализация взрослых часто предполагает понимание относительности и условности принятых норм, правил и ценностей;

- социализация взрослых направлена на то, чтобы помочь человеку овладеть определенными новыми навыками, необходимыми для жизнедеятельности (причем зачастую конкретного характера, например профессиональными);

- у детей же социализация формирует главным образом основу поведения.

4. О ролевых теориях.

И деятельность, и общение, и самосознание личности определяется тем, какие социальные роли она исполняет.

Социальные роли – относительно устойчивый шаблон поведения (включая действия, мысли, чувства), выработанный в данном обществе для выполнения объективной социальной функции, для реализации определённого социального статуса.

Социальный статус – это совокупность прав и обязанностей человека, обусловленных его положением в определённой социальной системе и иерархии общественных отношений. Социальный статус отвечает на вопрос «Кто он?» (учитель, инженер, пенсионер), а роль – «Что он делает?», «Какие социально-типичные аспекты поведения проявляет?». В ходе длительного выполнения социальной роли у человека формируется некоторое представление о себе и закрепляются определённые свойства и черты личности. Социальный статус связан с системой социальных ожиданий (от человека ждут определённых действий, человек ждёт от других определённого отношения к себе). Одни социальные ожидания выражены в чётких правилах и инструкциях, другие подчас просто не осознаются. Если поведение человека расходится с ожиданиями, если он плохо исполняет свою роль, то группа, окружающие люди применяют к нему социальные санкции, меры принуждения: насмешки, бойкот, угрозы, выговор, неодобрение и

Т.п.

Человек выполняет много разных ролей, и каждый раз ему требуется быть каким-то иным, чтобы получить одобрение и признание. Однако роли эти не должны быть противоречивыми, несовместимыми. Если одному и тому же человеку предъявляются противоположные социальные требования, может возникнуть конфликт ролей. В этом случае формируется противоречивая личность, либо он выбирает лишь одни какие-то требования, игнорируя все другие требования и роли, другие группы людей, при этом человек отходит от лиц, которые его недооценивают, и стремится сблизиться с тем, кто его ценит.

Характеристики социальных ролей

Социальная роль - это поведение, ожидаемое от того, кто имеет определенный социальный статус. Социальные роли - это совокупность требований, предъявляемых индивиду обществом, а также действий, которые должен выполнить человек, занимающий данный статус в социальной системе. У человека может быть множество ролей.

Статус детей обычно подчинен взрослым, и от детей ожидается почтительность по отношению к последним. Статус солдат отличен от статуса штатских; роль солдат связана с риском и выполнением присяги, чего нельзя сказать о других группах населения. Статус женщин отличается от статуса мужчин, и потому от них ожидают иного поведения, чем от мужчин. Каждый индивид может иметь большое число статусов, и окружающие вправе ожидать от него исполнения ролей в соответствии с данными статусами. В этом смысле статус и роль - это две стороны одного феномена: если статус является совокупностью прав, привилегий и обязанностей, то роль - действием в рамках этой совокупности прав и обязанностей. Социальная роль состоит из:

- ролевого ожидания (экспектации) и
- исполнения этой роли (игры).

Основные характеристики социальной роли выделены американским социологом Толкотом Парсонсом. Он предложил следующие четыре характеристики любой роли.

По масштабу. Часть ролей может быть строго ограничена, в то время как другая - размыта.

По способу получения. Роли делятся на предписанные и завоеванные (еще их называют достигаемыми).

По степени формализации. Деятельность может протекать как в строго установленных рамках, так и произвольно.

По видам мотивации. В качестве мотивации могут выступать личная прибыль, общественное благо и т. д.

Масштаб роли зависит от диапазона межличностных отношений. Чем больше диапазон, тем больше масштаб. Так, например, социальные роли супругов имеют очень большой масштаб, поскольку между мужем и женой устанавливается широчайший диапазон отношений. С одной стороны, это отношения межличностные, базирующиеся на многообразии чувств и эмоций; с другой - отношения регулируются нормативными актами и в определенном смысле являются формальными. Участники данного социального взаимодействия интересуются самыми разными сторонами жизни друг друга, их отношения практически не ограничены. В других случаях, когда отношения строго определяются социальными ролями (например, отношения продавца и покупателя), взаимодействие может осуществляться только по конкретному поводу (в данном случае - покупки). Здесь масштаб роли сводится к узкому кругу специфических вопросов и является небольшим.

Способ получения роли зависит от того, насколько неизбежной является данная роль для человека. Так, роли молодого человека, старика, мужчины, женщины автоматически определяются возрастом и полом человека и не требуют особых усилий для их приобретения. Здесь может быть только проблема соответствия своей роли, которая уже существует как данность. Другие роли достигаются или даже завоевываются в процессе жизни человека и в результате целенаправленных специальных усилий. Например, роль студента, научного сотрудника, профессора и т. д. Это практически все роли, связанные с профессией и любыми достижениями человека.

Формализация как описательная характеристика социальной роли определяется спецификой межличностных отношений носителя данной роли. Одни роли предполагают установление только формальных отношений между людьми с жесткой регламентацией правил поведения; другие, напротив, - только неформальных; третьи могут сочетать в себе как формальные, так и неформальные отношения. Очевидно, что отношения представителя ГИБДД с нарушителем правил дорожного движения должны определяться формальными правилами, а отношения между близкими людьми - чувствами. Формальные отношения часто сопровождаются неформальными, в которых проявляется эмоциональность, ведь человек, воспринимая и оценивая другого, проявляет к нему симпатию либо антипатию. Это происходит, когда люди взаимодействуют некоторое время и отношения становятся относительно устойчивыми.

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

Социальные роли могут быть институционализированными и конвенциональными.

Институционализированные: институт брака, семьи (социальные роли матери, дочери, жены).

Конвенциональные: принимаются по соглашению (человек может отказаться принять их).

Нормы культуры усваиваются в основном через обучение ролям. Например, человек, осваивающий роль военного, приобщается к обычаям, нравственным нормам и законам, характерным для статуса данной роли. Только немногие нормы принимаются всеми членами общества, принятие большинства норм зависит от статуса той или иной личности. То, что приемлемо для одного статуса, оказывается неприемлемым для другого. Таким образом, социализация как процесс обучения общепринятым способам и методам действий и взаимодействий является важнейшим процессом обучения ролевому поведению, в результате чего индивид действительно становится частью общества.

Виды социальных ролей

Виды социальных ролей определяются разнообразием социальных групп, видов деятельности и отношений, в которые включена личность. В зависимости от общественных отношений выделяют социальные и межличностные социальные роли.

Социальные роли связаны с социальным статусом, профессией или видом деятельности (учитель, ученик, студент, продавец). Это стандартизированные безличные роли, строящиеся на основе прав и обязанностей, независимо от того, кто эти роли исполняет. Выделяют социально-демографические роли: муж, жена, дочь, сын, внук... Мужчина и женщина - это тоже социальные роли, биологически predetermined и предполагающие специфические способы поведения, закрепленные общественными нормами, обычаями.

Межличностные роли связаны с межличностными отношениями, которые регулируются на эмоциональном уровне (лидер, обиженный, пренебрегаемый, кумир семьи, любимый и т. д.).

В жизни, в межличностных отношениях, каждый человек выступает в какой-то доминирующей социальной роли, своеобразном социальном амплуа как наиболее типичном индивидуальном

образе, привычном для окружающих. Изменить привычный образ крайне трудно как для самого человека, так и для восприятия окружающих его людей. Чем более длительный период времени существует группа, тем привычнее становятся для окружающих доминирующие социальные роли каждого участника группы и тем сложнее изменить привычный для окружающих стереотип поведения.

Влияние социальной роли на развитие личности

Влияние социальной роли на развитие личности достаточно велико. Развитию личности способствует ее взаимодействие с лицами, играющими целый ряд ролей, а также ее участие в максимально возможном ролевом репертуаре. Чем больше социальных ролей способен воспроизвести индивид, тем более приспособленным к жизни он является. Таким образом, процесс развития личности часто выступает как динамика освоения социальных ролей.

Для любого общества не менее важно предписывание ролей в соответствии с возрастом. Приспособление индивидов к постоянно меняющимся возрасту и возрастным статусам - вечная проблема. Не успевает индивид приспособиться к одному возрасту, как тут же надвигается другой, с новыми статусами и новыми ролями. Едва юноша начинает справляться со смущением и комплексами юности, как он уже стоит на пороге зрелости; едва человек начинает проявлять мудрость и опытность, как приходит старость. Каждый возрастной период связан с благоприятными возможностями для проявления способностей человека, более того, предписывает новые статусы и требования обучения новым ролям. В определенном возрасте индивид может испытывать проблемы, связанные с приспособлением к новым ролевым статусным требованиям. Ребенок, о котором говорят, что он старше своих лет, т. е. достиг статуса, присущего старшей возрастной категории, обычно полностью не реализует свои потенциальные детские роли, что отрицательно сказывается на полноте его социализации. Часто такие дети чувствуют себя одинокими, ущербными. В то же время статус незрелого взрослого человека представляет собой комбинацию статуса взрослого с установками и поведением, свойственными детству или юности. У такой личности обычно возникают конфликты при исполнении ролей, соответствующих ее возрасту. Эти два примера показывают неудачное приспособление к возрастным статусам, предписанным обществом.

Освоение новой роли может иметь огромное значение для изменения человека. В психотерапии существует даже соответ-

ствующий метод коррекции поведения - имиджетерапия (имидж - образ). Пациенту предлагают войти в новый образ, сыграть роль, как в спектакле. При этом функцию ответственности несет не сам человек, а его роль, которая задает новые шаблоны поведения. Человек вынужден поступать иначе, исходя из новой роли. Несмотря на условность такого метода, эффективность его использования была достаточно высока, поскольку субъекту давалась возможность высвободить подавленные влечения если не в жизни, то хотя бы в процессе игры. Широко известен социодраматический подход к интерпретации человеческих поступков. Жизнь рассматривается как драма, каждый участник которой играет свою специфическую роль. Проигрывание ролей дает не только психотерапевтический, но также и развивающий эффект.

Человек ежедневно взаимодействует с разными людьми и социальными группами. Редко бывает, когда он полностью взаимодействует только с членами одной группы, например семьи, но он в то же время может быть и членом трудового коллектива, общественных организаций и т. п. Входя одновременно во многие социальные группы, он занимает в каждой из них соответствующее положение, обусловленное взаимоотношениями с другими членами группы. Для анализа степени включения индивида в различные группы, а также положений, которые он занимает в каждой из них, используются понятия социального статуса и социальной роли.

Статус (от лат. status — положение, состояние) — положение гражданина.

Социальный статус обычно определяется как положение индивида или группы в социальной системе, имеющее специфические для данной системы признаки. Каждый социальный статус обладает определенным престижем.

Все социальные статусы можно подразделить на два основных типа: те, которые предписываются индивиду обществом или группой независимо от его способностей и усилий, и те, которые личность достигает своими собственными усилиями.

Разнообразие статусов

Существует широкий диапазон статусов: предписанные, достигаемые, смешанные, личные, профессиональные, экономические, политические, демографические, религиозные и кровнородственные, которые относятся к разновидности основных статусов.

Кроме них существует огромное множество эпизодических,

неосновных статусов. Таковы статусы пешехода, прохожего, пациента, свидетеля, участника демонстрации, забастовки или толпы, читателя, слушателя, телезрителя и т. д.

За каждым статусом — постоянным или временным, основным или неосновным — стоит особая социальная группа либо социальная категория. Католики, консерваторы, инженеры (основные статусы) образуют реальные группы. Например, пациенты, пешеходы (неосновные статусы) образуют номинальные группы или статистические категории. Как правило, носители неосновных статусов никак не согласуют поведение друг с другом и не взаимодействуют.

Люди обладают множеством статусов и принадлежат ко множеству социальных групп, престиж которых в обществе неодинаков: коммерсанты ценятся выше сантехников или разнорабочих; мужчины обладают большим социальным «весом», чем женщины; принадлежность к титульному этносу в государстве не одно и то же, что принадлежность к национальному меньшинству, и т. д.

Со временем в общественном мнении вырабатывается, передается, поддерживается, но, как правило, ни в каких документах не регистрируется иерархия статусов и социальных групп, где одних ценят и уважают больше других.

Место в такой незримой иерархии называется рангом, который бывает высоким, средним или низким. Иерархия может существовать между группами в рамках одного общества (интергрупповая) и между индивидами в рамках одной группы (интрагрупповая). И место человека в них выражают также термином «ранг».

Несовпадение статусов вызывает противоречие в интергрупповой и интрагрупповой иерархии, которое возникает при двух обстоятельствах:

когда индивид занимает в одной группе высокий ранг, а во второй — низкий;

когда права и обязанности статуса одного человека противоречат или мешают выполнению прав и обязанностей другого.

Высокооплачиваемый чиновник (высокий профессиональный ранг) скорее всего будет обладателем также высокого семейного ранга как человек, обеспечивающий материальный достаток семьи. Но отсюда автоматически не следует, что у него будут высокие ранги в других группах — среди друзей, родственников, сослуживцев.

Хотя статусы вступают в социальные отношения не прямо, а только косвенно (через их носителей), они главным образом определяют содержание и характер социальных отношений.

Человек смотрит на мир и относится к другим людям в соответствии со своим статусом. Бедные презирают богатых, а богатые с пренебрежением относятся к бедным. Владельцы собак не понимают людей, любящих чистоту и порядок на газонах. Профессиональный следователь, хотя и бессознательно, делит людей на потенциальных преступников, законопослушных и свидетелей. Русский скорее проявит солидарность с русским, чем с евреем или татаринном, и наоборот.

Политические, религиозные, демографические, экономические, профессиональные статусы человека определяют интенсивность, продолжительность, направленность и содержание социальных отношений людей.

Роль (франц. *role*) — образ, воплощенный актером.

Рассмотрим некоторые определения социальной роли:

фиксация отдельного положения, которое занимает тот или иной индивид в системе общественных отношений;

функция, нормативно одобренный образец поведения, ожидаемый от каждого, занимающего данную позицию;

общественно необходимый вид деятельности и способ поведения личности, которые несут печать общественной оценки (одобрение, осуждение и т. д.);

поведение личности в соответствии с ее общественным статусом;

обобщенный способ выполнения определенной социальной функции, когда от человека ожидаются определенные действия;

устойчивый стереотип поведения в определенных социальных ситуациях;

совокупность объективных и субъективных ожиданий (экспектаций), производных от социально-политической, экономической или какой-либо другой структуры общества;

социальная функция личности, соответствующая принятым представлениям людей в зависимости от их статуса или позиции в обществе, в системе межличностных отношений;

существующая в обществе система ожиданий относительно поведения индивида, занимающего определенное положение, в его взаимодействии с другими индивидами;

система специфических ожиданий по отношению к себе индивида, занимающего определенное положение, т. е. как он представляет модель своего собственного поведения во взаимодействии с другими индивидами;

открытое, наблюдаемое поведение индивида, занимающего определенное положение;

представление о предписанном шаблоне поведения, которое ожидается и требуется от человека в данной ситуации;

предписанные действия, характерные для тех, кто занимает определенную социальную позицию;

набор норм, определяющих, как должен вести себя человек данного социального положения.

Таким образом, социальная роль трактуется как ожидание, вид деятельности, поведение, представление, стереотип, социальная функция и даже набор норм. Мы рассматриваем социальную роль как функцию социального статуса личности, реализуемую на уровне общественного сознания в ожиданиях, нормах и санкциях в социальном опыте конкретного человека.

5. Отклоняющееся поведение и ролевые теории.

Человек в вечности – носитель вечных ценностей. Человек во времени

– всего лишь физическое явление: он рождается и умирает. Существование во времени – это наше бытие как граждан общества. Во времени мы едим и спим, боремся за власть и растим детей, добиваемся успехом и терпим поражение. Живя в обществе, мы не можем быть свободными от него как существо социальные. Все мы частицы семьи, коллектива, профессии, класса. Однако сущность человека в другом – в человеческом бессмертии и человеческой свободе. Наше существование – всегда напряжение между временным и вечным. Поведение человека лежит в двух разных измерениях, поэтому он всегда противоречив. Существование во времени можно наблюдать, в вечности только переживать.

Известный антрополог Р. Линтон, который много работал в микросоциологии и является одним из основателей теории ролей, ввел понятия модальной и нормативной личности. В результате сходных процессов социализации (а практически каждое общество и государство много усилий тратят на образование, воспитание и поддержание культурных стандартов жизни своих молодых и зрелых граждан) люди отнюдь не ведут себя как «инкубаторские», хотя могут попадать в сходные обстоятельства и выглядеть на первый взгляд похожими.

В кризисные моменты в любом сообществе возникают аномии (нарушения нормального порядка) и количество девиаций (это понятие индивидуальных социальных отклонений ввел Э. Дюргейм, изучая самоубийства) заметно увеличивается.

Р. Мертон, который тоже изучал аномии, разработал

свою систему классификации отклоняющегося поведения. Он выделил пять моделей социальной адаптации личности к выработанным в обществе культурным нормам в зависимости от того, признают ли люди господствующие ценности и следуют ли они правилам достижения ценностных благ.

Таблица 1. Модели социальной адаптации личности.

Модель	Отношение к целям	Следование нормам
	общества	достижения
Конформизм	+	+
Инновация	+	-
Ритуализм	-	+
Эскейпизм	-	-
Мятеж	((

Если личность разделяет цели данной культуры и общества и стремится осуществить их легальными, рекомендуемыми средствами, она осуществляет **конформную (приспособленческую) модель адаптации.**

Инновационная модель адаптации характеризуется тем, что личность принимает цели сообщества, но стремится их осуществить необычными, непризнанными и, возможно, неодобряемыми средствами. Эта модель поведения распространена в новых предэлитных стратах современного российского общества, которые характеризуются «достигательной» мобильностью, связанной с обогащением (по известному выражению «Цель оправдывает средства»).

Ритуализм, как другая отклоняющая форма личностной адаптации, напротив, проявляется в том, что человек не признает цели и ценности своего общества, но тем не менее соблюдает «правила игры» и ведёт себя в соответствии со сложившимися представлениями о допустимых средствах социальных достижений. В нашем обществе обычно это «семейная карма» детей из слоя российской интеллигенции.

Эскейпизм (отстранение, уход от социальной реальности в свои экстравагантные миры) характерен для личностей, отрицающих и доминирующие цели, и предписанные обществом средства их достижения. Это как бы квазиадаптация, модель «параллельного существования», признание собственной чужеродности и невозможности противостоять сложившимся в обще-

стве стереотипам.

И, наконец, **бунт, мятеж**, является такой формой отклоняющегося поведения, которая направлена на активное противостояние и опровержение норм общественной организации, когда общепризнанные цели и средства воспринимаются личностью весьма амбивалентно (двойственно, неоднозначно, прератно).

Таким образом, личность в макросоциологии – это социальный тип, отвечающий данной культуре и адаптирующийся в ней.

Р. Дарендорф, один из мощнейших представителей конфликтологического направления в современной социологии, используя термин Аристотеля homo politicus (человек, участвующий в общественной жизни, в управлении, - в отличие от животного или раба), разработал свою современную типологию личностей.

Подчеркивая, что личность есть продукт развития культуры, социальных условий, он пользуется термином homo sociologicus, выделяя его типические виды:

Homo faber – в традиционном обществе «человек трудящийся»: крестьянин, воин, политик – личность, несущая бремя (наделенная важной общественной функцией);

Homo consumer – современный потребитель, личность, сформированная массовым обществом;

Homo universalis – человек, способный заниматься разными видами деятельности, в концепции К. Маркса – меняющий всевозможные занятия;

Homo soveticus – человек, зависящий от государства.

Д. Рисмен, социолог из США, основываясь на специфике капитализма, разработал в 60 – е гг. концепцию «одномерного человека». Под влиянием пропаганды, впитывая информационные социальные стереотипы, человек формирует упрощенные схемы черно-белого видения проблем (в России это, например, «простые люди» и «новые русские», «коммунисты» и «демократы»).

Современное общество делает людей как бы одномерными, воспринимающими происходящее в плоскости примитивных альтернатив и противостояний, т. е. личностями с упрощенным социальным восприятием и грубым аппаратом интерпритации. Справедливости ради, надо сказать, что это свойственно многим обществам.

Такие исследователи, как Т. Адорно, К. Хорни и другие неомарксисты и неофрейдисты, в своих работах обосновали парадоксальный вывод: «нормальная» личность современного общества – это невротик. Давно распались системы общностей, где были общепринятые устойчивые ценности, и сейчас каждая социальная роль человека заставляет его «играть» в новой системе ценностей, предпочтений и стереотипов (выходя из дома, попадая в транспорт, на работу, забегая в клуб, в кафе, путешествуя по магазинам, всё время менять амплуа и социальные «маски»). При этом его Super Ego (сверх – Я, нормативная структура личности, совесть, мораль, значимая традиция, представления о должном) становится как бы «размазанным», неопределенно – множественным, плюралистичным.

И. С. Кон и многие другие исследователи уверяют, что современный человек отвергает любую роль. Он становится «актером», который способен к постоянным социальным перевоплощениям и играет множество ролей, не принимая их всерьёз. Несчастен тот, кто вживается в роль; он становится невротиком, ибо не может соответствовать меняющимся требованиям, выдвигаемым разнообразным окружением множества общностей, в которые он структурно и культурно вписан.

Будучи даже очень хорошим руководителем, нельзя оставаться директором и дома, поскольку близкие любят и ценят данного конкретного человека, возможно, совсем не за качество и эффективность управления; и наоборот: являясь в семье любимым избалованным ребенком, вряд ли стоит капризничать или ожидать восторженной привязанности к себе в кругу друзей и коллег.

Иными словами, современная жизнь разнообразна, люди вращаются в разных «кругах», где действуют специальные «правила», поэтому и следует внимательно оглядываться по сторонам и успевать менять передник на декольте, смокинг на джемпер, почтительность на распорядительность.

Итак, смена общностей, как смена культурных декораций, должна заставлять личность менять ролевые маски, дабы сохранять соответствие ситуации и тем нормативным, символическим требованиям, которые предъявляются к человеку как персоне социального театра. (Как тут не вспомнить гениального У. Шекспира: «Весь мир – театр» - и не задуматься о преимуществах искусства перед наукой в вопросах социального постижения!)

Процесс «очеловечивания» (социализации), и процедуры

«встраивания» личности в разнообразные общности и структуры здесь рассматриваются преимущественно через призму ролевых концепций.

Этот теоретический подход почти одновременно родился в исследованиях психолога Г. Мида («Роль, я и общество», 1934) и социолога Р. Линтона («исследование человека», 1936), о чем с интересом размышляет И. Кон в своей книге «Социология личности». Почему эти независимые исследователи пришли к сходным выводам?

Когда люди жили в более простых обществах, им не казалось, что они исполняют какую-то роль. Репертуар их «социального театра» (обусловленный функциональной структурой общества) был ограничен, и по традиции роли (занятия) и амплуа (позиции) наследовались из поколения в поколение.

Поэтому личина (родовая маска) срасталась с личностью (социальным Я), что не приносило какого-то дискомфорта – в рамках отведенной роли человек мог оставаться «самим собой».

В современном обществе с его высокой социальной мобильностью существенно возросли возможности сменить амплуа и стало просто необходимо менять роли. Актеры по несколько раз за день вынуждены перебегать с большой сцены на малую и к тому же «подрабатывать» сразу в нескольких «театрах».

Тут немудрено запутаться (и получить социальный невроз), но и соблазнов становится больше: человек сравнивает разные возможности, оценивает правила игры и различные «школы», сложившиеся в конкретных субкультурах (общностях и организациях), прикидывает свои шансы стать «примадонной» или «героem-любовником». Одновременно он чувствует, что выполняет в основной роли, навязанные ему извне – социальной структурой, системой ожиданий, институциональными нормами.

Возможно, он талантлив. Но он – в этом Театре, который сохраняется благодаря традиции и динамическому балансу межличностных отношений в завуалированной кратической (властной) структуре.

Г. Мид рассматривает роли как систему предписаний в зависимости от статуса, поскольку социальные функции личности различаются или по горизонтали, или по иерархии (сын – отец – сосед).

Статус – это положение человека в контексте социальных отношений, связей. Он может быть временным или устойчивым, постоянным.

Потребностно-мотивационные теории личности (основопо-

ложник К. Левин) объясняют избирательность притяжения элементов среды в зависимости от потребностей личности и её мотиваций, средств удовлетворения потребностей через социальные установки – аттитюды. Эта теория наиболее близка к социологическому пониманию личности, поскольку рассматривает её как заряженную частицу, вступающую в сложное избирательное взаимодействие с другими. Она отвечает на вопрос, почему люди придумывают роли и как получается, что социальные игры разных людей оказываются довольно типичны.

Феноменологическая и экзистенциальная социология, символический интеракционизм и этнометодология – все они в большей или меньшей степени работают с тем жизненным миром, который творит в себе и для себя человек, живущий среди людей. В самых общих чертах суть их подхода можно охарактеризовать следующим образом: вместо того, чтобы вопрошать, что есть реальность, они пытаются выяснить, при каких обстоятельствах почему мы считаем вещи реальными, действительно происходящими с нами.

Познание действительности неумолимо возвращает нас к человеку, и этот человек в общении с себе подобными делает наш мир более жизненным, конкретным, индивидуально осмысленным, ибо непосредственно его переживает. Постигание мира происходит во внутреннем взгляде на него, в контексте индивидуального опыта, его значений и смыслов.

6. Одной из наиболее ярких и увлекательных интерпретаций подобного взгляда на социальные явления стала социальная драматургия Эрвина Гофмана. Понимая коммуникацию или взаимодействие лицом-к-лицу как межличностно-опосредованную форму познания социального, Гофман открывает для себя, а значит и для нас с вами, пространство внутреннего опыта человека, его перцептивное поле.

Прозвучавшее у Тиллиха экзистенциальное «мужество быть частью» реализуется у Гофмана через сценическое, драматически окрашенное восприятие нашей повседневности, через каждодневные личностные контакты, в которых предписанная роль – одна из многих граней Творца в человеческом облике.

В основе аналитической перспективы учёного лежит сравнение мира нашей повседневности с театральным действием, человека – с актёром, исполняющим в каждой конкретной ситуации предназначенную режиссерским замыслом самой жизни роль.

«...Всякий раз, когда нам выдаётся униформа, - настаивает Гофман, - нам, на самом деле, выдаётся кожа». Гофман пишет, что умение управлять производимыми впечатлениями, контроль над ними – центральный пункт процесса социального взаимодействия и особенно того его вида, который наиболее часто встречается в обыденной жизни – взаимодействие лицом-к-лицу, в непосредственном присутствии друг друга.

Социолог выделяет три уровня управления впечатлениями или контроля над передаваемой и получаемой людьми информацией друг о друге.

- индивидуальная самопрезентация – создание о себе определённого мнения, заинтересованность в осуществлении контроля за поведением других;

- группа исполнителей и их целостное взаимодействие – деятельность команды предполагает некое единство в рамках взаимодействия при сохранении единого мнения о происходящем, когда команда приобретает черты «тайного общества», бдительно сохраняющего дистанцию от окружающих, «зрительного зала» (поддержание «групповой солидарности» при попытке посторонних проникнуть в круг избранных);

- управление впечатлениями в процессе взаимодействия – все возможные виды взаимодействия, начиная с полной бесконфликтности идеальных отношений «Я-группа» кончая их открытой враждебностью и разногласиями (особенно ярко данный уровень взаимодействия проявляется на примере тотальных организаций, таких как психиатрические больницы, тюрьмы и т.п.).

Многомерность человеческого Я

Э. Гофман рассматривает внутреннюю (или более личностную) и внешнюю (или более социологизированную, общественную) стороны нашего человеческого Я.

Первая подобна отражению нашей внутренней самости и ощущаемой, осознаваемой тождественности.

Вторая свидетельствует о нашем официальном положении в обществе, стиле жизни и «является частью общественно доступного, институционального комплекса».

Социолог выделяет две ипостаси человека:

- 1) «исполнителя, измотанного производителя впечатлений»
- 2) характер, «фигуру, как правило, превосходную, чей дух, сила и другие полноценные качества призван пробудить спектакль».

Характер, по Э.Гофману, есть та часть человеческого суще-

ства, которая отчасти приравнивается к человеческой самости (Self). Самость-как-характер (self-as-character) – типичный для данного индивида внешний образ, как правило, делающий честь его владельцу в глазах окружающих.

Отождествление Э.Гофманом человеческой самости с характером ведёт к тому, что первый уже выводится не из его владельца как такового, а из тех **действий и поступков**, которые предпринимает человек у окружающих на виду. Но человек обладает неким регулирующим центром, осуществляющим контроль за действиями. В модели Э.Гоффмана роль такого центра выполняет вторая составляющая человека – индивид-как-исполнитель (self-as-performer). Гофман выделяет наше

- «официальное лицо» в виде социальной сущности, т.е. определённых типов социальных характеров, ситуационных образов, наших проявлений в определённом социальном контексте, что соответствует индивиду-как-характеру, его имиджу, способам и средствам представления себя другим;

- и воистину всечеловеческую самость, наше внутреннее Я, принимающего облик исполнителя – индивид-как-фабрикатор-образов.

В любом проявлении человека всегда будут присутствовать моменты, характерные для обеих составляющих человеческого Я.

Исследователь допускает возможность и реальность поглощения в жизненном шоу нашей внутренней самости социальным характером, утери человеческой индивидуальности в этом мире.

Гофман сосредотачивает свой исследовательский интерес именно на том воплощении человеческого Я, которое наиболее полно представлено драматургической перспективой – нашем внешнем, социальном образе.

Являясь необходимым и достаточным условием для исполнения роли, характер отнюдь не исчерпывается самопрезентацией, представлением себя другим. Предельным основанием всего ряда характеристик, относящихся к нашей «социализированной самости», учёный считает моральные требования, предъявляемые человеческим обществом каждому своему члену.

Как рождается наша подлинность.

Гофмановский человек – это не «розничный торговец моралью». В его структуре есть некое внутреннее, «чисто человеческое», более глубокое, чем расплывчатое понятие «исполнитель роли», ядро. Но способен ли современный человек, сняв «театральную маску» проявлений нашего внешне-морального Я, остаться

ся самим собой, или как в трагической легенде о французском миме М. Марсо, со временем это желание становится просто невыполнимым – маска срастается с лицом исполнителя?

Два уровня участия людей в театре жизни – исполнитель и характер – должны быть согласованы настолько, чтобы согласованность присутствовала и во взаимоотношениях. Участвуя во взаимодействии, люди берут на себя обязательства по их поддержанию в соответствии с определёнными договорённостями. Обязательное условие этого соглашения – не только «защищать» предлагаемый образ самого себя, но и содействовать «сохранению» соответствующих образов других участников взаимодействия. Самоуничтожение одного из участников заставляет всех участников не столько «заботиться о своём образе, сколько содействовать поддержанию статуса «самобичующегося» как полноценного члена команды. Наверное, несоответствующее предположениям присутствующих определение ситуации ведёт к дезорганизации нашего внешнего Я, определяемого ситуационно, и замешательству – основному препятствию для взаимодействия. Конфликт в системе взаимодействия становится конфликтом в системе «человек».

На уровне индивидуальных реакций замешательство проявляется в утере человеком столь необходимого ему для общения хладнокровия (краснеет, смущается).

Находясь в состоянии замешательства, индивид теряет возможность соотносить своё внешнее Я с логикой восприятия происходящего всеми остальными.

С социологической точки зрения индивид изначально может быть определён как некая сущность, избирающая определённую позицию, психологическое отношение, как нечто, занимающее определённое положение относительно какой-либо организации по принципу «лояльность-оппозиция». При малейшем давлении на него с какой-либо из указанных сторон, человек восстанавливает своё внутреннее равновесие, перемещаясь в сторону, противоположную направлению давления.

Несоответствие, вынужденный конфликт между «исполнителем» и «основой» исполнения соответствующей роли возможен, а порой даже неизбежен. Именно он приоткрывает нам завесу над глубинным, сокровенным и священным Self человеческой природы, самостью, личной идентификацией, крепнущей в борьбе конфликтующих сторон.

Третья ипостась гофмановского человека – естественное следствие онтологического подхода автора к сути человеческой

жизни, её целям и мотивам. Истинное Self – одновременно и результат, и основа взаимодействия и взаимоотталкивания актёра и его роли. Наша подлинность есть своего рода материя, приобретающая зримые очертания лежащих на поверхности социальных характеров и драматических амплуа. Поэтому наши роли являют собой функциональные производные от человеческой неразложимости основы – Self.

Ролевая активность – естественная форма проявления человеческой самости в ходе взаимодействия. Но в наши дни её замещающий, всепоглащающий Self, характер, становится непреложной реальностью. Для Э. Гофмана, объясняющего преобразование человеческого Я в социально-психологическом ключе, через механизм саморегуляции человека в процессе коммуникации, загадка происходящего – в осквернении современными людьми такого основополагающего элемента общественной жизни, как действие.

Роль затмевает индивидуальность, а действие – действие

У Гофмана понятие «действие» имеет много общего с экзистенциальным подходом к миру бытия. Американский социолог пишет о действии, как выборе варианта решения жизненно важного для нас вопроса, выборе в «роковой» ситуации. «Предприятие..., полное драматического риска и открывающихся возможностей, - вот что такое действие». В современном обществе действие теряет свою глубинную суть, характер фатального и рискованного предприятия с целью осуществления какой-либо задачи.

Превращение действия в представление, благодаря доскональному соблюдению общепринятых регламентаций, - далеко не единственный способ выхолащивания его сути. Другим средством является так называемый «замещающий опыт» или «коммерциализированные действия», в котором его фатальный характер контролируется предписанным сценарием, а возможные последствия не оказывают серьёзного влияния на всю последующую жизнь человека.

Подобная постановка вопроса важна и необходима для нормального существования любой институционализированной социальной общности. Велико её значение и для успешного приспособления, выживания человека в современном обществе. Но какого человека? Что представляет собой то социальное Я, которое способно довольствоваться таким родом «фатальной активности».

В данном случае речь идёт о человеке как определённой «социальной маске» или, самое большее, «игроке», т.е. о человеке как исполнителе роли в соответствии с предусмотренным сценарием. Уходит в небытие та глубинная самость, о которой писал Э.Гофман, с ней уходит наш жизненный шанс. Истинное действие всегда подразумевает принятие некоего шанса, осуществление некой вероятности. Что касается замещающей активности, то в ней снимается проблема выбора в пограничной ситуации. Более того, погружение в искусственный мир замещающего опыта нередко ведёт к сознательному уходу от жизни, свидетельствует о страхе перед ней, неспособность справиться с её перипетиями.

Но если наша жизнь в обществе именно такова, а желание человека отстаивать свою подлинность невелико, как вообще может существовать человек, сохраняя свою внутреннюю самоидентификацию? Ответ на этот вопрос Э.Гофман находит в повседневной жизни. Именно здесь наше Я максимально интегрировано и представляет собой целостный, внутренне обусловленный ряд ролевых функций. Только признание многочисленности проявлений человеческой сути позволяет эмпирически обнаруживать и исследовать человека, живущего и творящего в этом мире.

Идея «жизненного мира» приобретает новые оттенки в творчестве. Человеческая природа мыслится социологом как спонтанно включённая в поток обыденных дел и жизненных проявлений. Приводя в соответствие роли с условиями ситуации, «игру на зрителя», производимые впечатления с ожидаемыми реакциями исполнитель, таким образом, «переформирует» своё Я через механизм действия как рассчитанного риска. Это обуславливает непрерывность процесса взаимодействия по принципу «мораль – социальный характер». Человеческое Я для Гофмана – и субъект, и объект, и священная цель, и игрок, стремящийся к её достижению. Для него не существует безысходной разведённости «сущности» и «маски». Социолог утверждает особый дар видения, открытый феноменологической традицией, «чудо нового гуманизма», провозглашённого ею, смысл которых – в придании окружающей действительности личностное звучание. Даже внутренний конфликт, рождающий в человеке подлинное самосознание, обогащает личность, углубляет её содержание. Постичь смысл бытия человека в его взаимодействии с внешним миром, миром постоянных ролевых перевоплощений, значит для Гофмана осознать этот мир как внутренне соотносённый с человеческой субъективностью, её восприятием социальной реальности.

Референтная группа

Впервые термин «референтная группа» ввёл в оборот социальный психолог М. Шериф. Этим термином обозначается реальная или условная социальная группа, с которой индивид соотносит себя как с эталоном, на ценности и нормы он ориентируется в своём поведении и самооценке. Мальчик, играя на гитаре или занимаясь спортом, ориентируется на образ жизни и поведение рок-звезды или спортивных кумиров. Работник в организации, стремясь сделать карьеру, ориентируется на поведение высшего руководства. Можно заметить также, что честолюбивые люди, неожиданно получившие много денег, стремятся подражать в манерах и одежде представителям высших классов.

Иногда референтная группа и ингруппа могут совпадать, например в случае, когда подросток ориентируется на свою комвоитьпанию в большей степени, чем на мнение учителей. В то же время и аутгруппа может быть референтной.

Различают нормативные и сравнительные функции референтной группы.

Нормативная функция референтной группы проявляется в том, что эта группа является источником норм поведения, социальных установок и ценностных ориентаций индивида. Так, маленький мальчик, желая скорее стать взрослым, пытается следовать нормам и ценностным ориентациям, принятым в среде взрослых. Эмигрант, приезжающий в другую страну, пытается как можно быстрее освоить нормы и установки кореевнх жителей, чтобы не быть «белой вороной».

Сравнительная функция проявляется в том, что референтная группа выступает в качестве эталона, с помощью которого индивид может оценить себя и других. При этом аутгруппы воспринимаются индивидами в виде стереотипов (характерных образов, меток) Своевобразные метки могут задаваться людям, отвечающим некоторым групповым нормам: «любитель выпить», «бабник», «картёжник», «болтун» и т.д.

Оценивая действия какой-либо группы людей, мы чаще всего помимо нашего желания приписываем каждому из индивидов, входящих в группу, некоторые черты, которые по нашему мнению, характеризуют группу в целом. Например, бытует мнение, что все негры более страстные и темпераментные, чем люди, представляющие европеоидную расу (хотя на самом деле это не так), все французы легкомысленные, англичане замкнуты и молчаливы, жители города Х тупые и т.д.

Возникнув однажды, стереотипы распространяются на всех

членов соответствующей аутгруппы без учёта индивидуальных особенностей. Поэтому, они никогда не бывают полностью истинными. Хотя они не бывают и абсолютно ложными. Они всегда должны в некоторой степени соответствовать характеристикам личности из стереотипизируемой группы, иначе они не были бы распознаваемы.

7. Асоциализация, десоциализация и ресоциализация личности

Понятие «социализация» означает сопричастность, соединение с обществом, в то время как приставка «а» в понятии «асоциализация» означает антиобщественный характер такой связи, как бы социализацию личности с противоположным знаком и целями. Если сущность процесса социализации, рассмотренного ранее, в общем и целом сводится к усвоению личностью социальных норм, ценностей, ролей, одобряемых обществом и направленных на его стабилизацию и нормальное функционирование, то термин «асоциализация» означает процесс усвоения личностью антиобщественных, антисоциальных норм, ценностей, негативных ролей, установок, стереотипов поведения, которые объективно приводят к деформации общественных связей, к дестабилизации общества.

Наряду с понятием «асоциализация личности» в то же время широко используется термин «социальная дезадаптация».

Говоря об асоциализации, нельзя не упомянуть еще о двух связанных с данной проблемой терминах: «десоциализация» и «отставание в социализации». Первый означает, что на определенной стадии нормальной социализации личности происходит ее некоторая деформация, когда она попадает под влияние (стихийное или целенаправленное) отрицательной микросреды - дворовой компании сверстников, преступной группы и т. п. В результате этого у личности происходит разрушение прежних позитивных норм и ценностей, взамен которых ею усваиваются новые антиобщественные нормы и ценности, образцы поведения. Таким образом, термин «десоциализация» близок по содержанию понятию «асоциализация», однако отражает несколько иную грань этого процесса в общественном контексте.

Отставание в социализации означает несвоевременное, с опозданием усвоение личностью тех позитивных норм, образцов поведения, которые предписываются обществом для каждого этапа социализации. Этот термин кажется далеким по смыслу от понятия

асоциализации, но тем не менее он связан с ним следующим образом. Отставание в социализации, не будучи антиобщественным, все же может со временем привести (и часто приводит) к усвоению личностью негативных норм или к бездумному подчинению такой отставшей в социализации личности воле других антиобщественных элементов.

Асоциализация личности происходит в те же хронологические периоды (детство, отрочество, юность), что и социализация, в то время как десоциализация может осуществляться и в зрелом возрасте. Правда, в этом случае чаще речь идет о частичной десоциализации, когда личность порывает одну или несколько положительных связей с обществом, государством, в то время как другие остаются позитивными. Например, человек зрелого возраста, вставший на путь хищения государственной собственности под влиянием группы скрытых преступников, одновременно может оставаться хорошим отцом семейства, быть культурным, вежливым, нормально выполнять все другие социальные роли.

Что касается классификации асоциализированных личностей, то их можно расположить на шкале, где на одном полюсе будут находиться лица, в минимальной степени асоциализированные, «порвавшие» один или два «жизненных нерва» с обществом и государством, а на другом — лица, практически разорвавшие большинство основных связей с обществом, для которых преступный образ жизни стал источником существования и естественной жизнедеятельностью.

Каков же социально-психологический механизм асоциализации (десоциализации) личности, каким образом она встает на антиобщественный путь поведения? На раннем этапе асоциализации главным является механизм подражания, когда дети или подростки, неосознанно или частично осознавая, перенимают у взрослых, ведущих асоциальный образ жизни, негативные образцы поведения, определенную субкультуру. При этом основным мотивом у них выступает желание быть взрослыми, получить одобрение в данной отрицательной среде. Последняя стимулирует закрепление таких образцов поведения и, напротив, осуждает общепринятые нормы поведения. Иначе говоря, здесь осуществляется социальный контроль за личностью, в ходе которого к ней применяются или позитивные санкции (похвала, одобрение, поддержка и т.п.) при условии «нормального» с точки зрения среды поведения данной личности, или негативные (осуждение, неодобрение, угрозы избиения и т.п.) в случае отступления от выполнения установленных в этой среде правил по-

ведения. Например, могут быть высмеяны доброта, милосердие, трудолюбие и, наоборот, одобрены жестокость, презрение к честному труду.

Процесс асоциализации личности хотя и осуществляется в основном стихийно, неосознанно, тем не менее он, как и социализация, может проходить и целенаправленно. Ведь родители и лидеры преступных группировок могут научать подростков (а в случае десоциализации — и взрослых) преступному поведению вполне осознанно, путем постепенного вовлечения в преступную деятельность, используя тот же механизм поощрений и наказаний. Учитывая влияние более широкой социальной среды, других институтов социализации, такой «учитель» может мотивировать преступное поведение обучаемого позитивными, одобряемыми обществом ценностями, например честностью, справедливостью, заботой о ближнем, скрывая истинные мотивы.

В основе многих теорий о личности преступника лежит постулат о генетической, психофизиологической и прочих предрасположенностях человека к агрессии, совершению преступлений. Конечно, нельзя сбрасывать со счетов данные обстоятельства. Разумеется, есть факторы, причем не только аномального свойства, которые способствуют совершению преступлений, в том числе встречаются так называемые безмотивные преступления, деяния, совершаемые в состоянии аффекта, по неосторожности, в пределах самообороны, но имеют место и умышленные убийства.

Как нет абстрактных преступлений, так нет и абстрактных преступников, которые были бы одинаковы во всем. Поэтому есть основания говорить по крайней мере не просто о личности преступника, а о следующих ее разновидностях: социотипе, связанном с деятельностью организованной преступности, и личности, имеющей отношение к общеуголовной преступности.

С точки зрения индивидуальных различий представители организованной и общеуголовной преступности (уличной, бытовой и т.п.) значительно отличаются между собой.

Собственно говоря, многие теории о личности преступника строились на материале общеуголовной преступности. Связь психического нездоровья с совершением преступлений наиболее ярко обнаруживается при анализе общеуголовной преступности. Имеются в виду различные психические расстройства, начиная от хромосом и кончая акцентуациями характера.

Подобное нельзя сказать о представителях организованной преступности, заниматься которой вряд ли возможно без наличия

интеллекта и соответствующей саморегуляции.

Однако сложившиеся стереотипы по-прежнему уводят в сторону индивидуальных различий негативного плана при попытке объяснить природу личности преступника.

Подход к объяснению личности преступника только с позиции индивидуальных различий (психофизиологической, дифференциальной, возрастной, клинической психологии) недостаточно продуктивен. Однако именно этот подход лежит в основе криминальной психологии, точнее говоря, ее раздела о личности преступника.

Вспоминается такой случай. Однажды автор кандидатской диссертации, которая была посвящена влиянию типологических особенностей на коммуникативную активность и статус осужденных, в откровенной беседе признался, что в группе с низким статусом осужденных отмечался большой разброс с точки зрения индивидуальных различий: там оказались лица и с «сильными» и со «слабыми», если можно так сказать, типологическими характеристиками. Но этот факт противоречил исходной гипотезе и соискателю пришлось «подчистить» результаты. На самом деле осужденные попали в группу «изгоев» под влиянием не индивидуальных, а социально-психологических явлений.

Приведенный пример говорит о значении социальной психологии для объяснения индивидуального криминального поведения. При социально-психологическом подходе к анализу личности преступника следует учитывать следующие ее характеристики: ментальность, ценностно-смысловую сферу, мотивационную сферу, когнитивные и Я-характеристики (самоотношения, самооценка и т.д.), статусно-ролевые характеристики, социальные чувства и эмоции (эмпатия, одиночество, агрессия и пр.).

С точки зрения социально-психологического подхода к личности преступника становится ясным, что в основе ее лежит деформация ментальности, архетипа и социотипа, ценностно-смысловой и мотивационной сферы, когнитивных, статусно-ролевых и Я-характеристик, социальных чувств и эмоций.

Причины криминального поведения личности связаны с ее социально-психологической природой, деформированной когнитивной, ценностно-смысловой сферой. В этом случае «перевернутый мир» становится нормальными картинками мира, конструктами, «воровские законы» - единственными законами, которые следует соблюдать.

Например, стали привычными такие объявления в газетах, как «Куплю диплом об окончании медуниверситета с печатью.

Дорого». По этому поводу никто не возмущается, не начинает расследование. «Все продается — все покупается» стало законом жизни.

Таким образом, индивидуальное криминальное поведение есть следствие деформированного восприятия мира, его понимания и оценивания, а также отношения личности к самой себе, т.е. Я-образа, Я-концепции. Например, дети, воспитанные в мире телевизионного и реального (семейного, уличного и школьного) насилия не представляют жизнь без насилия, насильственного общения.

Следует иметь в виду, что в ряде случаев девиантное поведение может означать «норму», например поведение «диссидентов».

В данном случае речь в основном идет о личности преступника, являющегося представителем общеуголовной преступности. Что же касается представителей организованной преступности, то они пока мало изучены в психологическом плане.

В отношении личности, вставшей на криминальный путь поведения, общество в лице своих институтов социализации, органов социального контроля осуществляет *ресоциализацию*, т.е. процесс социального восстановления личности, усвоения ею повторно (в случае десоциализации) или впервые (в случае асоциализации или отставания в социализации) позитивных с точки зрения общества социальных норм и ценностей, образцов поведения. Приставка «ре» в понятии «ресоциализация» означает демонтаж, разрушение усвоенных личностью в процессе асоциализации (десоциализации) негативных, антиобщественных норм и ценностей и привитие ей позитивных норм и ценностей, одобряемых обществом.

Термин «ресоциализация» достаточно широко используется представителями не только социологии и социальной психологии, но и педагогами, юристами. Так, некоторые педагоги считают, что «перевоспитание осужденных направлено на их ресоциализацию и возвращение к честной трудовой жизни на свободе» (т.е. в данном случае ресоциализация рассматривается как результат процесса перевоспитания). Юристы также используют этот термин, в частности, при исследовании вопросов уголовно-исполнительной политики применительно к молодежи, отмечая «большую способность к ресоциализации субъекта молодого возраста по сравнению со взрослым» (здесь ресоциализация рассматривается не только как результат, но и как процесс).

Процесс ресоциализации включает в себя, как правило, три этапа — допенитенциарный, пенитенциарный и постпенитенциарный. Общество, социальные институты, занятые социализацией

и социальным контролем, могут зафиксировать вступление личности на асоциальный путь и принять соответствующие ресоциализирующие меры, не прибегая к пенитенциарному этапу. При этом задействуются те же социальные институты, которые осуществляют процесс социализации: семья, школа, трудовые, воинские, учебные коллективы, общественные организации, профилактические структуры правоохранительных органов. Нередко посредством таких мер процесс ресоциализации личности можно осуществить без лишения свободы.

Однако если асоциализация (десоциализация) осуществлялась скрытно от общества, если в деятельности названных институтов социализации допускались определенные сбои, рассогласования и личность совершила уголовно наказуемое социально опасное деяние, то она, минуя допенитенциарный период, может по приговору сразу же оказаться на пенитенциарном этапе ресоциализации. Суть его — в восстановлении и развитии у личности социально полезных связей с обществом, в разрушении асоциальных поведения и ролей, в усвоении, закреплении позитивных образцов поведения, социальных ценностей. В этом случае ресоциализацию осуществляют такие ее специальные институты, как воспитательно-трудовые колонии несовершеннолетних осужденных, исправительно-трудовые колонии общего, строгого и особого видов режима и тюрьмы (для взрослых осужденных). Главной целью этих социальных институтов является исправление и перевоспитание осужденных, т.е. их ресоциализация.

Проблема ресоциализации связана не только с исправлением осужденных. Она выходит на проблему включения в нормальный процесс социализации (для осужденных это постпенитенциарный этап ресоциализации) и ряда других категорий лиц: больных, наркоманов, лиц, переживших стресс во время аварий, боевых действий, природных стихийных бедствий. Поэтому в настоящее время наряду с понятием «социальная адаптация» в социальной психологии широко используется термин «социальная реабилитация». Во многом эти термины синонимичны по отношению друг к другу, во всяком случае они составляют основное содержание социальной работы. Но между ними есть и различия, прежде всего — в объекте социальной работы.

Социальная адаптация необходима как здоровым, так и больным людям. Что же касается социальной реабилитации, то в ней нуждаются лица, для которых характерен посттравматический синдром, в частности: «афганцы», «ликвидаторы чернобыльской аварии», лица, перенесшие природные стихийные бед-

ствия, беженцы из так называемых горячих точек, освободившиеся из мест лишения свободы, инвалиды и др. Эти лица испытывают потребность не только в социальной помощи, но и в психотерапии, психокоррекции (аутотренинге и пр.). Без снятия эмоциональной напряженности (реабилитации) невозможна социальная адаптация. В данном случае важно не только восстановление социальных функций, но и нормализация психических состояний.

На Западе опыт по социальной реабилитации накопили различные фонды, общества милосердия, церковь, Армия спасения и т. п. Аналогичная по содержанию социальная работа разворачивается и в России, о чем свидетельствует создание реабилитационных центров. Это обстоятельство обуславливает необходимость ускорения развития гуманистической психологии, ориентированной на нужды социальной практики.

Блок самоконтроля по теме 2.2, занятие 1

Темы для обсуждения:

1. Понятие социализации. Её структура.
2. Механизмы и институты социализации личности.
3. Основные этапы социализации личности. Эдипов комплекс и комплекс Электры.
4. Ролевые теории.
5. Отклоняющееся поведение и ролевые теории.
6. «Социальная драматургия» Э. Гофмана.
7. Асоциализация, десоциализация и ресоциализация личности.

Литература:

1. Андреева Г.М. Социальная психология. Учебник для высших учебных заведений - М.: Аспект Пресс, 2002. – 378 с.
2. Сухов А.Н. Социальная психология: учеб. пособие для студ. Учреждений сред. проф. образования. М.: Издательский центр «Академия», 2006.- 240с.
3. Чернобай В.А. Сдаём социальную психологию. Для среднего профессионального образования. Серия «Шпаргалки». Ростов-на-Дону: Феникс, 2004,- 160с.

Виды самостоятельной работы студентов

1. К теме 2.2 Реферат: Основные теории социализации и развития личности

Занятие 2. Практическое занятие № 2

Тема: Определение личного темперамента

Цель: Научиться пользоваться опросником Айзенка и методикой определения темперамента и психологической совместимости.

Литература:

1. Столяренко Л.Д. Основы психологии. Учебное пособие для студентов вузов и техникумов. Ростов-на-Дону: Феникс, 1997.- 736с.

Занятие 3. Проблема межличностных отношений

Основные понятия: «общественные отношения», межличностные отношения, классификация критериев отношений.

1. В основе отечественной концепции отношений лежат взгляды Лазурского Александра Федоровича (1874-1917), Мясищева Владимира Николаевича (1893-1973).

А.Ф.Лазурский понимал под отношениями «склонность», «интерес» личности к той или иной стороне жизни, к другому человеку, самому себе. Совокупность свойственных человеку отношений составляет его характер.

Исследования А.Ф. Лазурского были продолжены его учеником В.Н. Мясищевым. Раскрывая сущность понятия «отношение» в психологии, В.Н. Мясищев указывал на то, что психологический смысл отношения состоит в том, что оно является одной из форм отражения человеком окружающей его действительности. Формирование отношений происходит в результате отражения человеком на сознательном уровне сущности тех социальных объектов активно существующих отношений общества, в котором он живет.

В.Н. Мясищев указывал на тесную связь отношения и общения. «В общении выражаются отношения человека с их различной активностью, избирательностью, положительным или отрицательным характером. Общение обусловлено жизненной необходимостью, но характер его, активность, размеры определяются отношением».

2. В социальной психологии понятие «отношение» используется в широком и узком смысле. В первом случае рассматривается понятие **«общественные отношения»**, под которыми понимают: взаимосвязь между социальными общностями и их свойствами, возникающими в ходе совместной деятельности.

Общественные отношения исследуются преимущественно социологией. Выделяются следующие виды общественных отноше-

ний: экономические, социальные, политические, идеологические и другие виды отношений. Специфика общественных отношений заключается в том, что в них люди встречаются как представители определенных общественных групп, сложившихся в сфере политической жизни или сфере разделения труда. Общественные отношения строятся не на основе симпатий или антипатий, а на основе положения занимаемого каждым в системе общества.

Общественные отношения носят безличный характер, их сущность не во взаимодействии конкретных личностей, а во взаимодействии социальных ролей. Под социальной ролью понимается фиксация определенного положения, которое занимает тот или иной человек в системе общественных отношений. Примерами социальных ролей являются: учитель, ученик, врач или больной, начальник или подчиненный, гость, хозяин и т. д. Каждая роль отвечает определенным требованиям и ожиданиям окружающих.

Нравится или не нравится человеку, но окружающие ожидают от него поведения, соответствующего определенному образцу. Нарушение исполнителем социальной роли включает механизмы социального контроля (неодобрение, осуждение, наказание).

Как правило, каждый человек выполняет ни одну, а несколько социальных ролей, находясь в разных ситуациях общения. Множественность ролевых позиций может породить их столкновение, что приводит к ролевым конфликтам.

Вместе с тем при анализе жизни и деятельности отдельного человека, вступающего в общение с другими людьми, чаще всего абстрагируются от широкого понимания категории «отношение», принимая во внимание только ее более узкое значение, в этом случае речь идет о **межличностных отношениях**.

3. Межличностные отношения — это вид отношений личности, раскрывающихся в отношениях к другим людям. Межличностные отношения эмоциональны по своей природе. Они сопровождаются различными эмоциональными переживаниями (симпатиями и антипатиями). Для обозначения межличностных отношений в психологии используется термин «взаимоотношение».

Н.Н. Обозовым была разработана классификация межличностных отношений. Можно говорить о следующих видах межличностных отношений: отношения знакомства, приятельские, товарищеские, дружеские, любовные, супружеские, родственные, деструктивные. В основе классификации лежит ряд критериев: глубина отношений, избирательность, функции отношений.

Главным критерием является глубина - мера вовлечен-

ности личности в отношении. В структуре личности можно выделить несколько уровней проявления ее характеристик: общеизвестные, социокультурные, психологические, индивидуальные. Социокультурные характеристики включают: национальность, профессию, образование, политическую и религиозную принадлежность, социальный статус.

К психологическим характеристикам относятся: интеллект, мотивация, характер, темперамент, способности.

К индивидуальным — всё индивидуально неповторимое, обусловленное особенностями жизни человека.

Разные виды межличностных отношений предполагают включение в общение разных уровней личности. Наибольшее включение личности, вплоть до индивидуальных характеристик, происходит в дружеских, супружеских отношениях. Отношения знакомства и приятельства ограничиваются, как правило, включением видовых и социокультурных особенностей личности.

Согласно **второму критерию** наибольшей избирательностью характеризуются **дружеские, супружеские, любовные отношения**. Наименьшая избирательность свойственна для отношений знакомства.

Третий критерий — различие функций отношений, означает, что функции отношений проявляются в **различии их содержания, психологического смысла для партнеров**.

Под функциями понимаются задачи и вопросы, которые решаются в межличностных отношениях.

Помимо основных, выделяются дополнительные критерии. К ним относятся: дистанция между партнерами по общению, продолжительность и частота контактов, участие ролевых стереотипов в актах общения, нормы отношений, требования к условиям контакта.

Общая закономерность следующая: чем глубже отношения, тем короче дистанция, чем чаще контакты, тем меньше ролевых клише.

В дружеских отношениях можно выделить инструментальные отношения и эмоционально-исповедальные. Инструментальная дружба основана на взаимной помощи в тех или иных ситуациях. Часто возникает между людьми, объединенными общей профессией, единым родом занятий. Цели дружеских инструментальных отношений могут не выходить за пределы личной выгоды каждого из партнеров.

В основе эмоционально-исповедных дружеских отношений лежат

взаимная симпатия, эмоциональная привязанность, доверие. Для такого рода отношений характерны: понижение самоконтроля и раскованность в общении, снятие социальных масок поведения — возможность быть самим собой, преобладание положительного оценочного отношения партнеров.

Противоположностью дружеских отношений являются отношения вражды. Данный вид отношений предполагает негативные эмоциональные установки по отношению к партнеру. Отношения вражды проявляются в отсутствии доверия, нарушении планов партнера, препятствовании в деятельности, намеренном занижении самооценки партнера.

Основной функцией деструктивных отношений является культивирование, поддержание и удовлетворение аномальных потребностей личности — стяжательства, агрессии, хулиганства и т. п.

Через межличностные отношения человек опосредованно может включаться в систему общественных отношений. Первоначально такое включение происходит через ближайшее окружение человека, но по мере взросления границы расширяются. Неофициальные, эмоционально насыщенные, лично значимые межличностные отношения создают основу для формирования личности.

Естественно, что каждый ряд отношений реализуется в специфических формах общения. Общение как реализация межличностных отношений – процесс, более изученный в социальной психологии, в то время как общение **между группами** скорее исследуется в социологии. Общение в системе межличностных отношений вынуждено совместной жизнедеятельностью людей. Поэтому оно необходимо осуществляется при самых разнообразных межличностных отношениях, т.е. дано и в случае положительного, и в случае отрицательного отношения одного человека к другому. Тип межличностных отношений не безразличен к тому, как будет построено общение, но оно существует в специфических формах, даже когда отношения крайне обострены. То же относится и к характеристике на макроуровне как реализации общественных отношений. И в этом случае, общаются ли между собой группы или индивиды как представители социальных групп, акт общения неизбежно должен состояться, вынужден состояться, даже если группы антогонистичны. Такое двойственное понимание общения – в широком и узком смысле слова – вытекает из самой логики понимания связи межличностных и общественных отношений. В данном случае уместно аппе-

ликовать к идее К.Маркса о том, что общение – безусловный спутник человеческой истории (в этом смысле можно говорить о значении общения в «филогенезе» общества) и вместе с тем безусловный спутник в повседневной деятельности, в повседневных контактах людей (см. А.А.Леонтьев, 1973). В первом плане можно проследить историческое изменение форм общения, т.е. изменение их по мере развития общества вместе с развитием экономических, социальных и прочих общественных отношений. Здесь решается труднейший методологический вопрос: каким образом в системе безличных отношений фигурирует процесс, по своей природе требующий участие личностей? Выступая представителем некоторой социальной группы, человек общается с другим представителем другой социальной группы и одновременно реализует два рода отношений: и безличные, и личностные. Крестьянин, продавая товар на рынке, получает за него определённую сумму денег, и деньги здесь выступают важнейшим средством общения в системе общественных отношений. Вместе с тем этот же крестьянин торгуется с покупателем и тем самым «лично» общается с ним, причём средством этого общения выступает человеческая речь. На поверхности явлений дана форма непосредственного общения – коммуникация, но за ней стоит общение, вынуждаемое самой системой общественных отношений, в данном случае отношениями товарного производства. При социально-психологическом анализе можно абстрагироваться от «второго плана», но в реальной жизни этот «второй план» всегда присутствует. Хотя сам по себе он является предметом исследования главным образом социологии, и в социально-психологическом подходе он так же должен быть принят в соображение.

Блок самоконтроля к теме 2.2, занятие 3

Темы для обсуждения:

1. Концепции отношений А.Ф.Лазурского и В.Н. Мясищева.
2. Понятие «общественные отношения».
3. Межличностные отношения их классификация Н.Н. Обозова.
4. Включение в систему общественных отношений.

Литература

1. Андреева Г.М. Социальная психология. Учебник для высших учебных заведений - М.: Аспект Пресс, 2002. – 378с.
2. Сухов А.Н. Социальная психология: учеб. пособие для студ. Учреждений сред. проф. образования. М.: Издательский центр «Академия», 2006. - 240с.
3. Чернобай В.А. Сдаём социальную психологию. Для среднего профессионального образования. Серия «Шпаргалки». Ростов-на-Дону: Феникс, 2004,- 160с.

РАЗДЕЛ 3 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

Тема 3.1 Содержание, цели и средства общения

Занятие 1. Социальная психология общения. Содержание, виды и функции общения

Определение общения и его функции

Основные понятия: общение, одиночество, коммуникация, «интериоризация» и «экстериоризация», диалог, вербальное и невербальное общение.

1. В психологии **общение** определяется как **сложный процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией познавательного (когнитивного) или эмоционально-оценочного (аффективного) характера.**

Помимо обмена информацией в ходе общения осуществляется выработка единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека. Общение является основной формой человеческого бытия. Отсутствие или недостаток общения могут быть причиной деформации психики и личности.

Хотя в известном смысле, одиночество также бывает полезным и необходимым для психического здоровья человека. Например, одиночество может быть полезным для переосмысления своих отношений с людьми или осознания ценности общения. У некоторых народов существует обычай оставлять юношей, достигших определенного возраста, в одиночестве на некоторое время. Это испытание помогает понять, как трудно жить одному, молодые люди начинают больше ценить отношения с другими людьми.

Одиночество практикуется для самоусовершенствования человека во многих японских практиках. Методика совершенствования с помощью одиночества называется «моритао». Она считается одной из самых сложных, хотя человек не подвергается ни каким физическим лишениям. Суть данной методики состоит в том, чтобы прожить в пещере неделю. При этом запрещается разговаривать даже с самим собой. Прошедшие через это испытание радуются потом всякой встрече и общению с другими людьми. Но что особо интересно, это то, что у них обостряется потребность не столько говорить, сколько слушать и сопереживать.

Однако, как уже упоминалось, избыток одиночества ведет к психическим и личностным нарушениям. Подтверждением этому

могут быть неоднократно описанные случаи одиночных путешествий. В 1952 году французский путешественник Ален Бомбар совершил переход через Атлантический океан на надувной лодке «Еретик». Его целью было доказать, что человек, потерпевший кораблекрушение, может остаться в живых, рассчитывая лишь на свои силы. Следует отметить, что А. Бомбар совершил свое путешествие без воды и еды. Он считал, что океан содержит все необходимое для выживания.

В его дневнике содержится следующая запись: «Полное одиночество невыносимо. Горе тому, кто одинок! Мне кажется, что одиночество наваливается на меня со всех сторон непомерное, бескрайнее, как океан, словно сердце мое вдруг стало центром притяжения для этого «ничто», которое тогда казалось мне «всем»... Ничто не в силах разорвать кольцо одиночества; сделать это труднее, чем приблизиться к горизонту. Время от времени я начинаю громко говорить, чтобы услышать хотя бы свой голос, но от этого только чувствую себя еще более одиноким, терпящим бедствие в океане молчания».

В 1938 году англичанин Ричард Бард шесть месяцев провел в избушке среди льдов Антарктиды. Он хотел выяснить, как длительное уединение воздействует на человека. Но уже на четвертом месяце своего эксперимента Р. Бард впал в глубокую депрессию. «Думаю, что человек не может обойтись без общения с другими людьми, как не может жить без фосфора и кальция... Все действия казались мне незаконченными, неполными, бесцельными, лишенными связи с внутренними переживаниями или желаниями... Сотни горьких, навязчивых воспоминаний наплывали на меня по ночам... Мои мысли требовали все меньше слов, я месяцами не стригся, стал рассеян... Я искал здесь покоя и духовного обогащения, но теперь ясно вижу, что обретаю лишь разочарование и безысходность». Эти факты подтверждают необходимость общения для психического здоровья людей. Отсутствие общения приводит к депрессии, потере навыков элементарной бытовой культуры.

Вместе с тем ощущение одиночества может возникать в окружении людей. **То есть одиночество - это психологическое состояние, которое люди могут испытывать даже в ситуации насыщенного общения.**

Социальный смысл общения состоит в том, что оно выступает средством передачи форм культуры и общественного опыта. Психологический смысл общения определяется тем, что в его процессе субъективный мир одного человека раскрывается для

другого человека и происходит изменение чувств, мыслей, поведения взаимодействующих людей.

В общении можно выделить ряд аспектов: содержание, цель, средства. Под содержанием общения понимается информация, которая передается от одного человека другому.

Под целью общения понимается то, ради чего люди вступают в общение. Средства общения - способ передачи информации в процессе общения.

2. Функции общения.

К основным функциям общения относят:

- креативную или творческую;
- коммуникативную;
- лично-формирующую;
- психотерапевтическую.

Креативная функция общения. Общение является формой существования и проявления творческой сущности человека. Истинно человеческое проявляется в людях именно в процессе общения и благодаря ему. В процессе общения возникают и развиваются человеческие сознание и речь, которые делают человека социальным.

Общение выводит человека за рамки биологической целесообразности. Данное положение хорошо демонстрирует следующий пример. Представим комнату, за ситуацией в которой можно наблюдать через одностороннее зеркало. В комнате — лесенки, палочки, стулья, большие кубы и прочее. А под потолком — конфета. Трехлетнего ребенка приводят в комнату и говорят: «Побудь здесь. Делай, что хочешь». Оставшись в одиночестве, ребенок сначала пытается допрыгнуть или сбить конфету палочкой, затем задумывается, сооружает из наличных материалов неустойчивую конструкцию и достигает конфеты. Но вот в комнату приводят одновременно двух детей: трехлетнего ребенка, который здесь уже был и все знает, и семилетнего новичка. Экспериментатор обращается к старшему: «За малышом еще не пришли, пусть он тихо посидит, он обещал молчать, а ты делай, что хочешь». После чего экспериментатор уходит. И начинают происходить странные вещи. Старший ребенок ведет себя неадекватно. Он не спешит доставать конфету, что-то бормочет себе под нос, прикидывает.

Младший ребенок - опытный и всезнающий, не может долго выдержать, тем более что сотоварищ попался явно несообразительный. Он начинает давать советы, делиться опытом и слышит в ответ следующее: «Так каждый может».

Пока человек остается наедине с самим собой ему часто хватает биологически целесообразной активности. (Подумал, съел конфету). Присутствие других делает человека способным на биологически сверхактивные действия. Когда человеческое «я» соприкасается с другим «я», ему становятся тесны узкие рамки биологической целесообразности, в человеке просыпаются творческие, безграничные силы и желания — индивидуальность, неповторимость, уникальность. В этом отношении эксперименты с детьми, особенно показательны. Взрослые могут носить собеседника в самом себе, творить для своего идеального «я». Но именно общение - реальное (внешнее) или мысленное (внутреннее) - способствует пробуждению в человеке истинно человеческого.

Коммуникативная функция общения выражается в способности передачи информации от одного человека, другому. Хочется акцентировать внимание на том, что нельзя ставить знак равенства между понятиями *коммуникация* и *общение*. Общение это более широкое понятие и не сводится лишь к передачи информации.

Общение является необходимым условием для формирования личности. Поведение, деятельность, отношение человека к миру и самому себе во многом определяются общением с другими людьми. В житейской психологии данное утверждение отражено в поговорке: «С кем поведешься — от того и наберешься». В научном языке личностно формирующее значение общения выражается через термины «интериоризация» и «экстериоризация». Суть данных терминов состоит в том, что внешние формы взаимодействия трансформируются во внутренние психические функции и процессы (происходит процесс интериоризации). В свою очередь интериоризированные психические процессы и функции проявляются в самостоятельной деятельности человека, таким образом, происходит их трансляция во вне (экстериоризация).

Роль общения в формировании личности, превращении индивида как представителя вида «человек» в человека разумного, хорошо иллюстрируют примеры касающиеся детей — «маугли». Ребенок, выращенный животными, вне общества не становится человеком в полном смысле этого слова, остается индивидом, но не становится личностью.

Психотерапевтическая функция общения в жизни человека любого возраста выражается в потребности подтверждения своего «я» со стороны окружающих. Анализ культуры различных народов показывает, что у преобладающего большинства

существует обязательный минимум подтверждения. Этот минимум заложен в языке, закреплён в правилах хорошего тона и морального поведения. Суть ежедневных приветствий можно выразить следующей формулировкой: «Ты существуешь для меня, ты мне не безразличен». Даже если люди встречаются по нескольку раз на день, принято оказывать друг другу минимальные знаки внимания (кивок, улыбка и т. д.).

В начале XX века английский психолог и философ У. Джеймс говорил, что для человека нет более страшного наказания, чем находиться в обществе и быть не замечаемым другими людьми.

Психологическое неподтверждение разрушительно для личности. В детском возрасте подтверждение или неподтверждение психологического существования особенно сильно влияют на формирование самооценки, эмоциональное самочувствие, психическое здоровье в целом. Английский психиатр Р.Д. Лэйнг считал, что причиной подростковой шизофрении является хроническое и последовательное неподтверждение матерью своего ребенка.

Объём минимального психологического подтверждения варьирует от одной культуры к другой. Зависит от общего социально-психологического состояния общества и конкретного человека. Чем стабильнее общество в целом и каждый человек в частности, тем меньше им требуется знаков для того, чтобы чувствовать себя уверенными и защищёнными. Соответственно в тревожные для общества или отдельного человека дни потребность в подтверждении возрастает.

Психотерапевтическая функция общения ярко проявляется в следующем примере. В 30-х годах XX века в США был проведен следующий эксперимент. Были взяты две клиники для детей с трудноизлечимыми заболеваниями. Условия в клиниках были сопоставимыми: квалификация персонала, уход, адекватное медикаментозное лечение. Различие состояло лишь в том, что в одной больнице родственникам к детям не пускали - опасаясь инфекции, а в другой предписания были изменены и в определенные часы дети могли общаться с родственниками в специально отведенной комнате. Через несколько месяцев результаты эффективности лечения в обеих клиниках сравнили. Оказалось, что в первой клинике коэффициент смертности приблизился к одной трети, а во второй не умер ни один ребенок. В прямом смысле слова детям помогло выжить общение. Таким образом, общение может выступать мощным профилактическим средством, поддерживающим иммунитет.

Помимо перечисленных **функций**, некоторые психологи выделяют следующие:

- инструментальная - характеризует общение как социальный механизм управления, позволяющий получить и передать информацию, необходимую для осуществления какого-либо действия или принятого решения;

- интегративная — общение может выступать как средство объединения людей;

- трансляционная — служит для передачи конкретных способов деятельности, оценок, мнений, суждений;

- экспрессивная - позволяет партнерам по общению выразить и понять эмоции, переживания друг друга;

- социализирующая — проявляется в усвоении норм культуры и ценностей определенного общества;

- функция самовыражения - позволяет продемонстрировать личностный, интеллектуальный, психологический потенциал;

- социально-контролирующая - регламентирует поведение, деятельность, речевые высказывания участников общения.

Многообразие функций общения влечет за собой разнообразие видов общения. Способы, сферы, динамика общения определяются социальными функциями вступающих в него людей, принадлежностью к той или иной общности, индивидуальными свойствами личности.

Схематично общение можно представить следующим образом:

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

Проблема человека находится в центре внимания всех аспектов общения. Однако увлечение инструментальной стороной общения может нивелировать его духовную сущность и привести к упрощенной трактовке общения как информационно-коммуникативной деятельности. При этом проблема человека уходит на дальний план и потом редко возвращается на должное место либо решается в логике манипуляторского подхода. Поэтому при неизбежном научно-аналитическом делении общения на указанные аспекты важно не потерять в них человека как духовную и активную силу, преобразующую в этом процессе себя и других. В результате общение по своему содержанию становится сложнейшей психологической деятельностью партнеров.

В этом процессе происходит постоянное согласование мыслей, чувств, отношений партнеров по совместной жизнедеятельности. Он облечается в различные **формы обращения**. Одни из них побуждают партнеров к действиям (приказ, просьба, предложение), другие санкционируют действия партнеров (согласие или отказ), третьи вызывают на дискуссию (вопрос, рассуждение). Сама же дискуссия может происходить в форме беседы, диспута, конференции, семинара и целого ряда других видов межличудских контактов.

Однако выбор форм обращения чаще продиктован функционально-ролевыми взаимосвязями партнеров в совместной работе. Например, контрольная функция руководителя побуждает его к более частому использованию приказов, просьб и санкционирующих ответов, в то время как педагогическая функция того же руководителя требует более частого использования дискуссионных форм общения.

Взаимовлияние и его социально-психологическое содержание реализуются в способах и приемах воздействия людей друг на друга при их общении. Посредством взаимовлияния партнеры «обрабатывают» друг друга, стремясь к изменению и преобразованию психических состояний, установок и, в конечном счете, поведения и психологических качеств личности.

В результате взаимовлияния возникают отношения «подчинения — сопротивления», «следования — избегания», «солидарности — противодействия» и др., основанные на волевых качествах партнеров, признании или отрицании их авторитета, статуса и ролей.) Влиятельность личности зависит также от ее места в системе общественных и групповых отношений, от тех средств, которыми она располагает в организационной структуре совместной деятельности.

3. Виды общения.

Можно выделить следующие виды общения.

- Светское общение. Смысл общения заключается в том, что

люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях. Общение беспредметное и закрытое. Так как точки зрения людей на тот или иной вопрос, не имеют никакого значения.

- «Контакт масок». Вид общения очень близкий к светскому общению. Используются привычные маски вежливости, участливости, скромности, безразличия, строгости. Преобладают стандартные фразы, жесты, выражения лица, позволяющие скрыть, истинные эмоции, отношение к собеседнику. Данный вид общения осо-

бенно характерен для жителей больших городов. Некоторые авторы указывают на необходимость «контакта масок» в определенных ситуациях, чтобы люди «не задевали» друг друга без надобности. Опасность состоит в том, что маска может «прилипнуть» очень крепко.

- Деловое общение. Учитываются особенности личности, характера, возраста, настроения собеседника, но интересы Дела более значимы, чем возможные личные расхождения или симпатии. Общение направлено на дело и результат.

- Примитивное общение. Партнер по общению оценивается точки зрения полезности. Если человек нужен — с ним активно вступают в контакт, если мешает - игнорируют. При получении от партнера по общению желаемого, всякий интерес к нему теряется, и это не скрывается.

- Формально-ролевое общение. Общение опосредовано исполняемыми социальными ролями (продавец - покупатель, руководитель - подчиненный), личностные качества вторичны. Социальная роль — способ поведения человека, задаваемый обществом. Ролевое общение помогает людям создавать и поддерживать отношения, построенные на деловых, формально-социальных контактах. В таких отношениях именно ролевые ожидания участников общения определяют, как будет воспринят партнер, какие качества и характеристики в нем будут замечены приняты. Роль определяет также оценку человеком себя в данной ситуации. В ролевом общении человек не свободен в выборе стратегии своего поведения, восприятию партнера и самовосприятию. Человек лишается определенной спонтанности своих реакций, но обретает чувство принадлежности, социальной защищенности, включенности в группу. Образы и действия задаются занимаемой социальной позицией: «Я сейчас преподаватель и, следовательно...», «Я как представитель своего народа...», «Я родитель, а значит, должен...» Чаще всего социальные роли задают своим носителям лишь основные контуры поведения. Многое зависит от понимания человеком своей роли и ролей других участников общения, от имеющегося личного опыта, от творческих возможностей. Каждый человек вносит, в свои социальные роли личностную уникальность и неповторимость.

Есть культуры, более тяготеющие к ролевому общению, и культуры, более склонные к созданию между людьми межличностных, эмоциональных отношений. В культурах первого типа легче выстраиваются деловые, официальные отношения, но существует риск переноса дистантного общения в интимно-личностную сферу.

В культурах второго типа, больше человеческой теплоты, но возникают сложности с построением субординационных, неравноправных в социальном плане отношений. Российская культура относится ко второму типу.

- Межличностное общение определяется уникальностью индивидуальных качеств личности, а социальные роли вторичны.

- Монологическое общение. Субъект-объектное общение, при котором субъект общения (лицо, обладающее активностью, осознанными целями и правом их реализации) связывает реализацию своих целей с партнером, рассматривая его как объект общения (лицо пассивное, имеющее цели менее важные, чем цели субъекта). Можно выделить две разновидности монологического общения — *императив и манипуляцию*.

Императив — вид общения, при котором субъект не скрывает приоритетности своих целей перед целями партнера. Чаще всего императивный вид общения используется для установления контроля за внешним поведением человека. В качестве способов оказания влияния используются приказы, указания, предписания, требования, поощрения. Императивный вид общения оправдан в экстремальных условиях, но абсолютно не уместен в интимно-личностных, супружеских и детско-родительских отношениях.

Очень ограничены возможности применения императивного общения в практике воспитания и обучения. Между тем, по мнению В.Я. Лядиуса, организация процесса усвоения в традиционной системе образования узаконила преимущественно один тип учебного взаимодействия. Это такое взаимодействие, где резко разведены и поляризованы позиции учителя и ученика. Активность последнего регламентируется в узких рамках имитации действий учителя, подражания задаваемым образцам. Учебное взаимодействие по типу имитации действий учителя порождает и соответствующую форму усвоения опыта — репродуктивную, которая характерна для всех этапов обучения — от начального до конечного.

Императивный вид общения оправдан в том случае, если действия воспитанника содержат угрозу для его жизни или жизни окружающих. Усвоение всего остального многообразия форм поведения и ценностей должно происходить другим путем, позволяющим ребенку лично перерабатывать и усваивать информацию и требования взрослого. Доминирование императивного вида общения препятствует формированию таких качеств личности, как: критичность, самостоятельность в поступках и оценке своего и чужого поведения.

Манипулятивное общение направлено на извлечение выгоды

от собеседника с использованием разных приемов (лести, запугивания, вызывания чувства вины, искажение информации или ее сокрытие, «приклеивания ярлыков» и т. п.). «Манипуляция — это такое психологическое воздействие на человека, в процессе которого он выступает объектом неких действий, направленных на то, чтобы «прибратъ его к рукам» с помощью махинаций, отвлекающих уловок и приемов». Склонность к манипулированию свойственна большинству людей, разница заключается в частоте проявления. В определенной мере формирование манипулятивных склонностей провоцируется условиями жизни, результатом взаимодействия с социальной средой, угрожающей человеку. Вместе с тем надо помнить, что манипуляции в межличностном общении пагубно влияют как на личность манипулятора, так и его близких. Негативные последствия манипулирования обусловлены возникновением подозрительности, боязни близких отношений, отчужденности от других людей, чувством внутреннего дискомфорта. Неискренность, ложь, контроль, свойственные манипуляциям, приводят к не-номерному психическому напряжению и пагубно сказываются на здоровье манипулируемого и манипулятора.

Оценивая манипуляцию как скорее негативный вид общения, следует сказать, что существуют целые области социальных отношений, где манипуляция разрешена и «законна». В частности: сферы бизнеса, политики, рекламы, пропаганды, идеологии.

Отношению к другому человеку как к средству, может быть противопоставлено отношение к нему как к ценности. Такой вид общения получил в отечественной психологии название **диалога** (М.М. Бахтин). В западной традиции - общение гуманистического типа (К. Роджерс). *Диалогическое* общение заключается во взаимосвязанном познании, самопознании и саморазвитии партнеров. Такое общение предполагает полное взаимоприятие партнерами по общению друг друга, положительным эмоциональным тонусом их взаимоотношений, возможностью в самораскрытии. По мнению ряда психологов, именно **диалогическое общение в наибольшей мере способствует высоким достижениям в образовательной и воспитательной практике.**

Диалогическое общение разрушается, если партнеры переходят на язык догм, используют ссылки на непререкаемые авторитеты, народную мудрость.

По способу воздействия можно выделить непосредственное и опосредованное общение.

- Непосредственное (прямое) общение осуществляется

при непосредственном контакте, «лицом к лицу», является исторически первой формой общения людей друг с другом. На его основе с развитием цивилизации возникли различные виды опосредованного общения.

- Опосредованное общение - это взаимодействие при помощи дополнительных средств письма, телевидения, интернета, радио. Для данного вида общения характерна отсроченная во времени и пространстве обратная связь.

В зависимости от используемых средств общения можно выделить вербальное (в переводе с латинского — «устный, словесный») общение и невербальное.

- В вербальном общении основным средством передачи информации является речь. Речь является самым универсальным средством передачи информации, так как потеря смысла сообщения минимальна.

- Средствами невербального общения выступают: мимика, жесты, поза, дыхание, интонация голоса, контакт глаз и др. Как показали исследования, в ежедневном общении, слова составляют 7%, звуки и интонации — 38%, прочее неречевое взаимодействие - 53%. То есть, большая часть информации передается с помощью невербальных средств общения.

Искусство общения 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 психологический контакт между партнерами, выражать эмоции, отражать истолкование ситуации.

Невербальные средства общения, как правило, не могут само-

стоятельно 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.

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, «хлюпанье» носом и т.п.);

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

Блок самоконтроля к теме 3.1, занятие 1

Темы для обсуждения:

1. Определение общения.
2. Виды общения.
3. Функции общения.

Литература

1. Сухов А.Н. Социальная психология: учеб. пособие для студ. Учреждений сред. проф. образования. М.: Издательский центр «Академия», 2006. - 240с.

2. Чернобай В.А. Сдаём социальную психологию. Для среднего профессионального образования. Серия «Шпаргалки». Ростов-на-Дону: Феникс, 2004, - 160с.

3. Морозов А.В. Деловая психология. Курс лекций для высших и средних специальных учебных заведений. СПб.: Издательство Союз, 2000. - 576с.

Занятие 2. Общение как форма реализации системы общественных отношений. Значение общения для развития индивида и социальных отношений

Основные понятия: доверительное, деловое, служебное, профессиональное, представительское общение, совещание, «барьеры».

1. Каждая общность людей имеет свои средства воздействия, используемые в разнообразных формах коллективной деятельности, в которых происходит концентрация социально-психологического. Все названные массовые формы общения обладают мощным потенциалом взаимовлияния людей. В истории человечества они всегда служили средством воспитания, включения человека через общение в духовную атмосферу жизни.

Одним из видов общения является *доверительное общение*, в ходе которого происходит сообщение особо значимой информации.

Доверительность — это существенный признак всех видов общения, без которого нельзя осуществлять переговоры, решать интимные вопросы.

Следует остановиться на анализе *делового общения*, актуальность которого в последнее время значительно возросла во всех сферах. Оно неоднородно по своей природе. Одно дело — деловое общение в сфере экономики, другое — в правоохранительной области и т.д.

Деловое общение в сфере экономики предполагает знания по ведению телефонных разговоров, проведению совещаний и пр.

Часто первым шагом к деловому партнерству становится *телефонный разговор*, по телефону проводятся переговоры, отдаются распоряжения, излагаются просьбы. Несоблюдение правил ведения служебных разговоров экономически невыгодно. Кроме того, это свидетельствует о серьезных проблемах в профессиональной подготовке специалистов. Недостаточная подготовка к разговору, неумение выделить в нем главное, лаконично и грамотно изложить свои мысли приводит к значительным (до 20 — 30%) потерям рабочего времени.

Известно, что большинство плодотворных идей возникает при контакте мнений. Этим объясняется распространенность такой коллективной формы поиска решений, как *совещание*. Однако на их проведение затрачивается слишком много времени, и к тому же это один из самых дорогостоящих видов служебной деятельности.

Последнее обусловлено следующим: совещаются обычно руководители, то есть самые высокооплачиваемые работники; большинство чрезвычайных происшествий случается во время отсутствия руководителя на рабочем месте; некоторых работников совещания расхолаживают.

С другой стороны, совещание является основной и наиболее распространенной формой группового решения проблемы. Зачем тратить столько средств и времени для того, чтобы собрать целую группу людей? На это есть причины: группы обладают большими знаниями и опытом, которыми отдельный индивидуум не располагает; группой более успешно избегают ошибок и неудач в работе; те, кто должен выполнять решение группы, принимают результаты ее работы более благожелательно, чем решение индивида; если решение группы будут проводить в жизнь сами ее участники, они сделают это более эффективно; существует «групповой эффект», благодаря которому результат работы группы выше суммы вкладов индивидов.

Правила проведения совещания

Эффективность проведения совещаний возможна при соблюдении следующих правил.

Каждый участник совещания должен быть поставлен перед необходимостью высказаться, и ему надо предоставлять такую возможность. Председательствующий должен регулировать направленность выступлений: не допускать отклонений от повестки дня, следить за соблюдением регламента, стимулировать реальные предложения. Все участники совещания должны уметь говорить «я» вместо употребления безличной формы, а также избегать оценочных высказываний, неоправданных обобщений.

В большинстве случаев для повышения эффективности группового решения требуется специальная тренировка управленческого персонала.

Для многих людей выступление перед аудиторией представляет собой почти неразрешимую проблему, однако каждому, кто работает с людьми, требуются навыки свободного поведения в различных аудиториях.

Всякое выступление должно иметь стержневую идею, которую необходимо ясно обозначить с самого начала. Когда слушатели знают цели, которые отстаивает выступающий, это усиливает внимание к докладу. Сформулировать основной тезис — значит ответить на два вопроса: зачем говорить (цель выступления) и о чем говорить (средства достижения цели, или, другими словами, система посылок и умозаключений)?

Классическая композиция выступлений включает: вступление, основную часть и заключение. Рекомендуется следующее примерное распределение времени: на вступление - 10—15%, на основную часть - 60 — 65%, на заключение - 20 — 30% от всего времени выступления.

Нередко успех выступления зависит от вступления, поэтому первые

фразы должны быть наиболее тщательно подготовлены, отработаны.

При подготовке публичного выступления следует иметь в виду интеллектуальный уровень аудитории; знать, как пробудить и подержать интерес к теме; учитывать общее количество слушателей (чем больше их число, тем более простым и доходчивым должны быть выступление - отказ от специальной и иноязычной терминологии, построение речи короткими предложениями и т.п.). Не стоит пытаться «втиснуть» слишком много материала в ограниченное время: просрочка времени или перескакивание с одного на другое в процессе выступления может непоправимо испортить его. Материал должен быть отобран исходя из степени убедительности, об остальном можно только упомянуть и предложить желающим ознакомиться после доклада.

Для облегчения выступления и усвоения слушателями материала желательно использовать рисунки, схемы, графики, однако плохо подготовленный наглядный материал будет только раздражать слушателей и мешать выступающему.

Формирование социально-психологической компетентности предполагает использование таких видов тренинга, как сенситивный (тренинг межличностной чувствительности) и тренинг делового общения.

Выделяются четыре компонента сенситивности:

- 1) наблюдательная сенситивность — способность наблюдать (видеть и слышать) другого человека и одновременно запоминать, как он выглядит и что говорит;
- 2) теоретическая сенситивность — способность применять теории для более точных интерпретаций чувств и действий других людей;
- 3) номотетическая сенситивность — способность понимать типичного представителя той или иной социальной группы;
- 4) идеографическая сенситивность — способность понимать своеобразие каждого человека.

Тренинг делового общения по своим задачам отличается от сенситивного. Он направлен на формирование знаний и умений общения в сфере экономики и в других областях.

Одним из видов делового общения является так называемое *представительское общение*. В реальной жизни это взаимодействие людей, в котором они выступают не как свободные личности, а как представители тех или иных государств, социальных групп и институтов.

Особенность такого общения и устанавливаемых с его помощью отношений состоит в том, что оно осуществляется в виде переговоров. Это общение часто можно наблюдать в телевизионных трансляциях из залов заседаний, репортажах о визитах глав госу-

дарств и встречах деловых людей. В данном виде общения отношения симпатий—антипатий имеют минимальное значение по сравнению с умением людей представлять свою общность, вести переговоры, организовывать и планировать совместные действия.

Элементы представительского общения иногда переносятся людьми на межличностные контакты, особенно если общаются и взаимодействуют люди разных национальностей, представители отличающихся религиозных течений, гостят друг у друга жители разных государств. Известен факт, что человек, оказавшийся за границей в целях представительского общения, ведет себя в отношениях с друзьями-иностранцами корректнее, чем с друзьями-соотечественниками, поскольку неосознанно стремится показать себя с лучшей стороны, ощущая принадлежность к общности, которую он представляет.

Специфика данной формы общения наблюдается в речи людей, в их поведении, манерах общения. Она направлена на создание определенных отношений, обеспечение принятия совместных решений, реализации взаимных действий в интересах тех общностей, позиции которых отстаивают участвующие в таком общении их представители.

2. Общение — многоплановый процесс, необходимый для организации контактов между людьми в ходе совместной деятельности, и в этом смысле относится к явлениям материальным. Но в ходе общения его участники обмениваются мыслями, намерениями, идеями, переживаниями, а не только своими физическими действиями или продуктами, результатами труда, фиксированными в материи.

Следовательно, общение способствует передаче, обмену, координации идеальных образований, существующих у индивида в виде представлений, восприятия, мышления и т.п.

Помимо рассмотренных, существуют и другие виды общения: интимное, ненасильственное, терапевтическое, криминогенное, а так же затрудненное.

Человек с детства учится общению и овладевает разными его видами в зависимости от среды обитания, от людей, с которыми взаимодействует, причем происходит это стихийно, на основе житейского опыта. В большинстве случаев такого опыта бывает недостаточно для овладения некоторыми профессиями (педагога, актера, диктора, следователя). Традиции овладения профессиональными особенностями общения связаны с обучением дипломатов. В настоящее время овладение правилами профессионального общения распространяется на такие профессии, как коммерсант, агент туристического бюро и др.

Чтобы понять причины важности обучения профессиональным приемам общения, следует обратиться к тем трудностям, которые встречаются в процессе межличностных контактов.

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

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

Таким образом, стоя на позициях общей психологии, мы вправе не только исследовать типичные для всех нормальных людей феномены общения, закономерности и механизмы его протекания, но и выявлять трудности общения, т.е. те характеристики психических процессов, состояний и свойств личности, которые, объединяясь, имеют своим следствием взаимодействие людей, не отвечающее критериям психологически оптимального общения.

А какое же общение считается психологически оптимальным? По нашему мнению, психологически оптимальное общение имеет место тогда, когда в нем осуществляются цели участвующих в нем людей в соответствии с мотивами, обуславливающими эти цели, и с помощью таких способов, которые не вызывают у партнеров чувства неудовлетворения.

При этом было бы ошибочно полагать, что психологически оптимальное общение - это непременно своеобразное слияние умов, чувств, воли его участников. Психологически оптимальным может быть и общение, в котором партнерам удается сохранить желаемую для каждого из них субъективную дистанцию.

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, неудовлетворение побуждающего мотива или же неполучение желаемого результата в той деятельности, которую общение обслуживало.

Многообразие функций общения. 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.

3. Характеристика делового общения

Специфика профессиональной деятельности специалистов в различных областях связана с умением психологически грамотно общаться с гражданами.

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. Под ним понимается такой 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 внеслужебной обстановке, например «встреча без галстуков». Что касается профессионального общения, то оно означает, на наш взгляд, прежде всего степень квалификации владения им.

Профессиональному 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 профессионального, как и всякого другого вида общения, лежит процесс передачи и приема сообщений. В качестве единицы 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, и степенью 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; готовность поделиться с партнером чем-либо сугубо личным (конфиденциальным), не опасаясь за последствия; искренность партнеров.

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

В ходе служебного общения приходится преодолевать недоверие, негативное отношение или противодействие. В этой связи необходимо учитывать определенные моменты: цели, задачи, функции, факторы и фазы беседы; приемы установления психологического контакта с гражданами; условия создания и поддержания доверительных отношений с конкретными гражданами; проявления различных субъективных позиций и тактик ролевого взаимодействия при решении служебных задач.

Беседы в ходе служебного общения с гражданами в отличие от повседневных бесед характеризуются прежде всего своей целенаправленностью. Ниже обозначены основные признаки, отличающие деловую беседу от повседневной

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

Основные отличительные признаки деловой и повседневной беседы

Повседневная беседа

Происходит, как правило, случайно и без заранее поставленной цели.

Отличается большим разнообразием обсуждаемых тем (личные, социальные, политические аспекты и т.п.).

Во время беседы часто переходят с одной темы на другую.

Имеет в основном информативно-эмоциональный характер и не связана с необходимостью принятия какого-либо решения.

Деловая беседа

Планируется заранее и направлена на достижение определенной цели.

Число обсуждаемых тем обычно ограничено поставленной целью.

В ходе беседы стараются придерживаться темы, обусловленной поставленной целью, но при обязательном поддержании психологического контакта и доверительных отношений.

Связана с необходимостью сделать те или иные выводы на основе анализа мнений, высказываний и выработать соответствующие решения.

На эффективность служебного общения влияют: субъективные факторы, связанные с личностными особенностями партнера; 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 счёте, результативность беседы зависит от таких обстоятельств, как личность сотрудника (его авторитетность, профессиональная и коммуникативная компетентность); тематика беседы, ее важность и значимость для гражданина; техника проведения беседы, от которой зависит ее эффективность; особенность личности гражданина, с которым проводится беседа (его типологические свойства, связанные с принадлежностью к той или иной социальной группе, индивидуальные особенности).

Тактика проведения беседы включает в себя определение ее конкретных целей, задач, плана, места и времени; создание обстановки доверия (интонация голоса сотрудника, дистанция между ним и гражданином, где, кто и как сидит и т.д.); умение слушать, задавать вопросы, держать инициативу в своих руках, придерживаться основной тематики, несмотря на попытки ухода гражданина от ответа на главные вопросы.

Установление психологического контакта с собеседником во многом обуславливается его личностными особенностями, в частности авторитетностью, базирующейся на фактах, единстве слов и дела, профессиональной компетентности; коммуникативной грамотностью (умение слушать, войти в положение другого, понять его, задавать вопросы, владение 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 выпрашивание — односторонний интерес к информации, связанный с попытками найти у партнера понимание лишь собственных проблем (партнеру остаются неясными цели выпрашивания), 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).

Блок самоконтроля к теме 3.1, занятие 2

Темы для обсуждения:

1. Общение как форма реализации системы общественных отношений.
2. Значение общения для развития индивида и социальных отношений.
3. Характеристика делового общения.
4. Признаки деловой и повседневной беседы.

Литература

1. Сухов А.Н. Социальная психология: учеб. пособие для студ. Учреждений сред. проф. образования. М.: Издательский центр «Академия», 2006. - 240с.
2. Чернобай В.А. Сдаём социальную психологию. Для сред-

него профессионального образования. Серия «Шпаргалки». Ростов-на-Дону: Феникс, 2004,- 160с.

З.Морозов А.В. Деловая психология. Курс лекций для высших и средних специальных учебных заведений. СПб.: Издательство Союз, 2000.-576с.

Тема 3.2 Закономерности процесса общения

Занятие 1. Структура общения. Общение как обмен информацией; единство деятельности, общения и познания.

Основные понятия: «перцепция», социальные стереотипы, идентификация, эмпатия, аттракция, рефлексия, каузальная атрибуция, обратная связь, приемы общения, оптико-кинестическая система, «контакт глаз», теории межличностного взаимодействия, взаимопонимание.

Существует несколько подходов к структурированию общения. Согласно наиболее распространенному, в общении выделяют три стороны: перцептивную - означающую процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению; коммуникативную — состоящую в обмене информацией между общающимися людьми; интерактивную — заключающуюся в организации взаимодействия между общающимися. Рассмотрим каждую из сторон более подробно.

1. Перцептивная сторон общения

Термин «перцепция» означает «восприятие» (от лат. perceptio - восприятие). В социальной психологии обычно используют понятие «социальная перцепция», под которой понимают — восприятие, понимание и оценку людьми других людей, самих себя, групп и т. п. Термин социальная перцепция был введен американским психологом Дж. Брунером. Назвав восприятие социальным, Брунер обратил внимание на то, что существуют какие-то общие, вырабатываемые в общении, в совместной жизни социально-психологические механизмы восприятия. Проведя серию экспериментов, Дж. Брунер показал, что восприятие предметов и других людей зависит как от личностных особенностей, так и от социокультурных факторов. Так в одном из экспериментов детям предлагалось сравнить размеры монет с эталонами, оказалось, что дети из бедных семей воспринимали размеры монет больше их реальных размеров, а дети из богатых — наоборот, меньше.

Исследуя восприятие людей, Дж. Брунер установил, что определенной деформации подвергаются и образы людей. Чем выше социальный статус, тем более высокими воспринимаются

люди. Из этого можно сделать следующее предположение: общение определяется тем представлением о партнере, которое складывается в процессе восприятия. Таким образом, перцептивная сторона общения заключается в восприятии внешних признаков собеседника и в соотнесении их с его личностными характеристиками, в интерпретации и прогнозировании на этой основе поступков человека. Исходя из сложившегося образа партнера по общению, происходит обдумывание стратегии собственного поведения. Следует особо отметить, что образ необязательно соответствует реальности, достаточно того, чтобы он (образ) принялся за нее.

В основе восприятия незнакомых людей и, людей с которыми имеются определенные отношения, лежат разные психологические механизмы. В первом случае основным психологическим механизмом восприятия является процесс социальной стереотипизации. **Социальный стереотип** (от греч. Stereos — твердый и tupos — отпечаток) — относительно устойчивый, упрощенный образ социального объекта, в качестве которого может выступать: группа, человек, явление и т. п. Социальные стереотипы складываются в условиях дефицита информации, как результат обобщения личного опыта человека, часто носят предвзятый характер. Для социальных стереотипов свойственна однозначность, то есть они делят мир на две основные категории: «знакомое» и «незнакомое». Часто «знакомое» становится синонимом «хорошего», а «незнакомое» — «плохого». Таким образом, стереотипы несут в себе оценочный элемент.

Как правило, социальные стереотипы являются порождением определенной группы людей, и отдельные люди пользуются ими в том случае, если принадлежат или относят себя к этой же группе. Односторонность в подборе черт для определенного стереотипа зависит от интересов и ценностей социальной группы. Для каждой социальной группы социальные стереотипы представляют обобщение опыта этой группы в отношении социально — значимых объектов, процессов, явлений, типов людей.

Отечественным психологом Бодалевым А.А. был проведен эксперимент, целью которого было изучение влияния социальных стереотипов на восприятие и оценку людей.

В ходе эксперимента группе взрослых испытуемых были показаны несколько фотографий. Участники эксперимента, видевшие каждую фотографию в течение пяти секунд, должны были воссоздать образ человека, которого они только что видели. Показу фотографий предшествовала инструкция, способствовавшая

созданию определенного стереотипа. Например, экспериментатор говорил: «Сейчас вы увидите фотографию преступника» или «портрет героя». Испытуемые дали следующие портретные характеристики молодому человеку, изображенному на фотографии: «Этот зверюга понять что-то хочет. Умно смотрит и без отрыва. Стандартный бандитский подбородок, мешки под глазами, фигура массивная, стареющая, брошена вперед» (установка на стереотип «преступник»). «Молодой человек лет 25-30. Лицо волевое, мужественное, с правильными чертами. Взгляд очень выразительный. Волосы вклочены, небрит, ворот рубашки расстегнут. Видимо, это герой, какой-то схватки» (установка на стереотип «герой»).

Такая полярность суждений об одном и том же человеке, объясняется тем, что фотография сама по себе малоинформативна и участникам эксперимента приходится воспроизводить признаки предложенного стереотипа.

Для социальных стереотипов свойственна высокая стойкость. Порой они передаются от поколения к поколению по наследству, даже если далеки от реальности.

Чем дальше человек находится от социального объекта, тем в большей мере попадает под влияние коллективного опыта и, следовательно, тем резче и грубее социальный стереотип. Ограниченность личного опыта и невозможность самостоятельной проверки поступающей информации о тех или иных социальных явлениях создают возможности для манипулирования социальными стереотипами. Например, средства массовой информации могут использовать приемы формирования общественного мнения — формирования «нужных» социальных стереотипов. Стереотипы могут активно использоваться при оценке групповой, национальной, профессиональной, половой, возрастной принадлежности человека.

В общении формирование стереотипов может осуществляться с помощью ряда способов. Например, навешивание ярлыков: человека «подгоняют» под определенный стереотип: «демагог», «бабник» и т. д. Формированию социальных стереотипов способствует апелляция к большинству «вся группа считает, что...».

Формирование стереотипов в общении может происходить под влиянием следующих **факторов: превосходства, привлекательности, отношения** к нам.

Фактор превосходства чаще всего, проявляется в ситуации неравенства партнеров по общению в той или иной сфере: социальной, интеллектуальной и др. Проявляется в том, что чело-

век склонен переоценивать различные качества тех людей, которые превосходят его в чем-то по какому-то существенному для него параметру. И наоборот, если человек общается с людьми, которых он в чем-то превосходит, по его мнению, он склонен недооценивать своих партнеров.

Фактор привлекательности выражает зависимость восприятия от чувства симпатии или антипатии по отношению к воспринимаемому человеку. Как показали результаты экспериментов, привлекательные люди воспринимаются как более уверенные, счастливые, искренние, энергичные, любезные. Если человек оценивается как непривлекательный, то и остальные его качества недооцениваются.

Привлекательность нельзя считать исключительно индивидуальным впечатлением. Она носит социальный характер, может варьироваться у разных народов, изменяться с течением времени. По этой причине привлекательность надо искать не только в том или ином разрезе глаз, цвете волос, фигуре, а в социальном значении признака человека.

Фактор отношения к нам проявляется в том, что люди, хорошо к нам относящиеся, оцениваются лучше тех, кто к нам относится плохо. Чем ближе чужое мнение к собственному, тем выше оценка высказавшего это мнение человека. Правило имеет и обратную силу: чем выше оценивается другой человек, тем большее сходство его взглядов с собственными ожидается.

Формирование представления о человеке на основе первого впечатления может привести к неадекватному общению в дальнейшем. В постоянном и длительном общении первое впечатление не позволяет достаточно объективно понять эмоциональное состояние, намерения, отношения к нам другого человека.

В межличностном общении восприятие и понимание осуществляются за счет таких механизмов, как: идентификация, эмпатия, аттракция, рефлексия, каузальная атрибуция.

Идентификация (от лат. *Identificare* - отождествлять). В социальной психологии идентификация рассматривается как важнейший механизм социализации, проявляющийся в принятии индивидом социальной роли при вхождении в группу, в осознании им групповой принадлежности. Через идентификацию дети усваивают нормы поведения, эмоциональные состояния, мораль значимых окружающих, используя их в качестве эталона. Важной особенностью процесса идентификации является то, что на первых порах он происходит независимо от сознания ребенка и не контролируется в полной мере родителями и воспитателями. Данное обстоятель-

ство накладывает особую ответственность на взрослых за качество их личности.

Идентификация позволяет одному человеку «поставить» себя на место другого. Что проявляется в виде погружения, перенесения себя в поле, пространство, обстоятельства другого человека и позволяет усваивать личностные смыслы этого человека.

Идентификация может иметь двойное воздействие на развитие

личности: с одной стороны, формирует способность к установлению

положительных отношений с людьми, с другой — может привести

к растворению индивида в другом человеке, выхолащиванию индивидуального.

Противоположностью идентификации является обособление (индивидуализация). Обособление дает возможность общающимся сохранить свою индивидуальность. Через обособление развиваются ответственность и самостоятельность, вместе с тем, обособление может привести к эмоциональной холодности.

Очень близка к идентификации — эмпатия (от греч. *empathia* — сопереживание). **Эмпатия** — постижение эмоционального состояния, проникновение — вчувствование в переживания другого человека. Отличительной особенностью эмпатии от других механизмов познания является низкий уровень рефлексии. Ситуация другого человека не столько продумывается, сколько прочувствуется. Способность к эмпатии не является постоянной, как правило, она возрастает с увеличением жизненного опыта. Реализация эмпатии предполагает принятие партнера по общению в качестве безусловной ценности. Следует отметить, что эмпатическое понимание составляет тяжелую нагрузку для психики.

На развитие эмпатии большое влияние оказывают детско-родительские отношения. Очень важно удовлетворение ребенка в эмоциональном контакте. Например, согласно данным английских и американских психологов в семьях, где родители поощряют выражение эмоций у своих детей, понимают их чувства, принимают участие в их делах, проявляют максимум доверия, тепла и любви, разъясняют им нравственные нормы, воспитывают моральные чувства, дети отличаются высоким уровнем развития эмпатии. И наоборот, ребенок, не получающий в семье удовлетворения потребности в самоутверждении, характеризуется низкой способностью к сочувствию и эмпатии.

Аттракция (от фр. attraction - привлечение, притяжение) — понятие, обозначающее возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого. Понимание партнёра по общению возникает в результате появления привязанности к нему, дружеского или интимно-личностного отношения.

Формирование аттракции происходит следующим образом. Всякий сигнал, поступающий к человеку через его органы чувств, может исчезнуть без следа, а может сохраниться, в зависимости от его значимости и эмоционального заряда. Эмоционально значимый сигнал, «минув» сознание, остается в сфере бессознательного. В этом случае человек, оценивая свое отношение к другому человеку, констатирует, что общение было приятным, а собеседник — человек к себе располагающий.

Рефлексия (от лат. reflexio - обращение назад) - механизм самопознания в процессе общения, в основе которого лежит способность человека представлять и осознавать то, как он воспринимается партнером по общению. Рефлексия это уже не просто познание другого, но знание того, как другой понимает меня.

Сложный процесс рефлексии как механизм общения был описан Дж. Холмсом в конце XIX века. Дж. Холмс, исследуя общение двух субъектов, показал, что в ситуации общения существуют шесть позиций, характеризующих, взаимное отображение субъектов.

Г. Ньюком и Ч. Кули усложнили ситуацию, добавив четвертую позицию. Рассмотрим схему рефлексии более подробно.

Есть два человека, которые общаются между собой. Обозначим их как А1 и Б1. У каждого из них есть представления о самом себе. У А1 -А2 и у Б1 — Б2 соответственно. Далее, имеются представления о другом у А1 - Б3 и у Б1 - А3.

Общение протекает следующим образом: А в качестве А2, обращается к Б в качестве Б3. В свою очередь Б в качестве Б2 реагирует на А в качестве А3.

Близость А2, А3, Б2, Б3 к реальным А1 и Б1 в принципе неизвестна, так ни А, ни Б не знают, что есть не совпадающие с реальностью А2, А3,Б2,Б3.

Успех в общении будет максимальным при минимальном разрыве в линиях А1 - А2 - А3 и Б1 - Б2 - Б3.

Уменьшение разрыва между позициями происходит в результате возникновения адекватного рефлексивного процесса, А4 или Б4 — знание того, как воспринимает партнер по общению.

Данное знание обеспечивает формирование более реалистичного образа собственного «Я». (А2 и Б2) и более критическую оценку другого. (А3 и Б3). Если А1 имеет неверное представление о себе - А2, о другом Б3, и о том, как его воспринимает партнер - А4, то взаимопонимание будет вряд ли возможно. Незрелость рефлексии является причиной такого явления как проецирование. Суть данного явления заключается в том, что один участник общения приписывает другому такие же качества, которые присущи ему самому, а в действительности данные качества отсутствуют. Исследования, целью которых было изучение проецирования в педагогическом общении, показали, что тенденция к проецированию в большей мере характерна для тех учителей, которые не пытаются расширить свои знания об учащихся, наблюдая их в разных ситуациях. Чтобы ни проецировать, необходима открытость к действительным достоинствам и недостаткам как других людей, так и к своим собственным.

Каузальная атрибуция (от лат. causalis - причинность и attributio - приписывание) - интерпретация одним человеком причин и мотивов поведения других людей. В ходе общения люди не ограничиваются получением внешне наблюдаемых сведений, а стремятся к выяснению причин поведения других людей. Так как информация о человеке, получаемая в результате наблюдения, чаще всего недостаточна для надежных выводов, наблюдатель находит вероятные причины поведения и приписывает их наблюдаемому человеку.

У каждого человека есть свои схемы причинности, то есть привычные объяснения своего и чужого поведения. Можно выделить личностную, обстоятельную и стимульную атрибуцию. При **личностной атрибуции** — причины произошедшего приписываются конкретному человеку. В случае преобладания **обстоятельной атрибуции** причина произошедшего приписывается обстоятельствам. При **стимульной атрибуции** человек видит причину случившегося в предмете, на который было направлено действие, или в самом себе.

При изучении процесса каузальной атрибуции выявлен ряд закономерностей. Так, причину успеха люди чаще приписывают себе, а причину неудачи - обстоятельствам. Характер приписывания зависит также от меры участия человека в обсуждаемом событии. Общая закономерность состоит в том, что по мере роста значимости случившегося люди склонны переходить от обстоятельной и стимульной атрибуции к личностной. То есть искать причину случившегося в осознанных действиях личности.

Подводя итог разговору о механизмах социальной перцепции, можно констатировать следующее: между общением и пониманием существует сложная и многофункциональная связь. Понимание людьми друг друга невозможно без общения. Понимая или не понимая друг друга, люди вырабатывают определенную стратегию и тактику поведения. Поэтому достижение взаимопонимания способствует выполнению совместной деятельности, соответственно отсутствие понимания — препятствует достижению целей общения

2. Коммуникативная сторона общения.

Процесс общения - это прежде всего коммуникация, то есть процесс обмена информацией (обмен мнениями, идеями, переживаниями, настроениями и т. п.). Модель коммуникативного процесса обычно включает пять элементов: коммуникатор — сообщение (текст) - канал — аудитория — обратная связь.

Эффективность общения во многом обусловлена коммуникативными особенностями общающихся: культурой речи, умением задавать вопросы и отвечать на них, от способности осознавать и преодолевать коммуникативные барьеры и др.

Специфика человеческого обмена информацией заключается в особой роли той или иной информации, для каждого участника общения ее значимости. Значимость информации обусловлена тем, что люди не просто «обмениваются» значениями, а стремятся при этом выработать общий смысл. Что возможно при условии не только принятия информации, но ее понимания и осмысления.

Еще Л.С. Выготский отмечал, что мысль никогда не равна прямому значению слов. Поэтому у общающихся должны быть идентичны — в случае звуковой речи — не только лексическая и синтаксическая системы, но и одинаковое понимание ситуации общения.

Основными средствами коммуникации являются: вербальные и невербальные. Как уже упоминалось, к вербальным средствам общения относится речь. Обычно при вербальном общении используется устная и письменная речь. Письменная речь - словесное общение при помощи письменных текстов. Она протекает в более медленном темпе, чем устная речь, позволяет многократно обращаться к написанному. А.Р. Лурия (1902-1977) рассматривал письменную речь как орудие уточнения и отработки мыслительного процесса. Следовательно, письменная речь может использоваться для формирования мышления. Преимуществом письменной речи является возможность передачи информации во вре-

мени и пространстве, трансляции духовного и интеллектуального опыта поколений.

Устная речь - словесное общение при помощи языковых средств, воспринимаемых на слух. Преимущество устной речи перед письменной состоит в экономности, что выражается в необходимости использования меньшего количества слов.

С помощью речи передается в основном чистая информация. С помощью невербальных средств общения - отношение к партнеру, эмоциональное состояние испытываемое при общении. Если вербальная коммуникация подконтрольна сознанию, то невербальные проявления в большей мере бессознательны. По этой причине имеет смысл обращать внимание на соответствие слов и жестов.

Невербальное поведение человека тесно связано с его Психическими состояниями и служит средством их выражения. Если приспособить вербальное поведение к изменяющимся обстоятельствам относительно просто, то язык тела является менее пластичным.

В социальной психологии существуют различные классификации невербальных средств общения. Согласно одной из них выделяют следующие основные знаковые системы: оптико-кинетическую, паралингвистическую и экстралингвистическую, организацию пространства и времени коммуникативного процесса, визуальный контакт.

Оптико-кинетическая система - включает в себя зрительно воспринимаемые движения другого человека, выполняющие выразительно-регулятивную функцию в общении. К данной системе относятся: мимика, пантомимика, жесты.

Особая роль в передаче эмоционального состояния отводится мимике - движениям мышц лица. Отсутствие мимики при общении ведет к потере информации. Показано, что при неподвижном лице лектора теряется до 10-15% информации.

Пантомимика — выразительные движения человека (изменения в походке, позах, жестах). По походке человека можно распознать эмоциональное состояние человека. Исследования показали, что большинство испытуемых с большой точностью по характеру походки человека определяли его эмоциональные состояния: гнев, гордость, счастье, печаль. Самая «тяжелая» походка - при гневе, самая «легкая» - при радости.

Поза - это положение человеческого тела. Принято выделять «открытые» и «закрытые» позы. «Открытые» позы: воспринимаются как позы доверия, согласия, доброжелательности, пси-

хологического комфорта. «Закрытые» позы (человек пытается закрыть переднюю часть тела, занять как можно меньше места в пространстве) воспринимаются как позы недоверия, противодействия, критики.

Если человек заинтересован в общении, он ориентируется на собеседника, наклоняется в его сторону. Если мало заинтересован — откидывается назад. Как правило, люди стремящиеся заявить о себе, стоят прямо, с развернутыми плечами, в напряженном состоянии. Тем людям, у которых нет необходимости подчеркивать свой статус и положение, свойственны более расслабленные и непринужденные позы.

Вместе с тем: «Для правильного понимания позы необходимо знать культурные традиции, возрастные ограничения, половые различия в использовании тех или иных поз, способы реагирования на собеседника мужчинами и женщинами. Так, замечено, что женщины в ситуации эмоционального напряжения, недоверия к партнеру резко наклоняют туловище вперед или, сидя, «отбрасывают его на спинку стула, принимают расслабленную позу, а мужчины принимают «жесткую позу», держатся прямо, движения их рук раскованы».

Пантомимика мало контролируется сознанием. Самым информативным средством пантомимики являются жесты. Жесты — разнообразные движения руками и головой. Частота и сила жестикуляции различна в различных культурах. По данным М. Аргайла, в течение одного часа финны жестикулируют один раз, итальянцы - восемьдесят, французы - двадцать раз, мексиканцы - сто восемьдесят.

Однако, как бы ни различались разные культуры, вместе с возрастанием эмоциональной возбужденности человека растет интенсивность жестикуляции. Конкретный смысл отдельных жестов различен в разных культурах. Например, кивок головой сверху вниз в русской культуре означает жест согласия. Болгарами этот же жест понимается как отрицание. Вместе с тем во всех культурах есть сходные жесты. Например, практически во всех культурах развернутые навстречу собеседнику руки демонстрируют доброжелательность.

Паралингвистическая и экстралингвистическая системы знаков. Паралингвистическая характеристика - общее название таких ритмико-интонационных сторон речи как высота, громкость, тембр голоса, сила удара.

Экстралингвистическая система — это включение в речь пауз, плача, кашля, смеха, вздохов и другие психофизиологические

проявления человека.

Паралингвистические и экстралингвистические средства регулируют поток речи, позволяют экономить языковые средства общения, дополняют, замещают и превосхищают речевые высказывания.

Организация пространства и времени коммуникативного процесса. Общение имеет пространственную организацию. Одним из первых пространственную структуру общения стал изучать американский психолог Э Холл. Для обозначения пространственной организации общения он предложил использовать термин «проксемика» — близость. К проксемическим характеристикам относятся: положение партнеров в пространстве в момент общения, дистанция между ними. На проксемические характеристики общения влияют этнокультурные факторы. Так, Э. Холл описал нормы пространственного расположения общающихся принятые в североамериканской культуре:

- интимное расстояние (от 15 до 45 см) — расстояние общения близких людей. В данную зону разрешается проникать только тем, с кем человек находится в тесном эмоциональном контакте (супруги, дети, родители, друзья), в этой зоне есть еще сверхинтимная подзона (0—15 см);

- персональное расстояние (45-120 см) — в пределах этой зоны осуществляется каждодневное общение между знакомыми и приятелями;

- т социальное (от 120 до 360 см) — используется при общении с малознакомыми людьми при официальном общении;

- публичное расстояние (более 360 см) — характерно для общения с аудиторией.

Люди с трудом терпят вторжения посторонних в интимную и персональную зоны. Хотя современная городская жизнь внесла ряд исключений (в общественном транспорте, на стадионе, в кинотеатре).

Это не значит, что в подобных условиях человек не испытывает дискомфорт, но он научился сдерживать внешнее проявление реакций.

«Контакт глаз» или визуальный контакт составляет также важную часть общения. Имеет значение, куда направлен взгляд, длительность взгляда. Так, при деловом взгляде глаза собеседника обычно сосредотачиваются на треугольнике, образуемом тремя точками: центры глаз и середина лба. Направляя свой взгляд на этот треугольник, мы способствуем созданию серьезной атмосферы общения.

Если взгляд направлен на треугольник, образуемый центрами глаз и серединой рта, создается атмосфера непринужденного, межличностного общения.

Информативна также и долгота взгляда. Если отношения развиваются нормально, люди смотрят друг на друга от 30% до 60% времени от всего периода общения. При этом если отношения развиваются в позитивную сторону, люди смотрят друг на друга дольше и чаще тогда, когда слушают партнера, а не тогда, когда говорят. При агрессивных отношениях частота интенсивности взглядов резко увеличивается в момент говорения, а в момент слушания нарушается.

Наблюдая за движениями зрачков, можно судить об особенностях обработки информации и обращения к памяти. По мнению американских психологов Д. Гриндера и Р. Бэндлера:

- скольжение зрачков к верхним векам говорит о формировании или вспоминании зрительных образов;
- движения в средней области - о слуховых ассоциациях, воспоминаниях или фантазиях;
- глаза, опущенные вниз (направо и прямо), являются показателем того, что человек обращается к чувственному опыту, к ощущениям;
- обращение глаз вниз влево подсказывает наблюдателю, что человек проговаривает что-то про себя.

Помимо вышеназванных знаковых систем, позволяющих передавать информацию Невербальным путем, в литературе встречается описание таких систем, как: тактильная — такесика, ольфакторная.

Тактильная знаковая система включает: прикосновения, пожатие рук, объятия, поцелуи и другие прикосновения.

Ольфакторная: приятные и неприятные запахи окружающей среды, естественные и искусственные запахи человека.

Подводя итог вышесказанному, можно заключить следующее, невербальные средства общения полифункциональны и позволяют:

- создавать образ партнера по общению;
- передавать актуальные эмоциональные состояния партнеров по общению;
- поддерживать оптимальный уровень психологической близости между общающимися;
- выражать отношения партнеров по общению друг другу;
- выступать в роли уточнения вербального сообщения, изменять его понимание, усиливать эмоциональную насыщенность

сказанного;

- являться показателем статусно-ролевых отношений.

3. Интерактивная сторона общения

Интерактивная сторона общения представляет собой построение общей стратегии взаимодействия. Интерактивная сторона общения - условный термин, обозначающий характеристику тех компонентов общения, которые связаны с взаимодействием людей, с непосредственной организацией их совместной деятельности. Взаимодействие является необходимым элементом совместной деятельности. Без организации взаимодействия проблематично достижение результативной социальной активности. Наиболее распространенным является дихотомическое деление всех возможных типов взаимодействия на два противоположных: кооперация и конкуренция.

Кооперация — стратегия поведения, предполагающая координацию единичных сил участников, способствующая достижению участниками взаимодействия своих целей, является необходимым элементом совместной деятельности.

При **конкуренции** партнеры по общению заинтересованы в достижении собственного успеха.

Кроме вышеназванных, в литературе встречаются описания таких стратегий поведения, как:

- компромисс — предполагающий промежуточное или временное достижение целей партнеров ради сохранения условного равенства и отношений;
- приспособление или уступчивость (иногда используется название «альтруизм»), выражающаяся в отказе от достижения собственных целей ради достижения целей партнеров по общению;
- уклонение или избегание, выражающееся в уходе от общения, отказе от достижения своих целей для исключения выигрыша другого.

Существует ряд теорий, объясняющих особенности межличностного взаимодействия: теория обмена, символический интеракционизм, теория управления впечатлениями, психоаналитическая теория, транзактный анализ.

Согласно теории обмена Дж. Хомана люди взаимодействуют друг с другом на основе своего опыта, взвешивая возможные вознаграждения и затраты. Поведение человека в настоящий момент определяется тем, вознаграждались ли его поступки в прошлом. Теория основывается на следующих идеях:

- чем больше вознаграждается определенный тип поведения, тем чаще он будет повторяться;

- если вознаграждение зависит от каких-то условий, человек стремится воссоздать их;
- чем больше вознаграждение, тем большие усилия готов затратить человек ради его достижения;
- при приближении потребностей к насыщению понижается степень усилий для их удовлетворения.

Дж. Мид, автор **теории символического интеракционизма** рассматривал поступки человека как социальное поведение, основанное на обмене информацией. Согласно его точки зрения, люди реагируют не только на поступки других людей, но и на предшествующие им намерения. Поведение людей по отношению друг к другу и предметам окружающего мира определяется значениями, которые им придают.

Согласно мнению Э. Гофмана, автора теории управления впечатлениями, ситуации социального взаимодействия подобны драматическим спектаклям, в которых актеры стремятся создавать и поддерживать благоприятные впечатления.

В психоаналитической теории З. Фрейда взаимодействие рассматривается как процесс детерминированный представлениями, усвоенными в раннем детстве. Достаточно распространенной теорией, объясняющей необходимость выбора той или иной позиции в общении, является теория транзактного анализа.

С точки зрения **транзактного анализа**, автор **Эрик Берн**, каждый участник взаимодействия может занимать одну из трех позиций-состояний, которые условно обозначаются как: Родитель, Взрослый, Дитя. По мнению Э.Берна, каждое из этих состояний предполагает определенные модели поведения, выполняет определенные функции и является жизненно необходимым. Для эффективного взаимодействия с окружающими все три состояния должны гармонично сочетаться между собой.

Эти позиции являются психологическим описанием определенной стратегии во взаимодействии. Позиция Ребенка может быть определена как позиция «Хочу». Позиция Родителя, как «Надо». Позиции Взрослого объединяет «Хочу» и «Надо». Взаимодействие успешно в том случае, когда транзакции носят «дополнительный» характер. То есть, если партнер обращается к другому как Взрослый, тот должен отвечать с такой же позиции.

В отечественной психологии взаимодействие рассматривается в контексте совместной деятельности. По мнению Г.М. Андреевой, смысл взаимодействия раскрывается лишь при условии включенности в некоторую общую деятельность. В условиях решения конкретных текущих задач жизни и деятельности проис-

ходит сближение или изменение взаимных точек зрения и мнений общающихся людей. Заключительным этапом взаимодействия выступает совместная деятельность людей, сопровождающаяся взаимопониманием.

«Взаимопонимание людей - это такой уровень их взаимодействия, при котором они осознают содержание и структуру настоящего и возможного очередного действия партнера, а также взаимно содействуют достижению единой цели. Для взаимопонимания недостаточно совместной деятельности, нужно взаимодействие. Оно исключает свой антипод - взаимопротиводействие, с появлением которого возникают недопонимание, а потом и непонимание человека человеком».

4. Обратная связь

Устранению коммуникативных барьеров, лучшему пониманию друг — друга, **способствует обратная связь** в общении. Обратная связь позволяет устранить преграды, уменьшить искажение информации. Чтобы обеспечить понимание, слушающий (реципиент) должен дать знать говорящему (коммуникатору), что именно воспринято правильно, а что искажено. Это позволяет корректировать сообщение и делать его более понятным.

Такой обмен сигналами прямой и обратной связи представляет собой процесс активного рефлексивного слушания. С целью установления обратной связи рекомендуется использование таких приемов, как: расспрашивание, перефразирование, отражение чувств, резюмирование.

Расспрашивание это прямое обращение к говорящему, которое осуществляется с помощью разнообразных вопросов. Расспрашивание позволяет уточнять полученную информацию, получать новую дополнительную информацию, выяснять отношения к кому-либо или чему-либо, определить степень понимания. С целью расспрашивания можно использовать следующие вопросы: «Уточните, пожалуйста...», «Не могли бы вы разъяснить, прокомментируйте... более подробно», «Правильно ли я вас понял?...».

Перефразирование - высказывание той же мысли, но другими словами. Реципиент перефразирует мысль коммуникатора, то есть возвращает ему суть сообщения, чтобы он смог оценить, правильно ли его поняли. Как правило, перефразирование используется для выделения только существенных мыслей партнера. Перефразирование можно начать словами: «Насколько я мог вас понять...», «Значит, с вашей точки зрения...».

Отражение чувств. Внимание уделяется не содержанию сообщения, а чувствам, которые выражает говорящий. Можно

использовать такие фразы, как: «Мне кажется, что вы чувствуете...», «Если я вас правильно понял, это выводит вас из себя...». Для понимания чувств • собеседника надо обращать внимание на выражение лица, движения рук, позу, интонацию, расстояние, которое он устанавливает с партнерами по общению.

Резюмирование или обобщение позволяет связать отдельные части услышанного в единое целое. Используется для подведения итогов разговора. Резюме следует формулировать своими словами, используя например такие фразы, как: «Если подвести итог сказанному, то...», «Обобщая сказанное, можно сделать следующий вывод...».

Обратная связь не спасает от полной потери информации и искажения смысла сообщения, но, тем не менее, заметно повышает эффективность общения, препятствуя полному искажению информации. Это подтверждается данными психологов, проводивших коммуникативные тренинги: при отсутствии обратной связи между партнерами по общению возникает полное искажение информации, а при наличии этой связи половина участников тренингов выполнила задание адекватно.

5. Барьеры общения.

Причиной затруднений в процессе общения могут быть коммуникативные барьеры. **Коммуникативный барьер** — это психологическое препятствие на пути восприятия адекватной информации между партнерами по общению. А.А. Бодалев выделяет: барьеры понимания, социально-культурного различия, барьеры отношения.

Возникновение барьера понимания может быть связано с рядом причин как психологического, так и иного порядка. Например, оно может возникнуть из-за погрешностей в самом канале передачи информации, что ведет к фонетическому непониманию. Барьеры фонетического непонимания порождаются такими факторами, как невыразительная речь, речь-скороговорка, речь с большим количеством слов-паразитов. Использование в речи неречевых проявлений голоса: смешки, хихиканье, хныканье, шепот, крик, вздохи и пр.

Другая причина непонимания может заключаться в разных системах значений (семантические барьеры непонимания). Семантические барьеры возникают, когда партнер понял не то, что ему сказали, или то, но с другим смыслом. Причинами семантического барьера могут быть: жаргонные слова, социальные, религиозные, профессиональные, национальные и культурные различия, много-

значность используемых слов.

Разновидностью барьера понимания является стилистический барьер. Возникающий при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния партнера по общению. **Стилистический барьер** возникает когда информация при непосредственном вербальном общении, подается книжным, канцелярским языком. Научный стиль более понятен при чтении, восприятие же его на слух затруднено. К тому же доказано, что лучше всего запоминается фраза, состоящая из 4—14 слов, 15—18 слов - запоминаются уже хуже, из 18-25 слов — удовлетворительно, фраза, насчитывающая свыше 30 слов, на слух практически не воспринимается. Поэтому для преодоления стилистического барьера необходимо не только хорошо структурировать информацию, вкладывать содержание адекватно форме, но и говорить кратко и в том темпе и ритме, который наиболее ситуативно уместен и подходит партнеру по общению.

Логический барьер непонимания возникает в случаях, когда логика рассуждения коммуникатора — отправителя Информации слишком сложна для восприятия реципиента — получателя информации. Так можно говорить о существовании «женской», «мужской», «детской», профессиональной логики. Основная проблема непонимания связана с особенностями мышления общающихся. Например, у одного партнера преобладает абстрактно-логическое мышление, у другого - наглядно-образное или наглядно-действенное.

Барьеры социально-культурного различия возникают в результате социальных, политических, религиозных, профессиональных различий. Данные различия могут приводить к разной интерпретации одних и тех же понятий, используемых в процессе коммуникации. В качестве барьера может выступать и само восприятие партнера по общению как представителя определенной профессии, национальности, пола, возраста.

Барьеры отношения возникают вследствие таких чувств, как: неприязнь, недоверие к коммуникатору, которое распространяется и на передаваемую им информацию.

Блок самоконтроля к занятию 1 к теме 3.2**Темы для обсуждения**

1. Перцептивная сторона общения.
2. Коммуникативная сторона общения.
3. Интерактивная сторона общения.
4. Обратная связь.
5. Барьеры общения

Литература

1. Андреева Г.М. Социальная психология. Учебник для высших учебных заведений - М.: Аспект Пресс, 2002. – 378 с.
2. Сухов А.Н. Социальная психология: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования. М.: Издательский центр «Академия», 2006.- 240с.

Занятие 2. Практическая работа № 3

Тема: Вербальные и невербальные средства общения.

Цель: Научиться пользоваться всеми средствами общения для понимания собеседника, для того, чтобы понять его.

Литература:

1. Столяренко Л.Д. Основы психологии. Учебное пособие для студентов вузов и техникумов. Ростов-на-Дону: Феникс, 1997.- 736с.

Занятие 3. Техника и приёмы организации коммуникаций.

Основные понятия: аспекты общения, обратная связь, цели сообщения, взаимопознание, аттракция.

1. 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-непритяжения проявляются в мимике, жестах, позе, взгляде, интонации, которые свидетельствуют о

том, нравимся ли мы друг другу или нет. Обоюдные или односторонние реакции отвержения могут выражаться скольжением взгляда, отдергиванием руки при пожатии, отворачиванием тела, отгораживающими жестами, «кислой миной», суетливостью, убеганием и т.д. И наоборот, мы охотно обращаемся к тем, кто улыбается, смотрит прямо и открыто, разворачивается 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 наше 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 определяют 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 искрящихся 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.

2. Обратная связь как процесс взаимонаправленных ответных действий служит поддержанию контакта. Однако ее наличие не всегда свидетельствует о прочности и психологической глубине об-

щения. Так, в случаях фатического 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, убыстрять речь, проявлять агрессивность и другие нарушения коммуникативного поведения.

Психологическая общность партнеров укрепляет их контакты и приводит к развитию взаимосвязи и вместе с тем к преобразованию их личных отношений в сторону осознания группового единства. В процессе поддержания взаимосвязи включаются новые опосредованные и технические средства коммуникации, которые образуют инфраструктурные коммуникативные сети. Внутригрупповые контакты приобретают характер социального взаимодействия в различных формах информационно-коммуникативной деятельности.

Знание языков расширяет информационные возможности человека. Количество языков, которыми он владеет, может быть неограниченным в зависимости от его практических потребностей и технических возможностей

3. 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.

Эффективность информационных функций общения зависит от успешного решения проблемы соотношения языковых средств со

смыслом сообщения, что обеспечивает уровень взаимопонимания партнеров, который осложнен к тому же личностным взаимоприятием корреспондентов и реципиентов. В информационном аспекте общения появляются два направления психологического взаимодействия партнеров. Одно из них связано с восприятием и пониманием смысла сообщения, другое — с восприятием и пониманием личности партнера.

Эти процессы находятся в сложных взаимоотношениях. 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.

4. Межличностный характер общения выводит партнеров на проблему взаимопознания, что активизирует когнитивные функции субъектов общения, которые начинают выступать в роли практических психологов. 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 становятся 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.

В группах людей индивидуальные представления друг о друге; концентрируются в групповые оценки личности, которые функционируют в процессах общения в виде общественного мнения о человеке.

От непосредственного образа партнера мы поднимаемся к знанию о человеке вообще и возвращаемся к самооценке. Совершая эти круги взаимопознания, мы уточняем знания о себе и о том; месте, которое можем занимать в обществе.

5. Атракция как аспект общения связана с эмоциями, чувствами и настроением в личных контактах партнеров. Они проявляются в выразительных движениях субъектов общения, их действиях, поступках, поведении. Через них проступают взаимные отношения, которые становятся своеобразным социально-психологическим фоном взаимодействия, предопределяя больший или меньший успех совместной деятельности. *Когнитивная* (поведенческая) сторона общения как раз и служит целям согласования внутренних и внешних противоречий в позициях партнеров. Когнитивные функции обеспечивают управляющее воздействие на личность во всех процессах жизнедеятельности. Они раскрывают стремление человека к тем или иным ценностям,

стимулируют его побудительные силы, регулируют поведение партнеров в совместной деятельности. Универсальным механизмом регуляции поведения людей является **установка**, во многом определяющая стратегию жизни, пронизывающая все уровни функционирования человека и его психику. Установки всех видов уходят корнями в подсознание и поэтому с трудом поддаются рациональным способам согласования. Партнеры с разными установками не всегда понимают друг друга, плохо сотрудничают, скорее идут на радикальный разрыв. Благоприятному развитию общения способствует совместимость установок партнеров.

Согласование и координация позиций партнеров происходят посредством обмена взглядами, мыслями, чувствами. Этот процесс подчинен целям корректировки планов совместной деятельности. В ходе общения формируются цели, мотивы и программы поведения включенных в него индивидов, а также осуществляется взаимная стимуляция и взаимный контроль этого поведения. Установки, потребности, интересы, отношения в целом, выступая как мотивы, определяют перспективные направления взаимодействия партнеров, в то время как тактика общения регулируется еще и взаимным пониманием личностных особенностей людей, их образами-представлениями друг о друге и о себе. При этом регуляция взаимодействия и взаимоотношения осуществляется не одним, а целой группой образов. Помимо образов-представлений партнеров друг о друге в систему психологических регуляторов общения входят образы-представления о себе – Я-концепция, представления партнеров о впечатлении, произведенном друг на друга, идеальный образ общественной роли, выполняемой ими. Эти образы не всегда четко осознаются людьми в процессах общения. Чаще всего они выступают как неосознанные впечатления и не находят выхода в понятийную сферу мышления. Психологические явления, заключенные в установках, мотивах, потребностях, интересах, проявляются посредством волевых действий в различных формах направленного на партнера поведения.

Когнитивные функции в процессе общения проявляются в рамках проблемы «отношение — поведение», эффективное решение которой предполагает согласованность взаимодействий партнеров.

Большую роль здесь играет аттракция (от франц. *attraction* — притяжение, тяготение; механизм формирования привлекательности, привязанностей, симпатии, любви), эмпатия (от греч.- сопереживание).

Взаимостремление предполагает столкновение партнеров

в процессе согласования позиций, в результате чего они приходят к отношениям «согласия — несогласия» друг с другом. В случае согласия партнеры вовлекаются в совместную деятельность. При этом происходит распределение ролей и функций между ними. Эти отношения вызывают особое направление волевых процессов у субъектов взаимодействия.

Оно связано либо с уступкой, либо с завоеванием определенных позиций. Поэтому от партнеров требуется проявление взаимной терпимости, собранности, настойчивости, психологической подвижности и других волевых качеств личности, основанных на интеллекте и высоком уровне сознания и самосознания личности.

Блок самопроверки по теме 3.2, занятие 3

Темы для обсуждения:

1. Коммуникативный, конативный и когнитивный аспекты общения
2. Обратная связь как процесс.
3. Цели сообщения.
4. Когнитивный аспект как фактор взаимопознания.
5. Аттракция как аспект общения

Виды самостоятельной работы студентов

1. К теме 3.2 Реферат: Взаимосвязь общения и эффективности деятельности

Литература:

1. Андреева Г.М. Социальная психология. Учебник для высших учебных заведений - М.: Аспект Пресс, 2002. – 378 с.
2. Сухов А.Н. Социальная психология: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования. М.: Издательский центр «Академия», 2006.- 240с.
3. Чернобай В.А. Сдаём социальную психологию. Для среднего профессионального образования. Серия «Шпаргалки». Ростов-на-Дону: Феникс, 2004,- 160с.

РАЗДЕЛ 4 ПСИХОЛОГИЯ СОЦИАЛЬНЫХ СООБЩЕСТВ

Тема 4.1 Группа как социально-психологический феномен

Занятие 1. Виды групп. Групповая динамика.

1. Группа как социально-психологический феномен.

Основные понятия: социальная природа человека, социально-психологические концепции, фасилитация, ингибция, групповые процессы, теория поля, «коллектив», социометрии.

Как уже упоминалось, социальная психология — это отрасль психологии, предметом изучения которой являются закономерности психических явлений и поведения людей, обусловленные фактором их включения в социальные группы, а также психологические характеристики самих этих групп.

Говоря об истории становления социальной психологии, мы рассмотрели в общих чертах и историю изучения групп. Тем не менее, остановимся на этом вопросе еще раз.

Мыслители разных народов с древнейших времен рассуждали о природе человека. Фактически все из них признавали социальную природу человека. Так, Аристотель определял человека как животное, но животное общественное. «Тот, кто в силу своей природы, а не вследствие случайных обстоятельств живет вне общества, — либо недоразвитое в нравственном смысле существо, либо сверхчеловек...».

Все же общая тенденция была такова, что на протяжении веков в центре внимания философского анализа был отдельный человек. А группа людей предстала лишь как арифметическая сумма индивидуальностей.

Исследования групп начались лишь во второй четверти XX века. Но очень быстро приобрели широкий размах и составили основное содержание социально-психологических исследований в зарубежной (прежде всего в американской и европейской) психологии. Условно можно выделить ряд этапов исследования групп. Первоначально в социальной психологии возникают концепции, носящие описательный характер. К ним относятся: «психология масс» - основоположники Г. Лебон и С. Селье; теория «инстинктов социального поведения» — автор У. Макдугалл. Осно-

положники первых социально-психологических концепций пытались найти универсальные законы, которые можно было бы применить для объяснения социальных явлений.

Впрочем, в сфере внимания этих авторов были преимущественно большие группы. А собственно первые работы, посвященные изучению малой группы и влиянию, которое она оказывает на личность, принадлежат Георгу Зиммелю (1858—1918) и Чарльзу Кули (1864-1929). Работы этих ученых ознаменовали наступление **экспериментального** этапа в изучении групп, который ознаменовался интересом к вопросу о влиянии группы на действия человека, сравнением эффективности деятельности в одиночку и в присутствии других. При этом акцент делался именно на факте простого присутствия других. То есть изучалось не совместное действие, а действие рядом (коакция). Результаты исследования коактных групп показали, что в присутствии других людей возрастает скорость, но ухудшается качество действий человека.

Эффект повышения скорости или продуктивности деятельности человека в результате присутствия другого человека получил название социальной фасилитации (от англ. facilitate — облегчать).

А ухудшение деятельности, в результате присутствия других людей получило название социальной ингибции (от лат. inhibere — сдерживать, останавливать). Но в социальной психологии наибольшее распространение получили исследования социальной фасилитации. Эти явления были описаны Ф. Олпортом и В. Меде. В России исследованием влияния групп на деятельность человека занимались В.М. Бехтерев и М. В. Ланге.

В настоящее время установлено, что на продуктивность деятельности может влиять не только реальное присутствие других людей, но и актуализация их образов в сознании.

На третьем этапе исследований в центре внимания оказалось изучение групп, объединенных совместной деятельностью. Было установлено, что при условии совместной деятельности в группе проблемы решаются более корректно, чем при их индивидуальном решении. Особенно на ранних стадиях решения задач: группа совершает меньше ошибок, демонстрирует более высокую скорость решения задач. Однако при более детальном анализе было установлено, что результаты зависят и от характера деятельности.

Сами исследования приобретают все более разветвленный характер. Начинает изучаться не только влияние группы на человека, но и характеристики самих групп.

Большой интерес вызвали исследования того, в какой мере влияют на повышение производительности труда межличностные отношения. В ходе хотторнских экспериментов (Хотторн — город в США), проведенных Э. Мейо, были сделаны выводы, которые послужили основой для последующих исследований роли психологических факторов в современном производстве.

Исследования Э. Мейо носили сугубо прикладной характер и проводились с целью повышения производительности труда сборщиц электротехнических реле. Эксперимент длился несколько лет с 1924-го по 1936 год, в течение его проведения вводились разнообразные нововведения, призванные повысить производительность. Результата удалось достигнуть, но когда по условиям эксперимента все нововведения были отменены, производительность труда хоть и снизилась, но осталась на более высоком уровне по сравнению с первоначальными результатами.

Было выявлено, что производительность труда каждого рабочего зависит от его самочувствия в группе и соответствует не столько его возможностям, сколько системе ценностных ориентации, норм, сложившихся в группе. Определяется не только оплатой и условиями труда, но и характером возникших неформальных отношений. Неформальная структура способна как тормозить, так и, наоборот, обеспечивать производительность труда.

Было установлено, что характер неформальных отношений влияет на текучесть рабочей силы, а также на отношение рабочих к изменению производственных норм и расценок.

Существенным было влияние Э. Мейо и на методологию исследования в социальных науках. Он даже провозгласил принцип эмпиризма основным принципом исследования. По его мнению, научный прогресс исчерпывается следующими стадиями: наблюдением, умением, экспериментом и логикой.

Э. Мейо выделил два вида знания: «знание о чем-то», в основе которого лежит абстрактное мышление, и «знание через ознакомление», приобретенное путем прямого опыта. Второй вид знания, по его мнению, намного более ценный. Так как приближает исследователя к решению практических задач.

Исследованию групп способствовала Вторая мировая война. Исследовались сплоченность и боеспособность групп, эффективность деятельности групп в зависимости от стиля руководства. **Групповые процессы** становятся предметом экспериментального изучения.

С точки зрения теоретических обоснований, основы социальной психологии первоначально закладывались в рамках

гештальтпсихологии, бихевиоризме, психоанализе. На общее развитие социальной психологии групп оказали влияние теории поля К. Левина и концепция Дж. Морено.

К. Левину принадлежит создание специального Центра при Массачусетском технологическом институте. Опираясь на идеи ортодоксальной гештальтпсихологии, Левин создал **теорию поля**, которая была положена в основу изучения малых групп.

Основная проблематика исследований сводилась к выяснению: природы групп, условий их формирования, взаимосвязи с индивидами и с другими группами, условиями успешного функционирования. Большое внимание было уделено проблемам образования таких характеристик группы, как нормы, сплоченность, соотношение индивидуальных мотивов и групповых целей, лидерству в группах.

Дж. Морено принадлежит создание социометрического направления в изучении малых групп. Морено исходил из того, что в обществе можно выделить две структуры отношений: **макроструктуру и микроструктуру**.

Под **макроструктурой** Морено понимал: «...своеобразное «пространственное» размещение индивидов в различных формах их жизнедеятельности». Под **микроструктурой** понималась структура «психологических отношений индивида с окружающими его людьми».

Все напряжения и конфликты, согласно Дж. Морено, обусловлены несовпадением микро и макроструктуры. Система симпатий и антипатий не вмещается в рамки заданной человеку макроструктуры. Ближайшее окружение не всегда оказывается приемлемым для человека в психологическом смысле. Задача состоит, следовательно, в том, чтобы привести в соответствие макроструктуру и микроструктуру. Достижение этой цели предполагало использование **социометрии**.

В современной социальной психологии социометрическая методика получила широкое распространение. Что касается теоретических воззрений Дж. Морено, то они представляют преимущественно исторический интерес. Основным недостатком социометрического направления является концентрация внимания на эмоциональных отношениях в группе (симпатии-антипатии), деятельностный аспект функционирования групп полностью игнорируется.

Социометрия позволяет выявить социометрическую структуру малой группы, под которой понимается: совокупность связей между членами группы, обусловленных взаимными предпочтени-

ями и отвержениями по результатам социометрической процедуры.

Основными характеристиками социометрической структуры малой группы являются:

- социометрический статус членов группы — положение, занимаемое членом группы в системе межличностных предпочтений и отклонений;

- характеристики взаимных предпочтений и отклонений;

- наличие микрогрупп, члены которых связаны отношениями взаимных предпочтений, а также характер отношений между ними;

- относительное число взаимных предпочтений.

Отдельная область психологии групп - сугубо прикладная, существующая преимущественно в рамках психотерапии. Истоки этого направления можно проследить, начиная с опытов Франца Месмера.

Первым, кто обратил внимание на терапевтические возможности применения групп, был американский врач Дж. Пратт. В 1905 году он впервые организовал психотерапевтические группы для больных туберкулезом. Пратт пришел к выводу, что группа способна оказывать терапевтический эффект на ее участников. Этот эффект заключался в возникающих в группе взаимном понимании и солидарности, помогающих преодолевать пессимизм и ощущения изоляции.

В дальнейшем практически все психотерапевтические направления XX века в той или иной мере использовали групповые формы работы. Особо надо сказать о гуманистическом направлении, в частности о взглядах Карла Роджерса.

Огромный интерес к групповому движению, проявившейся в 50-х, 60-х годах XX века, по мнению К. Роджерса, обусловлен **растущей дегуманизацией культуры, что проявляется в стремлении к материальным ценностям в ущерб искренним взаимоотношениям, при которых можно выражать непосредственные переживания без их подавления.**

В целом для современной зарубежной социальной психологии характерно огромное количество накопленного эмпирического материала, посвященного изучению групп. Библиография только по прикладным аспектам социальной психологии достигла к концу 70-х годов в США свыше 10000 наименований.

В советской психологии изучение социально-психологических характеристик групп начинается в 60-е годы XX века. Начинают изучаться группы на производстве, школьные и

научные группы. Одним из центральных понятий отечественной социальной психологии становится понятие **«коллектив»**.

Данное определение в отечественной социальной психологии имело определенное идеологическое содержание. Что обусловлено наличием в качестве общеметодологического подхода философии исторического и диалектического материализма К. Маркса вообще и его понимания коллектива в частности.

«Для К. Маркса подлинная коллективность невозможна в условиях существования антагонистических классов, коллективный труд, как труд свободный основан на общественной ответственности. Следовательно, подлинная коллективность, в полном смысле этого слова, может быть реализована лишь в социалистическом обществе, и, соответственно, коллективы могут быть формой организации людей только в таком обществе».

Такое понимание коллектива привело к подчеркиванию совершенно особой природы тех реальных групп, которые возникали в нашей стране. Понятие «коллектив» становится синонимом понятию «группа», в результате чего размывается его научное содержание, отражающее высокий уровень развития группы, цели которой подчинены целям данного общества.

Такое понимание коллектива как высшего уровня развития группы сохранилось и по сей день. А тот факт, что это особое качество группы обозначено термином «коллектив», следует рассматривать как дань традиции.

Вероятно, не будет преувеличением **назвать изучение коллектива визитной карточкой отечественной социальной психологии групп**. В отличие от отечественных социальных психологов американские исследователи не выделяют развитие группы в качестве научной проблемы и очень редко обращаются к термину «коллектив». Если же этот термин используется, то не в том смысле, в котором его используют отечественные авторы. Под коллективом в западной социальной психологии понимается соединение людей, действующих в одном направлении.

К началу 70-х годов начинаются исследования групповой совместимости и сплоченности, проблемы поведения личности в условиях группового давления (В.В. Шпалинский, А.В. Петровский, В.А. Бакеев). Проблема социальной перцепции разрабатывается А.А. Бодалевым.

2. Виды малых групп, их функции

В психологическом словаре малая группа определяется как: относительно небольшое число непосредственно контактирующих индивидов, объединенных общими целями или задачами.

Ясное на первый взгляд определение на самом деле может вызвать ряд вопросов. В частности, какое «небольшое число» людей можно считать достаточным для того, чтобы констатировать наличие группы, какой критерий принять для определения верхней границы группы?

Дискуссия о нижней и верхней границах группы, продолжается довольно давно. По этому вопросу существует две основные точки зрения.

Согласно одной из них, малая группа начинается с двух человек (диада). И в принципе, группа из двух человек действительно представляет специфическое человеческое образование. Межличностные связи в диаде могут отличаться большой прочностью. С другой стороны, диаде свойственна и большая хрупкость ~ большинство групп продолжает существовать, если лишается одного из своих членов, диада распадается.

Согласно второй точки зрения, говорить о наличии малой группы можно, начиная с трех человек (триада). Основной довод, который приводится в пользу этого, сводится к тому, что в группе из двух человек можно фиксировать лишь эмоциональные отношения, в ней невозможно вычленить тот тип общения, который опосредован совместной деятельностью. В случае наличия конфликта по поводу деятельности он приобретает характер межличностного конфликта. Третий человек, будучи сам не включен в конфликт, представляет не межличностное, а деятельностное начало.

3. Нет единого мнения и по поводу верхней границы малой группы. В литературе по этому вопросу приводятся самые разные цифры: 10, 15, 20 человек.

По мнению Г.М. Андреевой, критерием верхней границы малой группы является «реально существующий, данный размер исследуемой группы, продиктованный потребностью совместной групповой деятельности».

Вопрос о численности малой группы остается дискуссионным. Тем не менее, практически во всех определениях фиксируются следующие черты, свойственные малой группе:

- наличие двух (трех) и более людей;
- наличие общей цели и совместной деятельности, таким образом, под определение малых групп не попадает совокупность нескольких индивидов, наблюдающих за последствием какого-либо происшествия;
- осуществление определенных контактов и общения между людьми;
- формирование групповых норм и ценностей;
- наличие достаточного времени взаимного существования

людей;

- наличие системы власти.

Функции группы

К основным функциям группы относятся:

- **функция социализации** — заключается в усвоении личностью определенных норм и ценностей в результате включения в определенную социальную среду. Близкой по своему содержанию к функции социализации является нормативная функция, проявляющаяся в том, что группа выступает в качестве источника норм поведения, социальных установок и ценностных ориентации человека;

- **инструментальная** - состоит в осуществлении той или иной совместной деятельности людей. Многие виды деятельности возможно выполнять лишь совместно с другими людьми, в группах. Например, отряд спасателей, конвейерная бригада. Такие группы называются также группами, ориентированными на задачу;

- **экспрессивная функция** группы состоит в удовлетворении потребностей людей в одобрении, уважении и доверии;

- **поддерживающая функция** группы проявляется в том, что люди стремятся к объединению в трудных для них ситуациях. Яркий пример поддерживающей функции группы приводит А.Л. Свенцицкий. «Практика военной деятельности также подтверждает важную роль психологической поддержки людей со стороны членов своей группы. Вот случай, который вспоминает в своих мемуарах известный советский военачальник маршал К.К. Рокоссовский. Однажды он в самом начале Великой Отечественной войны решил лично проверить систему обороны переднего края на одном из участков фронта. Армейские уставы, существовавшие до войны, учили строить оборону по так называемой ячеечной системе, т. е. каждый боец должен был находиться в одиночном окопе. Рокоссовский, подойдя к одной из таких ячеек, приказал солдату оставить ее и забрался туда сам. Что же понял командующий, посидев в солдатском окопе? «Я, старый солдат, участвовавший во многих боях, и то, сознаюсь откровенно, чувствовал себя в этом гнезде очень плохо, - писал Рокоссовский. — Меня все время не покидало желание выбежать и заглянуть, сидят ли мои товарищи в своих гнездах или уже покинули их, а я остался один». Итогом этих чувств был доклад командованию о том, что надо немедленно ликвидировать систему ячеек и переходить на траншеи, чтобы «в минуту опасности солдат мог ви-

деть рядом с собой товарища и, конечно, командира»;

- **сравнительная функция** группы заключается в том, что группа может выступать в качестве эталона, с помощью которого человек может оценить себя и других.

3. Классификация малых групп

Малые группы делятся на формальные и неформальные, слаборазвитые и высокоразвитые, референтные группы и группы членства, естественные и лабораторные.

Формальные группы (официальные) — имеют юридически фиксированный статус, нормативно закрепленные права и обязанности ее членов, назначенное или выбранное руководство.

Неформальные группы (неофициальные) — не имеют юридического статуса, образуются на добровольной основе (наличие общих интересов, дружбы, симпатии, прагматической пользы).

Неформальные группы могут складываться как изолированно, так и внутри формальных групп.

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

Высокоразвитые группы - группы давно существующие, отличающиеся наличием общих интересов и разделяемых всеми участниками целей. Для высокоразвитых групп характерны высокий уровень сплоченности, развитая система межличностных отношений.

По мнению А.В. Петровского, автора психологической теории коллектива, в ходе выполнения совместной деятельности группа способна достигать особого уровня своего развития — коллектива.

С точки зрения психологической теории коллектива, группа в своем развитии проходит ряд уровней или страт. Каждому из этих уровней свойственны различные психологические характеристики.

Центральное звено групповой структуры (А) составляет сама предметная деятельность группы, ее содержательная характеристика. Предметная деятельность, выполняемая группой, должна быть обязательно социально-позитивной.

Доказать достаточную степень развития предметной деятельности можно с помощью трех выделенных критериев:

- оценка выполнения основной общественной функции — участия в общественном разделении труда;
- оценка соответствия группы социальным нормам;
- оценка способности группы обеспечить каждому ее члену

возможность для развития.

Уровень (страта) Б фиксирует отношение каждого члена группы к выполняемой групповой деятельности, ее целям, задачам и принципам. Названный первоначально как ЦОЕ — ценностно-ориентационное единство, данный слой позже стал описываться как констатирующий развитие определенной мотивации членов группы, эмоциональной идентификации с группой.

В страте (В) представлены межличностные отношения, опосредованные содержанием совместной деятельности.

Четвертый слой групповой структуры фиксирует поверхностные связи между членами группы. Это межличностные отношения, которые построены на непосредственных эмоциональных контактах, а содержание групповой деятельности на этих связях почти не сказывается.

Референтные (эталонные) группы - группы, на которые люди ориентируются в своих интересах, личностных предпочтениях, симпатиях и антипатиях. Группа, выполняющая роль эталона для человека. Референтная группа может быть как реальной, так и условной, то есть быть представленной в сознании человека (герои книг, писатели-путешественники и т. д.). Референтные группы выполняют в основном две функции: нормативную и сравнительную. Референтная группа может быть противостоящей группе членства либо как группа, возникающая внутри группы членства.

Группы членства — это группы, в которых человек реально находится. В принципе возможен вариант, когда группы членства и референтные группы совпадают.

Естественные группы — группы, в которых люди постоянно находятся в повседневной жизни и деятельности.

Лабораторные группы создаются с целью исследования определенных групповых процессов. Являются искусственными, так как их состав соответствует целям исследования.

Реальные группы — группы, существующие в общем для них пространстве и времени, объединенные реальными отношениями (школьный класс, семья). **Условная группа** - это совокупность людей, объединенная по какому-либо общему для них признаку (полу, возрасту, уровню образования, характеру деятельности и т. д.). Строго говоря, такая общность не является группой.

4. Динамические процессы в малой группе

В настоящее время в социальной психологии нет единого мнения

относительно этого понятия. Так, в словаре по психологии приводится следующее определение: под динамическими процессами понимают всю совокупность внутригрупповых социально-психологических процессов и явлений, характерных для жизнедеятельности малой группы. И далее следует перечисление: образование группы, функционирование, развитие, стагнация, регресс, распад. К процессам групповой динамики относятся феномены руководства и лидерства, процессы принятия групповых решений и нормообразования, — то есть выработка групповых мнений, правил, ценностей; сплоченность и групповые конфликты.

Кроме того, к групповой динамике относятся: процессы группового давления и другие способы регуляции индивидуального поведения. То есть все те процессы, которые фиксируют и обеспечивают психологические изменения, происходящие в группе за время ее существования.

Приведенный выше перечень очень красноречиво показывает расплывчатость понятия «групповая динамика».

В западной психологии термин «групповая динамика» был введен К. Левиным в 30-х годах XX века. К. Левин стоял у истоков традиции изучения малых групп. С целью их изучения им создавались лабораторные группы, а вся совокупность этих исследований получила название «групповой динамики». В последствии данный термин стал обозначать социально-психологическую школу К. Левина в исследовании малых групп.

Существует взгляд, согласно которому, групповая динамика состоит из набора методик, которыми можно пользоваться для изучения малых групп: ролевые игры, группы встреч, групповая терапия и другие методики.

По мнению Г.М. Андреевой, термин «групповая динамика» обозначает «совокупность тех *динамических процессов*, которые одновременно происходят в группе в какую-то единицу времени и которые знаменуют собой движение группы от стадии к стадии, т.е. ее развитие».

К важнейшим из динамических процессов относятся: образование малых групп, процессы групповой сплоченности, явление группового давления, лидерства и руководства, процессы принятия групповых решений, эффективность совместной деятельности, как итог развития групп, может быть рассмотрено становление коллектива.

Остановимся на обозначенных процессах более подробно.

Образование малой группы. Вне зависимости от причин образования малой группы (чаще всего эти причины

внешне заданы функционированием общества) этот процесс включает несколько стадий.

На первой стадии происходит знакомство членов группы. Происходит формирование первоначальных представлений людей друг о друге. На этом же этапе происходит ознакомление с целями и задачами совместной деятельности.

Вторая стадия характеризуется первичным сближением членов группы, образованием системы межличностных отношений, формированием групповых норм. В процессе общения происходит выработка групповых правил поведения, ценностные ориентации.

Вместе с тем, на второй стадии группе свойственна лишь формальная целостность, особенно если причины возникновения группы являются заданными извне, какими-либо потребностями общества (например, набор класса, обусловлен приходом нового поколения в систему образования).

На данной стадии возможно обострение межличностных отношений, появление эмоционально-психологического дискомфорта, возникновение конфликтов. Начинает складываться система взаимных симпатий и антипатий.

На третьей стадии начинает оформляться групповое мнение, появляются общие настроения и совместные переживания людей. Однако на данной стадии возможно появление внутри формальной группы неформальных подгрупп.

На четвертой стадии происходит формирование чувства «Мы», по сути дела происходит психологическое оформление людей в группу.

Уместно указать еще одну часто встречающуюся в литературе, на 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 пишется членом своей референтной группы, но или стремится 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 промежуточные группы.

5. Социальная психология малых групп.

Признаки малой группы: определенный способ взаимодействия между их 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, корни и т.п.

Группы образуются добровольно и принужденно.

К числу основных социально-психологических явлений, образующих динамику, относится внушение, групповой конформизм.

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.

Если исходить из того, что малая группа есть некоторая единица социальной структуры, то вопроса о причинах возникновения группы как бы не существует. Возникновение малой группы обусловлено запросами общественно-экономического характера. Можно утверждать, что возникновение группы не зависит от входящих в это сообщество людей (в первую очередь речь идет о группах организованных), однако номинальное заявление о существовании той или иной социальной «ячейки» еще не делает данную группу реальностью. Не менее важными (а для психологов, может быть, и более) являются причины, определяющие приход людей в заявленную социумом группу.

Из числа первых назовем такой фактор, как престижность данной социальной сферы (профессиональной и т.д.) в обществе. С одной стороны, эта переменная имеет чисто социальный характер, но с другой — отношение к определенной социальной позиции (в том числе к профессиональной роли, например) имеет

очень большое психологическое содержание.

Можно выделить также и 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; особенности группы с точки зрения ее целей, программ, специфики деятельности и т.д.

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.

Традиционная линия подхода к развитию группы как психологической общности (во многом для американской социальной психологии) базируется на выделении двух главных сфер ее жизнедеятельности: деловой (инструментальной) и эмоциональной (экспрессивной). Основной движущей силой развития в данном случае выступает противоречие между двумя этими сферами, обусловленное неравномерностью их развития. Существует большое количество самых разнообразных конкретных моделей развития группы, связанных с этим направлением.

Можно выделить **три основных этапа**, которые так или иначе имеют место в любой из этих моделей **развития группы**.

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 - динамиче-**

ское 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.

В сфере деловой активности Б.Такмен выделяет такие стадии, как «ориентировка в задаче» — поиск членами группы оптимального способа решения задачи; «эмоциональный ответ на требование задачи», т.е. противодействие членов группы требованиям, которые предъявляются содержанием задачи и противоречат их собственным намерениям; «открытый обмен релевантными (соответствующими) интерпретациями», понимаемый автором как этап групповой жизни, на котором имеет место максимальный информационный обмен, позволяющий партнерам глубже проникнуть в намерения друг друга и предложить альтернативную трактовку информации; «принятие решения» — стадия, характеризующаяся конструктивными попытками успешного решения задачи.

Б.Такмен подчеркивает наличие тесной связи между двумя выделенными сферами — деловой и эмоциональной, однако не раскрывает суть этой связи. Не конкретизирован и вопрос о взаимовлиянии двух сфер, о котором говорит автор. По его мнению, их развитие идет параллельно друг другу: изменения в одной из сфер приводят к изменениям в другой. Но как реально соотносятся обе сферы, какая из них генетически является первичной, основной? Ответов на эти вопросы он не дает. Не решен вопрос и о движущих силах развития группы.

Специального рассмотрения требует проблема механизмов группового развития, которая, к сожалению, малоизучена в социальной психологии. Трудно найти специальные исследования, посвященные вопросам о том, каким образом, посредством чего происходит развитие группы как психологической общности. Однако

ряд факторов, имеющих непосредственное отношение к механизмам групповой динамики, выявлен в ходе изучения других аспектов жизнедеятельности малой группы. Основываясь на известных литературных материалах, можно выделить по крайней мере три механизма: разрешение внутригрупповых противоречий, идиосинкразический кредит (разрешение лидеру нарушать групповые нормы), психологический обмен.

Как нами отмечалось, именно противоречия между двумя сферами (инструментальной и эмоциональной) приводят к групповой динамике. Но какой тип противоречий выступает в роли движущей силы развития группы? А. Г. Кирпичников выделяет следующие противоречия: во-первых, между возрастающими потенциальными возможностями группы и ее актуальной деятельностью; во-вторых, между увеличивающимся стремлением членов группы к самореализации и самоутверждению и одновременно усиливающимися тенденциями включения личности в групповую структуру, более жесткой ее интеграции с группой. Совсем иначе к этой проблеме подходит Ф. Шамбо — исследователь, работающий в психоаналитической традиции. Развитие группы, по его мнению, есть результат столкновения противоречивых тенденций, периодически возникающих вследствие рассогласования поведения лидера и ожиданий, связанных с его поведением и поведением его последователей. Подобное рассогласование вызывает дестабилизацию и конфликт в группе. Разрешение конфликта приводит к наступлению «фазы гармонии», характеризующейся стабилизацией отношений и оптимистической направленностью межличностного восприятия по мере прохождения группой целой серии конфликтов.

Идиосинкразический кредит — понятие, предложенное Е. Холландером, означает ситуацию, когда лидеру (или другому высокостатусному члену группы) позволяет нарушить групповые нормы, в то время как за такое нарушение к любому другому члену группы применяются групповые санкции. Хотя автор не связывал данный феномен с групповым развитием, однако именно он может стать механизмом изменения групповых норм или же формирования новых, с чем многие исследователи соотносят процесс группового развития. Возможно, идиосинкразический кредит не является основным механизмом группового развития, но он, несомненно, создает предпосылки перехода группы на другой уровень развития.

Понятие «психологический обмен» пользуется большой популярностью в психологии. Здесь мы лишь кратко остановимся на

вопросе о том, какую роль психологический обмен может играть в развитии группы.

В самом общем виде процесс развития можно представить следующим образом: в контексте групповой деятельности значимым для людей является и тот вклад, который каждый из членов группы вносит в общую групповую «копилку», и та позиция, которую человек занимает в группе. И тогда можно представить себе, что в процессе группового функционирования активное участие в достижении групповой цели, реализации групповых ценностей как бы обменивается на высокий групповой статус. Иными словами, развитие группы происходит через реально разворачивающуюся совместную деятельность, в результате чего через оценку вкладов в общее дело происходит дифференциация индивидуальных групповых позиций, т.е. статусная дифференциация.

Подводя итог изложению представлений о генезисе и развитии малой группы, подчеркиваем следующие наиболее существенные, на наш взгляд, моменты. В основе возникновения малой группы лежит сложное переплетение социальных психологических причин, среди которых исходными, базовыми являются факторы социального характера, но определенным образом преломляющиеся в индивидуальном сознании. Дальнейшее развитие группы протекает одновременно и как составной части более широкой социальной общности (школьный класс — коллектив школы, бригада — коллектив завода), и как самостоятельной психологической общности. Динамика группового процесса предполагает этапность прохождения группой ряда стадий, качественно отличных друг от друга, одновременно связанных и с интегративными тенденциями, и с дифференциацией.

6. Композиция группы, её структура.

Формально-статусное измерение дает представление о соотношении позиций индивидов в формальной структуре. Можно отметить, что для реальных трудовых коллективов формально-статусная структура полностью совпадает со штатным расписанием. Однако эта структура, имея большое значение для членов группы, очень часто не отражает реальность отношений между людьми.

Социометрическое измерение характеризует иерархию позиций индивидов в системе внутригрупповых межличностных предпочтений. По существу, социометрическая структура является аналогом неформальной статусной структуры группы.

Самое высокое положение в иерархии группы занимает лидер. Одна из первых теорий, объясняющих природу влияния лиде-

ра в группе, - теория черт лидерства (или харизматическая, от лат. *харизма* — 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 человека 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. 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.

Модели коммуникативных сетей, представляющие собой еще одно, коммуникативное, измерение групповой структуры, свидетельствуют о существовании сети, состоящей из позиций индивидов 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.

Еще один критерий, который может быть положен в основу вычленения структуры группы, - позиция социальной власти, что отражает вертикальное взаиморасположение индивидов в зависимости от их способности оказывать влияние в группе. Причем проявление этого влияния осуществляется по разным направлениям. Всего можно выделить (вслед за некоторыми американскими психологами) пять типов социальной власти:

- вознаграждающая;
- принуждающая;
- легитимная (т.е. основанная на соглашении о том, что один член группы имеет право определить поведение другого);
- референтная (связанная с принятием власти другого за счет эмоционального предпочтения, симпатии к нему);
- экспертная (базирующаяся на признании превосходства другого лица в какой-либо сфере).

Такое разделение, с одной стороны, подчеркивает разные каналы воздействия на человека, но с другой - показывает и условия этого деления, а также и то, что реально управление группой осуществляется, как правило, одновременно по разным каналам.

Подводя итог рассмотрению вопроса о структуре малой группы, заметим, что нами использован статистический подход к анализу групповой структуры, т.е. подход к уже сложившейся, фиксированной в определенный момент времени системе позиций ее членов. Необходимо подчеркнуть, что реально формирование структуры группы — процесс достаточно растянутый и тесно связанный с другими динамическими процессами, в частности, с развитием группы как психологической общности. Важно, чтобы выбранный критерий анализа групповой структуры имел реальное содержание для членов данной группы, был тесно связан с движущими силами ее развития.

7. Групповые нормы.

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, причисляется к элементам групповой структуры, так как тесно связана с ними (например, со статусом, ролью).

Прежде чем перейти к непосредственному рассмотрению вопроса о нормальном поведении следует обозначить *основные характеристики групповой нормы*.

Во-первых, норма — это продукт социального 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 регламентирует поведение своих членов только в тех ситуациях, которые значимы для большинства из них в процессе реализации групповых целей.

В-третьих, норма может предписывать 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 принятия их группой. Некоторые нормы одобряются почти всеми ее членами, тогда как другие поддерживаются незначительным меньшинством.

В-пятых, нормы различаются также по степени и широте допускаемыми девиантностями и соответствующими диапазону применяемых санкций.

Последствия нарушения нормы являются очень важной характеристикой нормативного поведения в группе.

Исследования нормативного поведения в социальной психологии носят разнородный и обширный характер. При всей сложности их классификации можно выделить следующие три условных направления: первое — исследования влияния норм, разделяемых большинством членов группы; второе — исследования влияния норм, разделяемых меньшинством группы; третье — исследования отклонений индивидов от групповых норм. Первое направление представляет собой широкий спектр исследований, начиная от традиционной сферы интересов социальных психологов — конформного поведения — до исследований феномена идиосинкразического кредита. Проблема влияния меньшинства — относительно новая область в психологической науке. Она связана с учением о социальных представлениях французского психолога С. Московией. К третьему направлению в основном относятся работы по психологии противоправного поведения.

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) индивида 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.

Критика работ С.Аша началась почти одновременно с установлением факта наличия группового давления. При этом основные аргументы сводились к подчеркиванию незначимости для ис-

пытуемых экспериментальной ситуации, случайности подбора испытуемых, их отрыва от естественной для них социальной сферы, отсутствия какого бы то ни было намека на совместную деятельность.

Подобные аргументы, конечно, во многом справедливы. Внешняя конформность связана с подчинением нормам группы при желании остаться ее членом. В таком случае угроза наказания вызывает лишь внешнее согласие с группой, не затрагивая реальной позиции человека. Внутренняя конформность может проявляться как бездумное принятие мнения группы (отличное от позиции индивида) только на том основании, что «большинство всегда право», или принятие мнения группы путем осознания правильности данной позиции.

Таким образом, даже приведенный анализ конформного поведения свидетельствует о его сложности. Тем не менее можно выделить еще один аспект изучения нормативного поведения в группе - исследования нормативного влияния группового меньшинства.

Родоначальник этого направления С. Московией считает, что традиционный подход к конформности делает акцент на трех моментах: социальном контроле за поведением индивида, исчезновении различий между позициями членов группы и выработке единообразия группового поведения. То есть нормативное поведение понимается как адаптивный процесс. Иными словами, личность приспосабливается к внешней среде, в частности к группе.

В противоположность такому «приспособлению» С. Московией предлагает рассматривать процесс влияния на группу меньшинства ее членов, имеющих свою, отличную от общепринятой, позицию.

К первым эмпирическим доказательствам влияния, оказываемого меньшинством, относятся ставшие уже классическими эксперименты С. Московией и его сотрудников. В них участвовали группы испытуемых из шести человек (двух сообщников экспериментатора и четырех «наивных» субъектов). Испытуемым предлагался тест цветного восприятия будто бы с целью установления их перцептивной компетентности. Стимульным материалом были слайды голубого цвета, однако сообщники экспериментатора при каждом предъявлении называли цвет зеленым. Полученные результаты можно обобщить следующим образом.

Во-первых, сообщники экспериментатора (меньшинство) действительно оказывали влияние на остальных участников опыта (8,42% выборов относились к зеленому цвету, в то время как в контрольной группе таких выборов было лишь 0,25 %). Во-вторых,

менялся порог цветового различия. При предъявлении испытуемым последовательного ряда оттенков между чисто голубым и чисто зеленым цветом в экспериментальной группе обнаружение зеленого цвета происходило на более ранней стадии, чем в контрольной, т.е. влияние меньшинства не только выступало как одномоментный факт, но и характеризовалось определенной устойчивостью.

Кратко остановимся на некоторых характерных влияниях меньшинства в группе.

Одной из характеристик является стиль поведения, демонстрируемый меньшинством, который в значительной степени может определить силу такого влияния. В этом плане большое значение имеют следующие параметры стиля: его устойчивость, уверенность индивидуума в правоте своей позиции, изложение и структурирование им соответствующих аргументов.

Целый ряд последующих экспериментов в этом направлении фиксировал не только и не столько факт влияния меньшинства, а то, как меняется позиция большинства при существовании оппозиционных мнений в группе, а также некоторые параметры самого процесса принятия решения в группе, если существует устойчивое меньшинство, противопоставляющее себя вырабатываемому общему мнению. Так, по данным этих исследований, влияние меньшинства в группе приводит к появлению значительно большего числа разнообразных вариантов решения.

Специальное направление изучения влияния меньшинства составляет анализ процесса социальных изменений. Согласно С. Московией, именно существование позиции меньшинства может привести к проявлению изменений и инноваций.

Последний вопрос, который целесообразно рассмотреть в связи с анализом нормативного поведения в группе — изучение последствий отклонения от групповых норм. 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.

Реализация названных функций во многом обусловлена развитием единообразия оценок, решений, поведенческих моделей

членов группы, вызываемого, в свою очередь, процессами внутри-группового давления. Существует, по-видимому, немало ситуаций, в которых наличие такого единообразия является важным фактором эффективности группы. Но здесь возникает вопрос: всегда ли полезно такое единообразие? Однозначного ответа, конечно, нет.

Блок самоконтроля по теме 4.1, занятие 1

Темы для обсуждения:

1. Группа как социально-психологический феномен.
2. Виды групп, функции групп.
3. Классификация групп.
4. Динамические процессы.
5. Социальная психология малой группы.
6. Композиция, структура группы.
7. Групповые нормы.

Виды самостоятельной работы студентов

1. Составление тестовых вопросов.

Литература:

1. Сухов А.Н. Социальная психология /Учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования – 3-е изд.- М. : Издательский центр «Академия», 2006,-240с.
2. Чернобай В.А. Сдаём социальную психологию. Для среднего профессионального образования. Серия «Шпаргалки». Ростов-на-Дону: Феникс, 2004,- 160с.

Занятие 2. Понятие больших социальных групп. Психология больших социальных групп и массовых социальных движений.

Основные понятия: большие социальные группы, классы, партии, массовые движения, общественное мнение, социальная оценка, установка, аудитории, слухи, массовое настроение, этнос, стихийные социальные группы, толпа, масса, публика.

Человек большую часть своей жизни проводит в малых группах, в которых и происходит его личностное развитие. Однако сами малые группы существуют не изолировано, а испытывают влияние со стороны больших групп, в которые оказываются включены. Это обстоятельство делает необходимым рассмотреть психологические особенности больших социальных групп.

1. Большая группа — это количественно не ограничиваемая условная или реальная общность людей, выделяемая на основе

определенных социальных признаков (классовой принадлежности, пола, возраста, национальности, профессии и т. п.). В больших группах вырабатываются нормы поведения, общественные и культурные традиции, общественное мнение.

К **большим условным группам** относятся следующие виды групп:

- **условные**
- **реальные**

Условными вышеперечисленные группы называются потому, что в этих общностях людей отсутствуют постоянные контакты между всеми их представителями. Как правило, существуют пространственные временные ограничения.

К **большим реальным группам** относятся значительные по размерам, сложно организованные общности людей, вовлеченных в ту или иную общественную деятельность. Примером таких групп могут выступать: школьный коллектив, включающий всех учеников и учителей школы, коллектив предприятия и т. д. Большие реальные группы существуют в едином пространстве и времени.

Выше перечисленные группы относятся к **естественным группам**, так как их возникновение обусловлено развитием общества. Они занимают определенное место в системе общественных отношений, поэтому отличаются устойчивостью в своем существовании. Кроме того, существуют **стихийно возникшие**, кратковременно существующие общности (**толпа, публика, аудитория**).

2. Психологические особенности больших социальных групп

Для больших социальных групп, возникших как результат естественного развития общества, **характерны общие признаки**, отличающие их от малых групп:

- наличие регуляторов социального поведения, которых нет в малых группах (нравы, обычаи, традиции);
- образ жизни группы - определенное единство моделей поведения и особенностей жизненной позиции группы;
- наличие специфического языка — для этнических групп само собой разумеющаяся характеристика, для других групп язык может выступать в форме определенного жаргона (профессионального, возрастного и т. д.).

Указанные особенности являются общими для всех больших, естественно возникших, социальных групп. Вместе с тем

каждая разновидность этих групп обладает своеобразием.

Влияние большой социальной группы на сознание ее представителей осуществляется **двумя путями**:

- через личный жизненный опыт каждого члена группы, определяемый социально-психологическими условиями жизни всей группы;

- через общение, большая часть которого происходит в определенной социальной среде с четко выраженными чертами данной группы.

К числу больших социальных групп относятся **классы, партии, нации 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 люмпенов, 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.

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 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**.

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. Подобной 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 шестибальной 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 удовлетворять 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.

Многopатийность — основа демократического общества. Монополизм как в сфере политики, так и экономики губителен для общественного развития. Однако многopатийность значительно усложняет общественную жизнь и без наличия определенной культуры эта демократическая основа общества превращает-

ся в хаос, источник опасности для всего общества.

Переход к рынку привел в России к значительному расслоению общества.

Появились ранее уничтоженные классы: «новые русские», предприниматели и др. Но этот неизбежный в общем-то исторический процесс принял деформированный характер. Неравенство усугубилось.

Разница между материальным положением предпринимателей и остальными слоями населения достигла громадных размеров. При этом не образовался средний класс, являющийся социальным буфером между верхними и низшими классами общества. 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 оказались в маргинальном состоянии, т.е. интеллигенция, работники госбюджетной сферы, рабочий класс, крестьяне очутились в положении люмпенов. На самом же деле при хорошо продуманных стратегии и тактике перехода к рынку должно было произойти образование самого значительного класса - среднего.

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 дестра-тификации**, 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 политические, религиозные и расовые движения. Иногда движения называют «реформаторскими», «революционными». Среди них различаются:

- национально-культурные общества, целью которых является изучение и популяризация традиций прошлого и настоящее возрождение, сохранение и развитие соответствующих культур, промыслов, ремесел, социально-этнической самобытности;

- профессиональные общества (например, ассоциация «Анти-СПИД»), 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;

- культурно-воспитательные общества, в частности «Мир через семью» и др.;
- различные фонды, построение которых осуществляется либо по профессиональному признаку, либо по признаку благотворительной организации;
- общности краткосрочного, оперативного действия, к которым относятся различные комитеты поддержки. **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 недовольства чем-либо. Во-первых, имеются объективные события и ситуации, которые вызывают недовольство, например задержка зарплаты. Во-вторых, складываются стандарты, по которым людям производят оценку. Иными словами, **социальные движения образуются в связи с возникновением социальных 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, эмпатией 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.

3. 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-психоло-

гические явления.

Интересы социальных групп — это такое социально-психологическое явление, которое играет решающую роль в институционализации общества.

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 распространенное суждение, которое несет в себе оценку и отношение к какому-либо событию, представляющему интерес для общности.

В настоящее время в западной социальной психологии активно разрабатывается концепция социальных представлений (С. Московией, 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 (А. В. Овруцкий).

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; 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 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, т.е. с точки зрения оценки. Следовательно, отражение действительности в общественном мнении носит преимущественно оценочный характер. «Обязательный элемент любого коллективного суждения, которое претендует называться общественным мнением, - наличие положительной или отрицательной оценки данного явления».

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 человека 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.

Кроме элементов рационального знания, в структуру обще-

ственного мнения входят представления — обобщенный образ многих чувственных 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. Его деформация приводит к неправильным

стереотипам, оценкам поведения, созданию преступной субкультуры, установлению негативных 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».

Формирование общественного мнения обусловлено прежде всего наличием общественного интереса. Создание и распространение информации на одном из первых этапов формирования 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, 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, распространяемой 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 формирования 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 аудитории, 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 «одобрямс»**, 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. 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 перерасти 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 общение 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. Модель психологического воздействия слухов представляет собой систему, в которой субъект психологического воздействия (СПВ) и объект психологического воздействия (ОПВ) являются подсистемными.

Психологическое воздействие слухов включает в себя три взаимосвязанных этапа, или момента: операционный — воздействие субъекта; процессуальный — принятие (непринятие) воздействия ОПВ; результат, т.е. последствия перестройки психики ОПВ и его ответные реакции, которые выполняют функцию обратного воздействия ОПВ на СПВ.

Чаще всего слухи воздействуют на центральную нервную систему, вызывая повышенную напряженность, стресс, астенические психические состояния, вплоть до истерики, путем создания невыносимой, экстремальной в психологическом плане обстановки.

За основу психологии слухов обычно берут две характеристики: информационную и экспрессивную. Первая представляет собой объективную степень достоверности сообщения, а вторая определяет тип эмоциональной реакции, на которую рассчитан и которую вызывает слух при его восприятии.

В соответствии с информационной характеристикой слухи условно подразделяются на четыре типа: абсолютно недостоверные, недостоверные с элементами правдоподобия, правдоподобные, достоверные с элементами неправдоподобия.

С учетом экспрессивной характеристики и типов вызываемой эмоциональной реакции слухи можно подразделить на слух-желание, слух-пугало и агрессивный слух.

По происхождению слухи бывают стихийными или умышленно сфабрикованными. Иногда слух зарождается стихийно, но, попав на определенную почву, находит заинтересованных распространителей, готовых приукрасить информацию в соответствии со своими интересами.

По силе влияния слухи подразделяются на будоражащие групповое мнение, вызывающие одиночное и групповое антиобщественное мнение, разрушающие связи между лицами и группами.

Следует иметь в виду два решающих условия, совокупность которых и составляет основную причину возникновения и распространения слухов и выраженность которых определяет в основном интенсивность их циркуляции (Ю.А. Шеркович).

Первым из этих условий является интерес аудитории к некоторой теме. Самое нелепое сообщение будет передано дальше, ес-

ли оно вызывает интерес. Множество смехотворных (а иногда трагикомичных) ситуаций подобного рода можно обнаружить как в практических исследованиях, наблюдениях, так и в художественной литературе. Так, самые невероятные гипотезы приобретали силу бесспорности среди обитателей города Н. после скандального разоблачения странных махинаций Чичикова с мертвыми душами. Он оказывался похитителем шестнадцатилетней губернаторской дочки, фальшивомонетчиком, шпионом нового губернатора и даже Наполеоном, выпущенным англичанами с острова Святой Елены и занесенным в Россию.

Однако никакой интерес сам по себе недостаточен для возникновения слуха, для этого, как отмечалось, нужен интерес неудовлетворенный. При наличии исчерпывающей и не подлежащей сомнению информации о некоторой теме вероятность возникновения слуха, касающегося данной темы, стремится к нулю. Отсюда второе условие — дефицит надежной информации. Подчеркнем, что речь здесь идет не об объективной достоверности имеющихся сведений, а о субъективной оценке степени собственной осведомленности. Самые точные сведения, полученные из источника, не пользующегося у аудитории доверием, сохраняют информационный дефицит, тогда как ложные сведения из престижного для данной аудитории источника ликвидируют дефицит и блокируют распространение слухов.

Так, циркулирование слухов облегчает межличностные контакты, как бы дает им дополнительный импульс, и поэтому **косвенным условием возникновения слухов становится депривация (от лат. лишение; ограничение) функциональной потребности в общении**. Устная передача «неофициальных сведений» подчеркивает подчас социально-психологический статус передающего, престижную близость к источнику, поэтому распространению слухов способствует неудовлетворенная потребность индивидов в социально-психологическом самоутверждении. Циркулирование слухов, в том числе даже «слухов-пугал», как оказалось, способно в некоторых случаях снижать эмоциональное напряжение в большой группе (через идентификацию по аналогии «всем плохо»), а значит, эмоциональное напряжение само по себе служит дополнительным фактором возникновения слухов. В то же время невыносимой для людей может стать эмоционально обедненная, длительно лишенная значимых событий обстановка, при которой потребность во впечатлениях реализуется за счет циркулирования слухов.

Итак, мнения и настроения 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 — способ хранения, передачи и воспроизводства как положительного, так и отрицательного опыта. Нередко их называют «социальным клеем». В каждом обществе **существует целая система традиций, направленных на укрепление его стабильности**. Их классифицируют по различным основаниям. Выделяют национальные и другие традиции.

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.

4. Психологические особенности этнических групп

В истории развития мировой цивилизации существовало множество классификаций людей по самым различным признакам. В основе одной из них лежит деление людей на **этносы**.

Под этносом обычно понимают социальную общность, исторически сложившуюся на определенной территории, осознающую свое этническое единство и обладающую относительно стабильными особенностями культуры, в том числе общим языком.

Этническая принадлежность человека является значимым фактором его психического развития, так как она фиксирует определенные характеристики микросреды, в которой формируется личность. Усвоение этнического опыта является важнейшим элементом социализации.

К системообразующим компонентам этнической психологии, как правило, относят **этническое самосознание, национальный (этнический) характер, темперамент, а также традиции и обычаи. К эмоциональной сфере психологии этнических групп относятся этнические чувства.**

Этническое самосознание - осознание людьми своей принадлежности к определенной этнической общности и ее положения в системе общественных отношений. Оно проявляется в идеях, взглядах, мнениях, чувствах.

Этнический характер представляет собой фиксацию типических черт, проявляющихся наиболее отчетливо в тех случаях, когда группа выступает как единое целое.

Выявление таких общих черт этнического характера у каждого человека в отдельности вызывает большие сложности. Так как в реальных обществах в любом человеке переплетаются как этнические, так и социальные характеристики. Кроме того, любая черта, выделенная в этническом характере, не может быть жестко привязана только к данному этносу.

Зачастую представителям различных этносов свойственны **этнические стереотипы**, которые представляют собой устойчивые представления о моральных, умственных, физических характеристиках, свойственных представителям различных этносов.

Этнические стереотипы, как правило, фиксируют оценочные мнения об указанных качествах. Кроме того, этнические стереотипы могут включать предписания к действию в отношении людей данной национальности.

Этнические стереотипы делятся на автостереотипы и гетеростереотипы.

Автостереотипы — мнения, суждения, оценки относимые представителями этнической общности к своему этносу. Чаще всего автостереотипы содержат положительные оценки.

Гетеростереотипы представляют совокупность оценочных суждений о других народах. Могут быть как положительными, Так и отрицательными. Содержание автостереотипов определяется историческим опытом взаимодействия между данными народами.

Негативные этнические стереотипы ведут к образованию этноцентризма.

Этноцентризм проявляется в склонности воспринимать все жизненные явления с позиции своей этнической группы, которая рассматривается в качестве эталона.

5. Социальные движения как большие социальные группы

Социальное движение представляет собой достаточно организованное единство людей, ставящих перед собой определенную цель, как правило, связанную с каким-либо изменением социальной действительности.

Социальные движения могут организовываться на различных уровнях:

- широкие многочисленные движения с глобальными целями;
- локальные движения, ограниченные либо территорией,

либо социальной группой;

- движения с исключительно прагматическими целями в очень ограниченном регионе.

Независимо от своего масштаба **социальное движение обладает следующими характеристиками:**

- базируется на определенном общественном мнении, которое впоследствии по мере развития движения может само формироваться и изменяться;

- целью социального движения является изменение какой-либо социальной ситуации;

- в ходе организации движения формируется его программа;

- социальное движение реализуется в различных общественных

акциях, таких как выступление в средствах массовой информации, демонстрации, манифестации, митинги, съезды.

Мотивы, побуждающие людей организовывать социальные движения и примыкать к ним, можно условно объединить в несколько групп:

- мотивы, непосредственно связанные с официальными целями социального движения. Руководствуясь этим мотивом, человек примыкает к социальному движению, так как искренне считает необходимыми определенные социальные изменения;

- мотивы самореализации - обусловлены стремлением человека примкнуть к социальному движению, для того, чтобы совершить что-либо общественно полезное. От мотивов первой группы данные мотивы отличаются тем, что достижение целей самого социального движения в этом случае является второстепенным по отношению к желанию проявить себя;

- корыстные мотивы, связанные со стремлением улучшить собственное положение. В этом случае общественное движение выступает как средство достижения собственной выгоды;

- познавательные мотивы - к общественному движению присоединяются для того, чтобы получить новую информацию;

- мотивы вызова - присоединение к движению осуществляется вопреки желанию кого-то (родителей, друзей, коллег, общества в целом);

- мотивы присоединения - для людей, движимых этими мотивами, участие в социальном движении является единственной легкодоступной возможностью стать частью группы, добиться признания со стороны других людей.

Примером общественного движения может служить движе-

ние хиппи, **«детей-цветов»**.

Возникновение этого движения было обусловлено историко-культурным контекстом развития западного общества в 60-70-е годы XX века. Среди **основных принципов** этого движения можно назвать:

- индивидуализм — в центре внимания находится человек, который является мерой всех ценностей;
- вера в возможность усовершенствования человека, игнорирующая политические и этические пути преобразования жизни людей;
- ценность самораскрытия;
- акцент на ситуации «здесь и теперь», отказ от планирования своей жизни;
- гедонизм - «делай то, что тебе нравится»;
- иррационализм - проявляющейся в недоверии к традиционной науке и рациональному пути решения проблем, в полагании на интуицию, в интересе к мистике и оккультным явлениям, к измененным состояниям сознания.

Основными мотивами данного движения можно назвать: расширение «Я», личного опыта; протест против обезчеловечивания человека, обезличивания личности.

6. Стихийны социальные группы

Стихийные социальные группы представляют собой кратковременные объединения большого числа людей, часто с совершенно личными интересами, собравшихся вместе по какому-либо поводу демонстрирующих какие-либо совместные действия. Эти группы могут быть в определенной мере кем-то организованы, но чаще все возникают стихийно.

Наиболее существенными характеристиками поведения человека в стихийной группе являются:

- обезличивание - выражается в ослаблении контроля поведения за своими действиями и преобладанием импульсивности (ослабление осознанности и доминирование инстинктивных-форм поведения), в утрате чувства личной ответственности за совершаемые поступки, что является причиной разрушительных действий;
- чувства преобладают над интеллектом, что усиливает подверженность различным влияниям;
- возрастает подверженность психическому заражению, внушаемости.

В зависимости от степени организованности выделяют три стихийных групп: толпу, массу, публику.

Следует отметить, что на сегодняшний день в психологической литературе нет общепринятого определения «толпы».

В психологическом словаре приводится следующее определение: «Толпа - бесструктурное скопление людей, лишенных ясно осознаваемой общности целей, но связанных между собой сходством эмоционального состояния и общим объектом внимания».

Толпа образуется, как правило, на улице по поводу самых различных событий (дорожно-транспортное происшествие, недовольство чьими-то действиями и т. д.).

Длительность ее существования определяется значимостью происшествия: она может либо разойтись после ликвидации элемента зрелищности, либо прийти в еще более возбужденное состояние и перейти к активным действиям, чаще всего агрессивного характера.

7. Психология 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 г. В.Х.Кандинский произвел анализ явлений конформизма и психического индуцирования массовых экстатических состояний.

В 1893 г. 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 г. 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 (выжидающую) и толпу активную (действующую)».

В 20-х гг. XX в. В.А.Артемов подметил, что психология различных общностей несходна. В частности, по его наблюдению, неор-

ганизованная 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 понятия «групповой эксцесс», «групповое нарушение режима отбывания наказания» (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 антитезы 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 контрвнушения, 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 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, непроизвольно, 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 экспрессивная, 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 (уговоров, угроз, 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 настроения 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, принимающей 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 саможжения, приковывания себя цепями и т.п., что всегда собирало толпу.

Модным 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. Характеристика различных видов толпы

Различают *простую* (окаzionaleную), *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 окказиональная, 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, стяжа-

тельную и так называемую агрессивную. Спасаящая 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. *panikon*) 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 во 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 умилостивить, 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, лишаящий 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 года, 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 страшщей 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 переживаниям, 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 реакций 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 у 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, предрасположенность 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. Прангишвили, 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. С толпой 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 отличаются.

Для установления численности скопления народа Джекобе предлагает пользоваться такой формулой: «Нужно сложить цифры, 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, стяжательной 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 смутения 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 стяжательная 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 стяжательная толпа не что иное, как мародеры, которые обосновывались в прифронтовых полосах, в зоне военных действий, чернобыльской 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 общно-

сти, 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 вне коллективного 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 предваряют 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;

- 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. Критическая точка недовольства и несправедливости означает «беспредел».

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 втянуть 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

Масса — представляет более стабильное образование с довольно нечеткими границами. Может оказаться гораздо более организованной, чем толпа. Людям, ее составляющим, как правило, заранее известны организаторы мероприятия, место и время проведения. Примером массы является собрание людей на митинг, демонстрацию, рок-концерт и т. д.

Однако масса, как и толпа, достаточно разнородна, в ней могут возникать и сталкиваться различные интересы, что делает ее существование неустойчивым.

Публика - это кратковременное собрание людей для совместного времяпрепровождения в связи с каким-либо специально организованным зрелищем. Публика представляет гораздо более организованное и управляемое собрание людей, больше ориентирована на соблюдение норм поведения. Примером публики являются люди, пришедшие в театр. В более замкнутых помещениях (например, в лекционных залах) публику называют аудиторией. Вероятность присутствия «случайных» людей в подобных группах меньше.

Тем не менее, публика остается массовым собранием людей и в результате какого-либо инцидента может легко стать неконтролируемой, перейти в состояние толпы

Блок самоконтроля по теме 4.1, занятие 2

Темы для обсуждения:

1. Понятие большой социальной группы.
2. Психологические особенности большой социальной группы.
3. Характеристики массовых социальных явлений.

4. Психологические особенности этнических групп.
5. Социальные движения как большие социальные группы.
6. Стихийные социальные группы.

7. Психология толпы.

8. Характеристика различных видов толпы.

Литература:

1. Сухов А.Н. Социальная психология / Учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования – 3-е изд.- М. : Издательский центр «Академия», 2006, -240с.

2. Чернобай В.А. Сдаём социальную психологию. Для среднего профессионального образования. Серия «Шпаргалки». Ростов-на-Дону: Феникс, 2004, - 160с.

Дополнительный материал к теме 4.1 раздела 4

Социально-психологическая характеристика различных видов малых неформальных групп

Закономерность развития малых неформальных групп можно проследить на примере анализа типичных объединений. К их числу можно отнести семью и криминальные группировки.

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 психологическую плоскость.

Трудность рассмотрения социально-психологической специфики функционирования семьи, с одной стороны, в значительной мере обусловлена «пограничным» статусом социальной психологии, с другой — она 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 власти между членами семьи, межсупружеское общение, установки на брак и семью, детерминанты выбора брачного партнера, эффективность различных паттернов (форм и методов) воспитания, психологические особенности родителей, их детей и т.д.

Говоря о семье как малой группе, 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: а) 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; б) простую (нуклеарную) 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 мо-

дификации, когда поддерживаются интенсивные межличностные контакты (например, по телефону или при совместном проведении досуга, праздновании определенных семейных дат), но проживающие различных поколений остается раздельным.

Обычно, говоря о нуклеарной семье, имеют в виду полную нуклеарную семью, где есть оба родителя и дети. Но нуклеарной 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 бинуклеарная, 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 неудовлетворены им, но сохраняют его или собираются развестись с различными промежуточными вариантами.

Педагогическая типология семей связана с построением континуума по признаку благополучия семьи, в основе которого обычно лежит выполнение ею воспитательной функции, а распространенными индикаторами соответствующего неблагополучия чаще всего выступают постановка подростков на учет в детской комнате милиции, неуспеваемость ребенка в школе и т. п.

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 непрерывной акцептацией личностных аспектов».

В качестве подтипов современной семьи отмечают:

- коллективистскую семью (или в терминологии западных авторов - «двухкарьерную»), 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 диадах — 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:

свининг (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 культурных вариаций внутрисемейных отношений и их правового регулирования.

К числу важнейших социально-психологических проблем семьи относятся вопросы, связанные с добрачным ухаживанием, а также собственно семейной жизни (адаптация, совместимость, конфликты и т.д.).

В качестве другой типичной группы выступают криминальные объединения, которые в настоящее время имеют широкое распространение.

Долгое время в отечественной литературе употреблялось просто понятие «преступность». При этом между понятиями *преступности* и *общеуголовной преступности* можно было смело ставить знак тождества.

С возникновением явлений, не укладывающихся в рамки представлений о преступности (читай — об общеуголовной преступности), появилась необходимость в уточнении понятия преступность, которое бы отражало признаки и классической, и современной преступности.

Тогда в литературе замелькало слово «мафия». Первоначально российская организованная преступность получила освещение в США.

У нас же проблема организованной преступности на практике была сведена к проблеме организованных преступных групп. Такая подмена дорого обходится России, но зато вполне устраивает опре-

деленные социальные группы.

Поскольку не существует, скорее всего, единой, централизованной в национальном масштабе преступной организации, то преступные группы, группировки — это не мафия.

По мнению ряда экспертов, мафия — это, скорее, обозначение метода действий определенной части преступных организаций, который включает в себя: использование насилия или угрозы насилием; структурированность, иерархическое построение группы, подчиненные целям преступной организации по незаконному производству товаров и услуг и пр.; обеспечение протекции со стороны властных структур, необходимой для непрерывного осуществления нелегальных операций.

Таким образом, по мнению ряда экспертов, мафия — это метод, а не преступное сообщество или некая единая организация. Есть политическая, научная, театральная, шоу-мафия. Мафия — это корпоративность, согласованность действий во имя групповых интересов. Это, в конце концов, криминальная политика, менталитет.

На основании анализа функций выделяют организованную преступность:

- *политико-социального характера.* В данном случае основной целью преступного сообщества является не столько прямая материальная выгода, сколько поддержка или разрушение существующей социально-политической системы;

- *группового характера.* Основа существования этих организаций — это специфический престиж, который дает сама принадлежность к организации; *корыстного типа.* Цель — извлечение материальной выгоды (грабеж, кражи, рэкет, мошенничество и др.);

- *синдикализированную* (преступный синдикат), которую с полным основанием можно назвать мафиозной, так как она использует мафия-метод. Основная цель — перманентное получение максимальной прибыли путем незаконного производства товаров и услуг с использованием насилия под прикрытием коррумпированных властных структур.

Американские эксперты выделяют несколько этапов развития организованной преступности в России.

Первый связан с существованием «воров в законе» (20 — 50-е гг. XX в.). Их деятельность можно охарактеризовать как корыстную преступность.

Второй этап охватывает 60 — 80-е гг. XX в. В это время появляются первые преступные синдикаты.

Современный период характеризуется синдикализированной (мафиозной) преступностью.

В 80-е гг. XX в. большая часть населения вступила в отношения патронажа и клиентизма для получения дефицитных товаров и услуг. Расхищение государственной собственности, подпольный бартер «черного рынка», удовлетворение потребностей за счет теневой экономики стали нормой.

В 1990 г. в одном из документов IX Конгресса ООН было подчеркнуто: «Организованная преступность создает прямую угрозу национальной и международной безопасности и стабильности и представляет собой фронтальную атаку на политические и законодательные власти, а также создает угрозу самой государственности. Она нарушает нормальное функционирование социальных и экономических институтов и компрометирует их. Она ставит в положение жертвы население целых стран».

В России сложились два принципиально различающихся между собой типа отношений к борьбе с организованной преступностью.

Одни полагают, что с ней можно бороться на основе уголовного и процессуального законодательства.

Другие считают, что нельзя этого делать, так как организаторы уходят от уголовной ответственности, поскольку они не совершают конкретных преступлений. Поэтому нужен специальный закон об организованной преступности.

Более того, формируется мнение, что мафия максимально адаптирована к рынку и выполняет позитивную функцию в российском обществе, так как она является механизмом регуляции взаимоотношений в преступном мире. С полным основанием можно утверждать, что отечественная мафия — не просто организованная преступность, а действующая в тесном контакте с представителями властных структур и теневой экономики.

В настоящее время действующие на территории России преступные сообщества являются одним из важнейших факторов социально-политической и экономической жизни страны.

Можно выделить следующие основные направления деятельности этих сообществ:

в сфере экономики — легализация незаконных капиталов, активизация преступной деятельности в кредитно-финансовой системе, нецелевое использование кредитов и бюджетных средств, рост числа преступлений, связанных с контрабандой материальных ценностей, продажа оружия, наркотиков, драгоценных металлов;

в сфере политики — политизация преступных сообществ (продвижение «своих» депутатов во властные структуры, формирование групп давления и лоббирования интересов);

в сфере международных отношений — интеграция российских преступных сообществ в мировую преступность.

Преступность не может быть без преступлений. Однако преступление — явление достаточно относительное. Оно не всегда соотносится с действительными опасными действиями. При определенных обстоятельствах политический анекдот может выступать в качестве криминала, а в других случаях — просто как анекдот. Все зависит от базы оценки, юридической нормы, которая может быть стандартизированной с точки зрения международного права, а может быть, и нет: идеологизированной, деформированной, выражать интересы узкой социальной группы.

Преступление как юридический факт — это такие действия, которые содержат состав преступления и признаны таковыми в судебном порядке.

Однако с точки зрения философии, психологии, этики преступление — это факт не только юридического, но и психологического, нравственного порядка, который характеризуется чувством вины, позитивной ответственности безотносительно, дана ли этому событию юридическая оценка.

Подход к измерению преступления не только с позиции права для юристов неприемлем, так как они считают, что это обстоятельство может привести к произволу.

Все верно. Существует презумпция невиновности. Вина может быть установлена лишь в судебном порядке.

Тем не менее произведение Ф. М. Достоевского «Преступление и наказание», психоанализ заставляют говорить о преступлении не только в юридическом смысле.

Преступление (за исключением отдельных случаев) — это исход внутриличностного, межличностного, вплоть до социально-политического конфликта. Можно сказать, что преступление — это конфликтный способ удовлетворения потребностей, достижения целей. Однако при этом некоторые юристы, улавливая связь между конфликтом и преступлением, все же допускают неточность. В частности, об этом говорит название одной из статей, помещенных в сборнике «Преступление и законность» (1997). В данном случае имеется в виду статья Ю.Н. Демидова, которая называется «Криминальное поведение в условиях социального конфликта». В названии статьи изначально заложен разрыв между криминальным поведением и конфликтом. Чтобы этого избежать, корректнее говорить просто о криминогенных конфликтах. При таком подходе к анализу преступлений все становится на свои места.

Юридическая конфликтология обобщает и изучает те особен-

ности, которые характеризуют конфликт с позиций права. Наиболее полно правовой аспект выражен в тех конфликтах, которые возникают и развиваются в связи с объективно существующими противоречиями между двумя или несколькими правовыми нормами, относящимися к одному и тому же предмету. В строгом смысле под юридическим конфликтом следует признать любой конфликт, в котором спор так или иначе связан с правовыми отношениями сторон и, следовательно, субъект либо объект конфликта (либо мотивация их поведения) обладают правовыми признаками, а конфликт влечет юридические последствия.

Обычно для объяснения преступного поведения используют не только теорию конфликта, но и другие. Данные теории, на наш взгляд, находятся в строго субординационных отношениях, т.е. главное значение здесь имеет теория конфликта, а все остальные выполняют как бы вспомогательную роль, объясняя причины возникновения криминогенного конфликта. К таким теориям относятся теории социальной дезорганизации, аномии, субкультуры и др.

С точки зрения социальной дезорганизации объяснение предрасположенности людей к преступлениям и правонарушениям надо искать в ослаблении общин, социального контроля, в приходящих в упадок городских районах, а не в каком-то особом складе людей, которые там живут.

По Э.Дюркгейму, преступность бывает незначительной в обществе, где человеческой солидарности и социальной сплоченности достаточно.

Когда единство социума разрушается, а изолированность его элементов увеличивается, преступность возрастает. Общество оказывается в состоянии аномии, которая означает состояние беззакония, отсутствия правовых норм.

По мнению Р. Мертона, аномия — это крушение системы регулирования индивидуальных желаний, в результате чего личность начинает хотеть больше, чем она может добиться в рамках данной социальной структуры. Аномия - это полнейшее расхождение между декларируемыми цивилизаторскими целями и социально структурированными путями их достижения.

Теорию структуры насилия выдвинули Н. Вольфганг и Ф. Феракutti (1967). Они считают, что насилие можно постичь, а эти знания и навыки, будучи зафиксированы в субкультуре, передаются из поколения в поколение. Представители этой субкультуры идентифицируют себя с насилием, и для них оно не вызывает ощущения вины. Субкультура насилия формирует особые черты личности.

Изложенные социологические и социально-психологические теории преступности, по существу, являются не столько теориями вообще преступности как таковой, сколько раскрывают ее природу, причины.

Специальные теории, посвященные причинному объяснению преступности, в отечественной литературе не получили широкой известности, за исключением, пожалуй, таких как многофакторный подход; экономические теории (теория депрессии, раскрывающая влияние кризиса на преступность, теория экспансии, связывающая, напротив, экономический рост с преступностью, комбинированная теория депрессии); теория безработицы и социального происхождения; марксистская теория преступности.

К сожалению, в литературе практически не разводятся понятия «причины» и «механизма» преступности. При этом следует отметить, что допускается или объективизация или, наоборот, отрицание внешних причин и признание только внутренних.

Преодолению противопоставления внешних причин преступности внутренним помогает введение в научный оборот понятия «механизм».

Механизм преступности — это процесс криминализации личности и общностей. В один миг, за некоторым исключением, не становятся преступником. Совершению преступления, как правило, предшествует определенный отрезок времени.

Впрочем, анализ общения представителей различных социальных слоев показывает, что эффект «призонизации» наблюдается и на свободе.

Пока в законодательном порядке не признается роль информационного способа подготовки и совершения преступлений, до тех пор организованная преступность будет чувствовать себя в безопасности.

Более адекватному пониманию причин преступности способствует использование возможностей экологического подхода к анализу преступности, социального психоанализа, теории социальной деформации, теории социальной напряженности.

Экологический подход к анализу преступности позволяет взглянуть на это явление широко, с позиции учета тех деформированных социальных отношений, институтов и общностей, которые криминализируют государство, экономику и общество.

Традиционные криминологические подходы, используемые в прошлом для объяснения природы преступности в России, оказались в настоящее время мало пригодными и работают неэффек-

тивно. Дело в том, что они (эти подходы) предназначались для анализа общеуголовной, в лучшем случае - профессиональной преступности.

Криминальная ситуация в России кардинально изменилась. Однако адекватный понятийный аппарат, пригодный для понимания этого социального явления, так и не был создан.

Традиционные криминологические подходы, ориентированные на понимание индивидуального или группового криминального поведения (в отдельных случаях массового, если иметь в виду массовые беспорядки), не в состоянии объяснить масштабы, характер, механизмы и формы проявления современной преступности, под контролем которой в значительной степени оказались государственные институты (власть, правоохранительные органы, армия и т.д.), экономика и общество.

Использование старых теоретических схем для анализа современной преступности приводит к поверхностным, нередко примитивным выводам, уводящим в сторону от действительности, и выгодным для коррумпированной части власти, руководителей правоохранительных органов и тем более - криминальных структур.

В основе общеуголовной (уличной, бытовой) преступности, имеется в виду телесное повреждение, хулиганство и т.д., довольно часто лежит насилие.

Вместе с тем следует различать насилие как политику, как социальную проблему, как элемент определенной субкультуры и как эмоциональную реакцию или состояние в ответ на трудности.

На индивидуальном уровне эта проблема объясняется в рамках теории фрустрации. В данном случае насилие рассматривается как реакция на препятствие при достижении цели.

Ортодоксальная психоаналитическая теория считает стремление к насилию как перманентное состояние, защитную реакцию.

Психологическое насилие обозначает характеристики косвенных, скрытых форм давления на сознание людей, оказываемого средствами массовой информации, массовой культуры, рэкета, шантажа, т.е. путем манипулирования.

В качестве типичного примера проявления психологического насилия над человеком можно привести реально существующие классовые различия, неравенство, условия, при которых люди имеют неравный доступ к таким социальным благам, как деньги, власть, престиж и культура.

Тема 4.2 Лидерство и руководство в группе

Занятие 1. Психологическое сходство и различия лидерства и руководства. Стиль лидерства. Теории лидерства.

Различия лидерства и руководства, их сходство.

1. Термин «лидерство» происходит от английского слова «leadership», что означает «руководство». Однако в отечественной психологии феномены лидерства и руководства рассматриваются как два различных явления.

Б.Д. Парыгин приводит следующие различия лидера и руководителя:

- лидер в основном призван осуществлять регуляцию межличностных отношений в группе, а руководитель осуществляет регуляцию официальных отношений группы как некоторой социальной организации;
- лидерство — элемент микросреды, руководство — элемент макросреды, то есть оно связано со всей системой общественных отношений;
- лидерство возникает стихийно, руководитель либо назначается, либо избирается, то есть процесс выдвижения руководителя целенаправленный;
- выдвижение лидера в большей мере зависит от настроения группы, руководство - явление более стабильное;
- руководитель обладает определенными санкциями, которых у лидера нет;
- процесс принятия решения руководителем значительно более сложен и опосредован множеством различных обстоятельств и соображений, необязательно коренящихся в данной группе, лидер принимает более непосредственные решения, ориентируясь, в большей мере на интересы группы;
- сфера деятельности лидера — в основном малая группа, где он и является лидером, сфера деятельности руководителя шире, поскольку он представляет малую группу в более широкой социальной системе.

2. Теории лидерства

Наиболее ранние попытки построения теории лидерства относятся к поиску специфических черт личности, присущих лидеру. Данная теория получила название **теории черт** или «харизматической теории». Слово «харизма»- благодать, в различных

религиях интерпретируется как нечто, снизошедшее на человека свыше.

Согласно этой теории человек проявляется как лидер, в результате своих исключительных качеств, дающих ему превосходство над другими людьми.

Истоки этой теории можно проследить уже в трудах философов Древней Греции и Рима. Как психологическая теория данное направление берет свое начало из немецкой психологии конца XIX — начала XX века.

Экспериментальная проверка положений теории черт доказала ее несостоятельность. И ей на смену пришла **«ситуационная теория лидерства»**. Согласно которой лидерство - это продукт ситуации.

Лидер эффективный в одной ситуации необязательно окажется эффективным в другой. Таким образом, для эффективного лидерства человеку в одной ситуации надо обладать таким набором черт, а в другой ситуации — прямо противоположным. А так как ситуация в группе отличается большей гибкостью, чем личностные черты, то лидерство может переходить от одного члена группы к другому. Например, человек, которому свойственна потребность в проявлении инициативы, будет осуществлять функции лидера наилучшим образом в ситуации, требующей гибкого подхода, а в ситуации с жестко фиксированными правилами, он может не проявить себя как лидер.

Слабым местом данной теории является то, что преуменьшается роль активности личности, а поведение лидера полностью оказывается подчинено внешне заданным условиям.

Компромиссным вариантом выше названных теорий явилась **«системная теория лидерства»**. Согласно данной теории лидерство рассматривается как процесс организации межличностных отношений в группе, а лидер - как субъект управления этим процессом. При таком подходе лидерство рассматривается как функция группы и изучать его следует с точки зрения целей и задач группы, хотя и структура личности лидеров должна учитываться.

3. Стиль лидерства.

Помимо вопроса о происхождении лидерства, в центре многих работ, посвященных данной проблематике, рассматривается вопрос об эффективности различных стилей лидерства. При этом, ввиду указанной неоднозначности использования терминов «лидер» и «руководитель», часто исследуется именно стиль руководства. При определении стилей лидерства часто пользуются

классификацией, предложенной в конце 1930-х годов К. Левиным. В основу классификации положен такой компонент, как подход лидера к принятию решения. Согласно указанному критерию выделяются следующие **стили лидерства**:

- авторитарный, который характеризуется единоличным принятием решения со стороны лидера, жесткой регламентацией деятельности подчиненных, исключение инициативы с их стороны;
- демократический, лидер стимулирует инициативу подчиненных, поощряется их участие в процессе принятия группового решения, полномочия делятся между всеми участниками группы;
- свободный (или попустительский), лидер избегает участия в принятии решений, предоставляя подчиненным полную свободу действий.

Исследования, проведенные К. Левиным, показали, что наибольшие преимущества имеет демократический стиль лидерства. Группа отличалась наивысшей удовлетворенностью, стремлением к творчеству. Но показатели произведенной продукции были лучшими в условиях авторитарного стиля лидерства, немного ниже в группах с демократическим стилем и самыми низким — в группах со свободным стилем. Вместе с тем было отмечено, что уровень взаимоотношений в группах со свободным стилем лидерства был лучше, чем в группах с авторитарным стилем лидерства.

Исследования, проведенные как отечественными, так и зарубежными психологами, показывают, что каждый из рассмотренных стилей обладает как преимуществами, так и недостатками.

В частности, авторитарный стиль лидерства позволяет быстро принимать решения. В этом его сильная сторона. Недостаток заключается в высоком уровне неудовлетворенности подчиненных.

Демократический стиль лидерства характеризуется высокой эффективностью, но требует от лидера больших усилий по координации деятельности подчиненных.

Свободный стиль лидерства дает членам группы большие возможности для проявления активности, способствует формированию понимания того, что многое зависит от них самих. Слабая сторона состоит в том, что группа может впасть в состояние дезориентации.

Блок самоконтроля по теме 4.2, занятие 1

Темы для обсуждения:

1. Психологическое сходство и различие лидерства и руковод-

ства.

2. Теории лидерства.
3. Стиль лидерства.

Виды самостоятельной работы студентов

1. Реферат: Теории лидерства в отечественной и зарубежной психологии

Литература:

1. Сухов А.Н. Социальная психология /Учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования – 3-е изд.- М. : Издательский центр «Академия», 2006,-240с.
2. Чернобай В.А. Сдаём социальную психологию. Для среднего профессионального образования. Серия «Шпаргалки». Ростов-на-Дону: Феникс, 2004,- 160с.
3. Столяренко Л.Д. Основы психологии. Учебное пособие для студентов вузов и техникумов. Ростов-на-Дону: Феникс, 1997.- 736с.

Тема 4.3 Групповая деятельность

Занятие 1. Проблемы эффективности групповой деятельности

Основные понятия: ценностно-ориентационного единство, групповая сплоченность, факторы групповой сплоченности, групповое давление, конформность, значимость задачи, интегративные процессы, «группомыслие», коллективистское самоопределение личности.

1. В отечественной психологии существует трактовка групповой сплочённости **ценностно-ориентационного единства**.

Этот термин введён А.В. Петровским и означает, степень совпадения позиций и оценок её членов по отношению к целям деятельности и ценностям, наиболее значимым для группы в целом.

В качестве методического приема диагностики групповой сплоченности чаще всего применяют социометрическую методику. Одна из трудностей выявления групповой сплоченности может заключаться, в том, что формальная группа часто делится на несколько неформальных. В этом случае возможна ситуация, при которой сплоченность отдельных микрогрупп (определенная лю-

бым методом) будет максимально высока, а сплоченность группы в целом (определенная тем же методом) может оказаться ниже средней.

Групповая сплоченность. Эта характеристика рассматривается как один из основных показателей эффективности осуществления процесса группообразования.

Групповая сплоченность — один из процессов групповой динамики, характеризующий степень приверженности к группе ее членов. В качестве показателей групповой сплоченности рассматриваются:

- уровень взаимной симпатии в межличностных отношениях, — чем большее количество членов группы нравятся друг другу, тем выше ее сплоченность;
- степень привлекательности, полезности группы для ее членов — чем больше число тех людей, кто удовлетворен своим пребыванием в группе, то есть тех, для кого субъективная ценность приобретаемых благодаря группе преимуществ превосходит значимость затрачиваемых усилий, тем выше сила ее притяжения, а следовательно, и сплоченность.

Основоположниками концепции групповой сплоченности являются такие ученые, как: К. Левин, Л. Фестингер, Д. Картрайд, А. Зандер. Согласно их представлениям групповая сплоченность является своего рода «результатирующей» тех сил, которые удерживают людей в группе. При этом считается, что группа удовлетворяет человека в той мере и до тех пор, пока он полагает, что «выгоды» от членства в ней не просто превалируют над «издержками», но превалируют в большей степени, чем это могло бы быть в какой-либо другой группе или вообще вне ее.

К числу основных **факторов групповой сплоченности** относятся:

- сходство главных ценностных ориентации членов группы;
- ясность и определенность групповых целей;
- демократический стиль руководства;
- взаимозависимость членов группы в процессе совместной деятельности;
- относительно небольшой объем группы;

-
- отсутствие конфликтующих между собой микрогрупп;
 - престиж и традиции группы.

Наряду с понятием «сплоченность», для характеристики ди-

намических процессов в малой группе используется понятие «совместимость». Совместимость и сплоченность группы тесно связаны, но не тождественны.

Совместимость группы означает, что данный состав группы в принципе возможен. Члены группы могут взаимодействовать и выполнять совместную деятельность. Сплоченность группы означает, что состав группы не просто возможен, а является наиболее приемлемым.

2. Групповое давление.

Это явление получило название «конформности» (конформность от лат. conformis - подобный, соответствующий; податливость человека реальному или воображаемому давлению группы). Конформность проявляется в изменении поведения и установок человека под воздействием группы. Конформность выступает способом разрешения осознанного конфликта между личным мнением и мнением группы в пользу последнего.

Разновидностью конформности является негативизм или «нонконформизм». Что проявляется в стремлении человека непременно поступить наперекор группе. Любой ценой и во всех случаях утверждать противоположную позицию.

3. Внутренний и внешний конформизм

Различают конформность внутреннюю и внешнюю.

Внутренняя конформность (личная) - характеризуется действительным преобразованием индивидуальных установок в результате внутреннего принятия позиции окружающих, оцениваемой как более обоснованной и объективной, чем своя точка зрения. Чаще всего сопровождается конформностью внешней.

Внешняя конформность (публичная) — демонстративное подчинение навязываемому мнению группы с целью заслужить одобрения или избежать санкций со стороны группы.

Большинство экспериментов по изучению конформности проводилось с помощью подставной группы. Испытуемому предлагалось сравнивать длину отрезков, площадь геометрических фигур и т.п. Подставная группа представляла заведомо неверный ответ, что давало возможность экспериментатору отслеживать изменения мнений испытуемого - «наивного субъекта».

Согласно эмпирическим данным, уровень конформности определяется рядом причин, в том числе:

- характеристиками человека, подвергаемого групповому давлению: пол, возраст, национальность, интеллект, тревожность,

внушаемость и пр. Так, девочки более конформны, чем мальчики, с возрастом отмечается уменьшение степени конформности, а в 15-16 лет степень конформности становится постоянной. Причиной конформности может выступать стремление человека нравиться, получать одобрение или избежать порицания со стороны других людей. Отмечается также наличие зависимости между уровнем интеллекта, развитием самосознания и склонностью к конформности, — чем ниже интеллект, тем больше вероятность конформного поведения;

- характеристиками группы, являющейся источником давления: размер, единодушие большинства, наличие и количество членов группы, отклоняющейся от общего мнения. Эмпирически было установлено, что увеличение группы до 3-4-х человек, вместо 2-х, ведет к возрастанию податливости влиянию со стороны группы, дальнейшее увеличение размера группы до 10—15 человек не оказывает влияния на уровень конформности. Далее было отмечено, что человек, который встречается с единодушным мнением большинства, находится под большим групповым давлением. Если же группа не единодушна, то наблюдается понижение уровня конформности;

- особенностями взаимосвязи индивида и группы: статус человека, степень приверженности к группе, уровень взаимозависимости человека и группы в получении вознаграждения;

- содержанием задачи, степенью заинтересованности человека в ней, его компетентностью. Исследования показали, что **чем более трудной и неопределенной является задача, тем чаще люди демонстрируют конформность по отношению к группе. Та же зависимость существует и между уровнем компетентности и конформностью - чем менее осведомлены люди относительно какого-либо вопроса, тем вероятнее проявление конформности.**

Особо надо сказать о такой характеристике задачи, как степень ее **значимости** для человека. Под **значимостью** понимается личностная заинтересованность человека в правильном решении задачи, в последствиях этого решения для жизни человека. Одно дело уступить группе в решении задачи, которая никак не отразится на дальнейшей судьбе (сравнение длины линий, площадей фигур), другое дело - ситуация реальной жизни.

4. Принятие группового решения.

Под принятием группового решения понимается осуществляемый группой выбор из ряда альтернатив в условиях вза-

имного обмена информацией при решении общей для всех членов группы задачи.

Можно выделить ряд этапов процесса принятия группового решения:

- информационно-поисковый этап, заключающейся в выявлении и уяснении истинной сущности возникшей проблемы, на этом этапе происходит сбор дополнительной информации, ее осмысление;
- этап постановки цели и выявление альтернативных действий для ее достижения;
- оценочно-прогностический этап, предполагающий обмен мнениями и всестороннее обсуждение способов решения поставленной задачи, на этом этапе используются такие методы, как дискуссия, «мозговой штурм» и др.;
- собственно принятие решения.

Процесс принятия группового решения имеет свои сильные и слабые стороны. С одной стороны, групповое обсуждение порождает больше идей по сравнению с ситуациями, когда решение принимается единолично. Кроме того, решения, принятые группой, отличаются большей точностью, так как группа в целом обладает большим количеством знаний по сравнению с одним человеком.

При групповом принятии решений возрастает приемлемость принятых решений для всех членов группы. Это объясняется тем, что люди сами участвуют в выборе решений и охотней поддерживают свой выбор.

Как показывают экспериментальные данные, на принятие группового решения влияет состав группы. Так, гетерогенные группы (состоящие из представителей мужского и женского пола), члены которых различались по квалификации и опыту, обычно принимали решения более высокого качества, чем гомогенные (однородные) группы.

Преимущества гомогенных групп состояло в том, что они в большей мере способствовали удовлетворенности их членов и уменьшению конфликтности.

К недостаткам группового решения относится то, что группы обычно не способствуют проявлению творческих сил при принятии решений. Чаще всего группа подавляет творческие порывы отдельных ее членов.

Другая проблема состоит в том, что в процессе принятия группового решения, возможно явление деиндивидуализации личности. Что выражается в утрате человеком чувства идентичности в группе. Что, в свою очередь, является причиной расторма-

живания нравственных начал личности.

Явление деиндивидуализации выступает причиной такого явления, как «сдвиг к риску». Что выражается в возрастании рискованности групповых решений по сравнению с индивидуальными. Сдвиг к риску, был многократно получен в различных экспериментальных ситуациях. Существует ряд гипотез, призванных объяснить это явление. Согласно наиболее популярной гипотезе каждый член группы в процессе групповой дискуссии пересматривает свое решение, чтобы приблизить его к ценностному стандарту группы.

Другое отрицательное явление, которое может возникнуть в процессе принятия группового решения, получило название «группомыслие». Оно проявляется в том, что группы с высоким уровнем компетентности и интеллекта принимают катастрофические решения. Предположительно причины этого явления кроются в стремлении группы достичь согласия по обсуждаемому вопросу. Такое желание мешает критическому осмыслению возможных вариантов решения. Сохранение единства группы становится более значимым, чем реалистическая оценка альтернативных вариантов решения.

По мнению американского психолога Джаниса, занимавшегося изучением данной проблемы, имеются три главных причины, способствующие формированию «группомыслия»:

- высокий уровень групповой сплоченности — позитивная на первый взгляд характеристика, ассоциируется с высоким уровнем конформности. То есть, если люди крайне привязаны к той или иной группе и хотят быть признанными в ней, они скорее всего согласятся с тем влиянием, которое будут оказывать на их мысли и действия члены этой группы;

- «угрожающий ситуационный контекст» - встречаясь с угрожающей стрессовой ситуацией, члены группы могут переоценить важность скорости принятия решения по сравнению с его точностью, к тому же переживающие стресс люди становятся более зависимыми от поддержки других;

- «структурные и процедурные ошибки» — заключающиеся в недостатке систематических процедур для анализа и принятия решений, изоляция группы от других групп, наличие директивного руководителя, который знает, что его предпочтения будут обязательно приняты во внимание при окончательном групповом решении.

Экспериментальная проверка модели Джанинса, показала

несостоятельность утверждений о связи «группомыслия» и уровня сплоченности.

Другими словами, группы с высоким уровнем сплоченности или находящиеся в условиях большой напряженности, так же подвержены «группомыслию», как и группы менее сплоченные или находящиеся в менее стрессовых ситуациях. Вместе с тем, не вызывает сомнений сам факт существования явления «группомыслия».

Эффективность совместной деятельности. Под эффективностью групповой деятельности понимают отношение достигнутого результата (по тому или иному критерию) к максимально достижимому или заранее запланированному результату.

Обычно в качестве критериев эффективности совместной деятельности выделяются следующие:

- продуктивность (чаще всего экономическая);
- удовлетворенность трудом, принадлежностью к группе и

т. д.

Помимо указанных критериев, существуют и другие, например характеристика психологического климата, под которым понимают качественную сторону межличностных отношений, проявляющуюся в виде совокупности психологических условий, способствующих или препятствующих продуктивной совместной деятельности и всестороннему развитию личности в группе.

5. Зависимость групповой динамики от уровня развития группы.

До сих пор мы рассматривали протекание динамических процессов в малой группе, безотносительно к уровню ее развития. Между тем разница в развитии группы может весьма существенно влиять на протекание, описанных выше процессов групповой динамики.

Рассмотрим особенности некоторых из них применительно к коллективу, как группе высокого уровня развития.

А.В. Петровским была проведена серия экспериментов с целью сопоставления внушающего воздействия на личность неорганизованной группы и личность, находящуюся в сложившемся коллективе.

Результаты исследования показали, что в группе случайно собравшихся людей внушающее влияние группы на человека проявляется в большей степени, чем в организованной группе - коллективе, к которому данный индивид принадлежит.

Это объясняется тем, что в коллективе человек сознатель-

но и избирательно реагирует на мнение каждого, ориентируясь на сложившиеся в ходе совместной деятельности оценки, убеждения, идеалы.

Состояние человека в незнакомой группе, случайной и неорганизованной, в условиях дефицита информации способствует повышению внушаемости.

Таким образом, в неорганизованной группе поведение человека варьирует в диапазоне «автономия — подчиненность группе». А **в коллективе** появляется еще одна возможность — осуществление **коллективистского самоопределения личности**, под которым понимается избирательное отношение личности к воздействиям конкретной группы, выражающиеся в принятии ей одних и отвержении других групповых воздействий в зависимости от опосредующих факторов — оценок, убеждений, идеалов, групповых норм, ценностей и т. п.

Коллективистское самоопределение выступает альтернативой конформизму и негативизму и отражает характерную для личности в развитой группе позицию, основанную на осознании личностью необходимости действовать в соответствии со своими ценностными ориентациями и отношениями, сложившимися в группе в процессе совместной деятельности.

Существует связь между уровнем развития группы и ее размером, с одной стороны, и **интегративными процессами** (сплоченностью, удовлетворенностью пребывания в группе, взаимопониманием) — с другой.

Чем ниже уровень развития группы, тем большее значение имеет ее размер для интегративных процессов в ней. В группах высокого уровня развития действие этого фактора отступает на задний план. То есть вопрос об оптимальном размере группы имеет значение для групп низкого уровня развития, в то же время группы высокого уровня развития могут компенсировать не оптимальность своего размера.

Оптимальной группа становится не в результате увеличения или уменьшения ее размера, а вследствие повышения уровня ее развития. Что достигается в результате изменения содержания предметной деятельности и тем самым ведет к изменению системы межличностных отношений в группе.

По мнению А.В. Петровского, «преувеличение значения группового размера становится причиной серьезных психологических просчетов».

К числу подобных просчетов относится, в частности, мнение о том, что эффективность учебной деятельности обратно пропор-

циональна числу обучающихся. То есть: «Чем меньше группа, тем легче с нею работать». Развивая эту мысль, можно прийти к утверждению, что оптимальная форма организации учебной деятельности — индивидуальное репетиторство. Однако подобное утверждение противоречит основным принципам традиционной педагогики.

С позиций стратометрической концепции справедливо предположить, что обратная зависимость эффективности обучения и размера учебной группы, должна обнаруживать себя лишь в общностях, где межличностные отношения учащихся не опосредуются содержательной учебной деятельностью, строящейся на началах ответственной зависимости.

В этом случае принцип «чем меньше учеников, тем лучше» действительно справедлив. Если же в учебной группе решаются социально значимые задачи, а взаимоотношениям присуща ответственность по отношению друг к другу, справедлива другая закономерность. В этом случае эффективность учебной деятельности прямо пропорциональна числу обучающихся в пределах размера группы, оптимального для данного типа учебной задачи. Другими словами, групповая работа оказывается более продуктивной, чем репетиторское натаскивание.

Уровень развития группы существенно влияет на особенности процесса включения нового индивида в группу. Проведенное А.С. Горбатенко исследование показывает, что группы высокого уровня развития благоприятствуют процессу адаптации новичка в группе. Такие группы открыты для новичка, взаимодействуя с ним, авансируют ему гуманные отношения. Группам низкого уровня развития, свойственно безразличное отношение к новичку, отказ от взаимодействия с ним.

Блок самоконтроля по теме 4.2, занятие 1

Темы для обсуждения:

1. Сплочённость и совместимость группы.
2. Групповое давление.
3. Внутренний и внешний конформизм.
4. Групповое решение, его этапы.
5. Зависимость групповой динамики от уровня развития группы.

Литература:

1. Сухов А.Н. Социальная психология /Учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования – 3-е изд.- М. : Издательский центр «Академия», 2006,-240с.

2. Чернобай В.А. Сдаём социальную психологию. Для среднего профессионального образования. Серия «Шпаргалки». Ростов-на-Дону: Феникс, 2004,- 160с.

РАЗДЕЛ 5 ПСИХОЛОГИЯ КОНФЛИКТОВ, ПУТИ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ

Тема 5.1 Понятие конфликта, его сущность

Занятие 1. Определение конфликта, поведение, ведущее к конфликту.

Основные понятия: конфликтология, конфликтогены, эскалация конфликтогенов, внутрличностный и межличностный конфликт, формулы конфликта,

1. 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, отождествлявшей 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 разрушения 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. 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: биологии, искусствоведения, 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.

Предметом 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 отдельными государствами и коалициями. Однако в реальной жизни очень редки конфликты в «чистом» виде.

Основное содержание 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 существу-

ет. Впрочем, создание универсального определения конфликта вряд ли возможно. Во всяком случае это дело будущего. Пока же можно констатировать следующее.

В 1972 г. 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 «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 почве несовместимости характерологических шаблонов поведения, несходства культурных основ и потребностей.

В 80—90-е гг. 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 криминогенных, 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.

Исходя из этого, выделяют четыре случая:

- конфликтная ситуация объективно существует, но она не осознается, не воспринимается участниками. Конфликта как социально-психологического явления нет;
- конфликтная ситуация объективно существует и стороны воспринимают ее как конфликтную, однако с теми или иными существенными отклонениями от действительности (случай неадекватного восприятия конфликта);
- конфликтная ситуация объективно отсутствует, но тем не менее отношения сторон ошибочно воспринимаются ими как конфликтные (случай ложного конфликта);
- конфликтная ситуация объективно существует и участниками более или менее адекватно воспринимается (случай объективного конфликта).

Конфликт как социально-психологическое явление представляет собой процесс, протекающий во времени. 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 криминогенные.

В отечественной социальной психологии, к сожалению, неоправданно мало внимания уделено организационным конфликтам, связанным с инновационными процессами. Основными элементами организационного конфликта являются организационная проблемная ситуация и столкновение целей ее участников. Например, «первый» участник может воспринимать данную ситуацию как препятствие к достижению задач должностной позиции, а «второй» воспринимает ее как ситуацию, благоприятствующую решению задач своей должностной позиции. Следствием этого будет их конфликтное воздействие.

2. Понятие конфликта

Воспоминания о конфликтах, как правило, вызывают неприятные ассоциации: угрозы, враждебность, непонимание, попытки, порой безнадежные, доказать свою правоту, обиды... В результате сложилось мнение, что конфликт - всегда явление негативное, нежелательное для каждого из нас, а в особенности для руководителей, менеджеров, так как им приходится сталкиваться с конфликтами чаще других. Конфликты рассматриваются как нечто такое, чего по возможности следует избегать.

Представители ранних школ управления, в том числе сторонники школы человеческих отношений, считали, что конфликт — это признак неэффективной деятельности организации и плохого управления. В наше время теории и практики управления все чаще склоняются к той точке зрения, что некоторые конфликты даже в самой эффективной организации при самых лучших взаимоотношениях не только возможны, но и желательны. Надо только управлять конфликтом. Роль конфликтов и их регулирование в современном обществе столь велика, что во второй половине XX в. выделилась специальная область знания - конфликтология. Большой вклад в ее развитие внесли социология, философия, политология и, конечно, психология.

Конфликт (лат. conflictus - столкновение) - столкновение противоположнонаправленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия.

Конфликты могут быть скрытыми или явными, но в основе их всегда лежит отсутствие согласия. Поэтому определим конфликт как отсутствие согласия между двумя или более сторонами - лицами или группами.

Наблюдения показывают, что 80 % конфликтов возникает

помимо желания их участников. Происходит это из-за особенностей нашей психики и того, что большинство людей либо не знает о них, либо не придает им значения.

Главную роль в возникновении конфликтов играют так называемые **конфликтогены** - слова, действия (или бездействия), способствующие возникновению и развитию конфликта, то есть - приводящие к конфликту непосредственно.

Коварную суть конфликтогенов можно объяснить тем, что мы гораздо более чувствительны к словам других, нежели к тому, что говорим сами.

Эта особая чувствительность относительно обращенных к нам слов происходит от желания защитить себя, свое достоинство от возможного посягательства. Но мы не так бдительны, когда дело касается достоинства других, и поэтому не так строго следим за своими словами и действиями (то есть, не особенно задумываясь, "запускаем на орбиту" своих взаимоотношений с окружающими нас людьми различные конфликтогены).

Однако сам по себе "одиночный" конфликтоген не способен как правило, привести к конфликту. Должна возникнуть "цепочка конфликтогенов" - их, так называемая, эскалация.

Эскалация конфликтогенов — на конфликтоген в наш адрес мы стараемся ответить более сильным конфликтогеном, часто максимально сильным среди всех возможных.

Какова же общая схема этого процесса "обмена любезностями"? Все происходит до невозможного просто. Получив в свой адрес конфликтоген, "пострадавший" хочет компенсировать свой психологический проигрыш, поэтому испытывает желание избавиться от возникшего раздражения, ответив "обидой на обиду". При этом ответ должен быть не слабее, и для уверенности он делается с "запасом". Ведь трудно удержаться от соблазна проучить обидчика, чтоб впредь не позволял себе подобного. В результате сила конфликтогенов стремительно нарастает.

Безусловно, требованиям высокой морали отвечает умение сдержаться, а еще лучше — простить обиду. Однако... число желающих "подставить другую щеку" не множится.

Выделяют три основных типа конфликтогенов:

- стремление к превосходству;
- проявление агрессивности;
- проявления эгоизма.

Как избежать конфликтогенов в процессе общения и взаимодействия с другими людьми?

1. Необходимо твердо помнить, что всякое наше не-

осторожное высказывание в силу эскалации конфликтогенов может привести к конфликту.

2. Необходимо проявлять эмпатию к собеседнику (представьте, как отзовутся в его душе ваши слова, действия).

Отсутствие согласия обусловлено наличием разнообразных мнений, взглядов, идей, интересов, точек зрения. Однако оно не всегда выражается в форме явного столкновения, конфликта. Это происходит только тогда, когда существующие противоречия, разногласия нарушают нормальное взаимодействие людей, препятствуют достижению поставленных целей. В этом случае люди просто бывают вынуждены каким-либо образом преодолеть разногласия и вступают в открытый конфликтное взаимодействие. Участники получают возможность выразить различные мнения, выявлять больше альтернатив при принятии решения, и именно в этом заключается важный позитивный смысл конфликта.

Если конфликт способствует принятию обоснованных решений и развитию взаимоотношений, то его можно назвать **функциональным (конструктивным)**.

Конфликт, препятствующий эффективному взаимодействию и принятию решений, называют **дисфункциональным (деструктивным)**.

В соответствии с классификацией Л. Коузера конфликты могут быть **реалистическими (предметными)** или **нереалистическими (беспредметными)**.

Реалистические вызваны неудовлетворением определённых требований участников или несправедливым, по мнению одной или обеих сторон, распределением между ними каких-либо преимуществ и направлены на достижение конкретного результата.

Нереалистические конфликты имеют своей целью открытое выражение накопившихся отрицательных эмоций, обид, враждебности, то есть острое конфликтное взаимодействие становится здесь не средством достижения конкретного результата, а самоцелью.

Начавшись как реалистический, конфликт может превратиться в нереалистический, если предмет конфликта чрезвычайно значим для участников, а они не могут найти приемлемое решение. Это повышает эмоциональную напряженность и требует освобождения от накопившихся отрицательных эмоций.

Нереалистические конфликты всегда дисфункциональны. Их гораздо сложнее урегулировать, направить по конструктивному руслу. Надежный способ профилактики подобных конфликтов в

организации - создание благоприятной психологической атмосферы, повышение психологической культуры руководителей и подчиненных, овладение приемами саморегуляции эмоциональных состояний в общении. Существуют 2 основных типа конфликтов – **внутриличностный и межличностный**.

Необходимо чётко различать, что конфликт у человека может быть, если не с самим собой, то с окружающими – третьего не дано.

Внутриличностный конфликт – состояние неудовлетворённости человека какими-либо обстоятельствами его жизни, связанное с наличием у него противоречащих потребностей, интересов, стремлений, порождающих аффекты и стрессы.

Здесь участниками конфликта являются не люди, а различные психологические факторы внутреннего мира личности, часто кажущиеся или являющиеся несовместимыми: потребности, мотивы, ценности, чувства. «Две души живут в моей груди...» - писал Гёте. И этот конфликт может быть функциональным или дисфункциональным в зависимости от того, как и какое решение примет человек и примет ли вообще. Буриданов осёл так и не смог выбрать из двух одинаковых охапок сена одну, чем обрёл себя на голодную смерть. Не решаясь сделать выбор, не умея решать внутриличностные конфликты, мы уподобляемся Буриданову ослу.

Внутриличностные конфликты, связанные с работой в организации, могут принимать различные формы. Одна из наиболее распространенных — это ролевой конфликт, когда различные роли человека предъявляют к нему противоречивые требования. Например, будучи хорошим семьянином (роль отца, матери, мужа, жены и т. п.), человек должен вечера проводить дома, а положение руководителя может обязать его задержаться на работе. Причиной этого конфликта является рассогласование личных потребностей и требований производства.

Или заведующий секцией в книжном магазине дал продавцу указание определенным образом расставить книги, а товаровед в то же самое время — произвести учет наличия и состояния определенной категории литературы. Здесь причина конфликта - нарушение принципа единоначалия. Внутренние конфликты могут возникать на производстве вследствие перегруженности работой или, напротив, отсутствия работы при необходимости находиться на рабочем месте.

Межличностный конфликт - трудноразрешимое противоречие, возникающее между людьми и вызванное несовместимо-

стью их взглядов, интересов, целей, потребностей.

В организациях данный тип конфликта проявляется по-разному. Многие руководители считают, что единственной его причиной является несходство характеров. Действительно, встречаются люди, которым из-за различий в характерах, взглядах, манере поведения очень непросто ладить друг с другом. Однако более глубокий анализ показывает, что в основе таких конфликтов, как правило, лежат объективные причины. Чаще всего - это борьба за ограниченные ресурсы: материальные средства, производственные площади, время использования оборудования, рабочую силу и т. д. Каждый считает, что в ресурсах нуждается именно он, а не другой. Конфликты возникают между руководителем и подчиненным, например, когда подчиненный убежден, что руководитель предъявляет к нему непомерные требования, а руководитель считает, что подчиненный не желает работать в полную силу.

Можно выделить несколько основных причин **конфликтов в организациях**.

Распределение ресурсов. Даже в самых крупных и богатых организациях ресурсы всегда ограничены. Необходимость распределять их практически неизбежно ведет к конфликтам. Люди всегда хотят получать не меньше, а больше, и собственные потребности всегда кажутся более обоснованными.

Взаимозависимость задач. Возможность конфликтов существует везде, где один человек (или группа) зависит от другого человека (или группы) в выполнении задачи.

Например, директор книготоргового предприятия может объяснить низкий уровень продажи книжной и полиграфической продукции пассивностью в работе маркетинговой службы предприятия. Руководитель маркетинговой службы может в свою очередь винить отдел кадров в том, что не приняты новые работники, в которых так нуждается его подразделение.

Несколько инженеров, занятых разработкой одного изделия, могут обладать разным уровнем профессиональной квалификации. В этом случае специалисты более высокой квалификации могут быть недовольны тем, что слабые инженеры тормозят выполнение работы, а последние недовольны тем, что от них требуют невозможного. Взаимосвязанность задач при неравных возможностях приводит к конфликту.

Различия в целях. Вероятность этих конфликтов в организациях возрастает по мере увеличения организации, когда она разбивается на специализированные подразделения. Например, отдел сбыта может настаивать на производстве более разнообраз-

ной продукции, исходя из спроса (потребностей рынка); при этом производственные подразделения заинтересованы в увеличении объема выпуска продукции при минимальных затратах, что обеспечивается выпуском простой однородной продукции. Отдельные работники тоже, как известно, преследуют собственные цели, не совпадающие с целями других.

Различия в способах достижения целей. У руководителей и непосредственных исполнителей могут быть разные взгляды на пути и способы достижения общих целей, то есть при отсутствии противоречивых интересов. Даже, если все хотят повысить производительность труда, сделать работу более интересной, о том, как это сделать, люди могут иметь разные представления. Проблему можно решить по-разному, и каждый считает, что его решение самое лучшее.

Неудовлетворительные коммуникации. Конфликты в организациях очень часто связаны с неудовлетворительными коммуникациями. Неполная или неточная передача информации или отсутствие необходимой информации вообще является не только причиной, но и дисфункциональным следствием конфликта. Плохая коммуникация препятствует управлению конфликтами.

Различия в психологических особенностях - еще одна причина возникновения конфликтов: как уже говорилось, не следует считать ее основной и главной, но игнорировать роль психологических особенностей тоже нельзя. Каждый нормальный человек обладает определенным темпераментом, характером, потребностями, установками, привычками и т. д. Каждый человек своеобразен и уникален. Порой психологические различия участников совместной деятельности столь велики, что мешают ее осуществлению, повышают вероятность возникновения всех типов и видов конфликтов. В этом случае можно говорить о психологической несовместимости. Вот почему в настоящее время менеджеры все большее внимание уделяют подбору и формированию "слаженных команд".

3. Сущность конфликта

Для того чтобы понять сущность конфликта, а затем и эффективно разрешить его, необходимо в первую очередь установить причины конфликта. Сложность здесь заключается в том, что истинные причины нередко маскируются, ибо могут охарактеризовать инициатора конфликта не с лучшей стороны. Кроме того, затянувшийся конфликт (не являющийся к тому же конструктивным) втягивает в свою орбиту все новых и новых участников, расширяя и список противоречивых интересов, что объективно затрудняет

нахождение основных причин.

Опыт разрешения конфликтов показывает, что большую помощь в этом оказывает владение **формулами конфликта**.

Итак, **формула первая**:

Конфликтная ситуация + Инцидент — Конфликт.

Рассмотрим суть входящих в формулу составляющих.

Конфликтная ситуация - это накопившиеся противоречия, содержащие истинную причину конфликта.

Инцидент — это стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта.

Конфликт - это открытое противостояние как следствие взаимоисключающих интересов и позиций.

Из формулы наглядно видно, что конфликтная ситуация и инцидент независимы друг от друга, то есть ни одно из них не является следствием или проявлением другого.

Разрешить конфликт - значит:

1. Устранить конфликтную ситуацию.
2. Исчерпать инцидент.

Практика показывает, что в жизни много случаев, когда конфликтную ситуацию устранить невозможно по объективным причинам. Из формулы конфликта следует: чтобы избежать конфликта, следует проявлять максимальную осторожность, не создавать инцидента.

К сожалению, на практике в большинстве случаев дело ограничивается лишь исчерпанием инцидента.

Вторая формула конфликта:

Конфликтная ситуация + Конфликтная ситуация + ... = Конфликт.

Сумма двух (или более) конфликтных ситуаций приводит к конфликту.

При этом конфликтные ситуации являются независимыми, не вытекающими одна из другой.

Данная формула дополняет первую (здесь каждая из конфликтных ситуаций своим проявлением играет роль инцидента для другой). Разрешить конфликт по этой формуле - значит устранить каждую из конфликтных ситуаций.

Во многих конфликтах можно обнаружить не одну конфликтную ситуацию или найти несколько вариантов ее формулировки.

Именно по этой причине ключевую роль в разрешении конфликта играет умение правильно определить и сформулировать конфликтную ситуацию.

Важно помнить, что конфликтная ситуация - это диагноз болезни, имя которой "конфликт". Только правильный диагноз дает надежду на исцеление. Для того чтобы сделать эту процедуру наиболее эффективной, приведем следующие несложные для запоминания правила:

1.Помните, что конфликтная ситуация - это то, что необходимо устранить.

2.Конфликтная ситуация всегда возникает раньше конфликта.

3.Формулировка должна подсказывать, что делать.

4.Задавайте себе вопросы "почему?" до тех пор, пока не докопаетесь до первопричины, из которой проистекают другие.

5.Сформулируйте конфликтную ситуацию своими словами, по возможности не повторяя слов из описания конфликта.

6.В формулировке обойдитесь минимумом слов.

Ещё Будда сказал: «Истинная победа та, когда никто не чувствует себя побеждённым».

4. Поведение в конфликте

На поведение людей в конфликтах влияет процесс научения. При затяжном конфликте оппоненты обычно хорошо друга друга изучают и начинают уже предпринимать те или иные действия, ориентируясь на особенности характера, типичные эмоциональные реакции, то есть могут достаточно хорошо прогнозировать действия противоположной стороны. Это позволяет им расширить сферу применяемых тактик и стилей поведения с "коррекцией" на особенности оппонента. Таким образом, действия оппонентов становятся в известной мере взаимообусловленными, что позволяет оказывать на них влияние.

Существование перечисленных источников или причин конфликтов увеличивает вероятность их возникновения, однако, даже при большой возможности конфликта стороны могут не захотеть вступить в конфликтное взаимодействие. Иногда потенциальные выгоды от участия в конфликте не стоят затрат. Вступив же в конфликт, как правило, каждая сторона делает все, чтобы была принята её точка зрения, достигнута её цель и мешает другой стороне делать то же самое. Здесь необходимо управление конфликтом. В зависимости от того, насколько эффективным оно будет, последствия конфликта станут функциональными или дисфункциональными. Это в свою очередь повлияет на вероятность возникновения последующих конфликтов.

При эффективном управлении конфликтом его последствия могут играть положительную роль, то есть быть функциональными, способствовать в дальнейшем достижению целей организации.

Выделяют следующие основные функциональные последствия конфликтов для организации:

- проблема решается таким путем, который устраивает все стороны, и в результате люди чувствуют себя причастными к решению важной для них проблемы.

- совместно принятое решение быстрее и лучше претворяется в жизнь. Стороны приобретают опыт сотрудничества при решении спорных вопросов и могут использовать его в будущем.

- эффективное разрешение конфликтов между руководителем и подчиненными разрушает так называемый "синдром покорности" – страх открыто высказывать свое мнение, отличное от мнения старших по должности.

- улучшаются отношения между людьми.

- люди перестают рассматривать наличие разногласий как "зло", всегда приводящее к дурным последствиям.

Основные дисфункциональные последствия конфликтов:

- непродуктивные, конкурентные отношения между людьми.

- отсутствие стремления к сотрудничеству, добрым отношениям.

- представление о противоположной стороне как о "враге", о своей позиции - как об исключительно положительной, о позиции оппонента - только как об отрицательной.

- сворачивание или полное прекращение взаимодействия с противоположной стороной, препятствующее решению производственных задач.

- убеждение, что "победа" в конфликте важнее, чем решение реальной проблемы.

- чувство обиды, неудовлетворенности, плохое настроение, текучесть кадров.

Любой конфликт представляет собой динамический процесс, проходящий несколько стадий развития:

- возникновение объективной конфликтной ситуации из-за разногласий по определенному вопросу, принимающей устойчивый характер. Затем в силу вступает фактор неприязни, взаимоотношения приобретают напряженность. Поскольку ситуация не сразу осознается людьми, то она считается «стадией потенциального конфликта».

- осознание объективной конфликтной ситуации происходит, когда противоречия становятся явными, каждый из участников

воспринимает свою цель как несовместимую с целью противоположной стороны. Взаимная неприязнь и напряженность нарастают и достигают критической точки, что обуславливает начало следующей фазы

-переход к конфликтному поведению — к активным действиям, направленным, как правило, на достижение своих целей и блокирование достижений, стремлений, намерений противоположной стороны

5. Функции конфликтов

Описывая функции конфликта, необходимо выделять два аспекта:

- влияние конфликта на самих участников;
- влияние конфликта на социальное окружение.

К конструктивным функциям по отношению к *участникам* можно выделить:

- полное или частичное устранение противоречий между участниками;
- дает возможность более глубоко оценивать индивидуально-психологические особенности оппонентов;
- ведет к ослаблению психологической напряженности между участниками конфликта;
- является источником развития личности, позволяет приобрести новый опыт;
- способствует стабилизации межличностных отношений оппонентов;

Конструктивное влияние конфликта на *социальное окружение* проявляется в том, что:

- конфликт способствует активизации социальной жизни группы;
- позволяет осознать нерешенные проблемы в деятельности и общении;
- позволяет обнаружить мнение группы, социальные установки ее членов и их настроение;
- конфликт может приводить к сплочению группы в случае внешних трудностей.

Деструктивное влияние конфликта на участников проявляется в следующем:

- конфликт может быть причиной негативного влияния на психическое состояние участников, быть причиной стрессов;
- может являться причиной нарушений межличностных отношений;

- вести к снижению эффективности деятельности;
- конфликт может быть причиной закрепления в группе насильственных способов решения проблем.

Деструктивное влияние на социальное окружение выражается в том, что:

- конфликт нарушает процесс общения в группе;
- ослабляет ценностно-ориентационное единство группы;
- быть причиной ухудшения качества совместной деятельности.

Структура и динамика конфликта

Структура конфликта - это совокупность устойчивых связей конфликта, обеспечивающих его целостность и тождественность самому себе, отличие от других социальных явлений.

Структура конфликта включает:

- объект конфликта;
- предмет конфликта;
- стороны конфликта;
- внешние условия, в которых он возникает;
- образы конфликтной ситуации;
- возможные конфликтные действия и их исходы.

Объектом конфликта является предмет столкновения (это может быть материальная, социальная либо духовная ценность, лежащая на пересечении взаимных интересов сторон), т. е. то, на что претендуют конфликтующие стороны. Основной характеристикой всех объектов конфликта является, как правило, их неделимость.

Предмет конфликта - это объективно существующая или воображаемая проблема, служащая источником раздора между сторонами. Предмет конфликта - это то основное противоречие, из-за которого и ради которого стороны вступают в противоречие. Следует отметить, что предмет конфликта далеко не всегда является явным. Зачастую конфликты порождаются скрытыми желаниями, которые по каким-либо причинам не выполняются. При поверхностном рассмотрении предмет конфликта выступает в одном ракурсе, а при более глубоком анализе конфликтной ситуации может оказаться, что предмет заключается в другом.

Например, муж ссорится с женой, не желая, чтобы она работала, выдвигая в качестве аргумента то, что тогда у нее не будет больше времени на воспитание ребенка, а на самом деле опасаясь, что её независимость поставит под сомнение его репутацию как главы семейства. Или ссоры между соседями могут

объясняться, как вызванные из-за шума и мусора, а истинной причиной может являться разница в стилях жизни и т. п. .

Стороны (участники конфликта) - основными участниками конфликта являются люди, они могут действовать как частные, официальные, юридические лица, а так же объединиться в группы.

Внешние условия, в которых конфликт возникает и развивается, подразделяются на:

- пространственно-временные (место возникновения противоречия и время, в течение которого оно должно быть разрешено);
- социально-психологические (психологический климат в группе, к которой принадлежат конфликтующие, тип и уровень их общения, степень конфронтации и психическое состояние);
- социальные (вовлеченность в противоречие интересов различных социальных групп, представленных участниками).

Образы конфликтной ситуации представляют собой некоторые идеальные картины, которые включают следующие элементы:

- представления участников о самих себе (своих мотивах, потребностях, ценностях, возможностях, целях);
- представления о противоположной стороне или сторонах; представления конфликтующих сторон о среде, в которой складываются конфликтные отношения.

Образы конфликтной ситуации, имеющиеся у участников конфликта, не всегда соответствуют реальности. Возможны следующие варианты взаимоотношений между идеальными картинами и реальностью:

- конфликтная ситуация объективно существует, но она не осознается, не воспринимается участниками (конфликт отсутствует как социально-психологическое явление);
- объективно конфликтная ситуация существует, и стороны воспринимают ее как таковую, но с некоторыми существенными отклонениями от действительности (неадекватно понятый конфликт);
- объективно конфликтная ситуация отсутствует, однако отношения сторон ошибочно воспринимаются ими как конфликтные (ложный конфликт);
- конфликтная ситуация объективно существует и более или менее адекватно воспринимается участниками (объективный конфликт).

Конфликтные действия направлены на то, чтобы бло-

кировать достижения противостоящей стороной ее целей и интересов. Исходы конфликтных действий - результаты конфликта (включены в конфликт на идеальном уровне в виде предвидения участниками желаемых или допустимых его итогов, в соответствии с которыми они выстраивают свое поведение).

Блок самоконтроля по теме 5.1, занятие 1

Темы для обсуждения:

1. Определение конфликта.
2. Понятие конфликта.
3. Сущность конфликта.
4. Поведение в конфликте.
5. Функции конфликта.

Литература:

1. Сухов А.Н. Социальная психология /Учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования – 3-е изд.- М. : Издательский центр «Академия», 2006,-240с.

2. Чернобай В.А. Сдаём социальную психологию. Для среднего профессионального образования. Серия «Шпаргалки». Ростов-на-Дону: Феникс, 2004,- 160с.

3. Морозов А.В. Деловая психология. Курс лекций для высших и средних специальных учебных заведений. СПб.: Издательство Союз, 2000.- 576с.

Занятие 2. Пути разрешения конфликта

1. Управление конфликтом

Основные понятия: развитие конфликта, агрессивность, разрешение конфликта, "третейский судья".

Психологами разработаны некоторые общие рекомендации по управлению конфликтами.

1. Надо знать, как развивается конфликт. Обычно он проходит несколько **этапов**:

- а) возникновение разногласий;
- б) возрастание напряженности в отношениях;
- в) осознание ситуации как конфликтной хотя бы одним из ее участников;
- г) собственно конфликтное взаимодействие, использование различных межличностных стилей разрешения конфликтов, сопровождающееся возрастанием или понижением эмоциональной напряженности;
- д) исход (разрешение) конфликта.

При рациональном поведении участников конфликт, проходя все **этапы своего развития**, может оставаться функциональным. Разрешением конфликта в полном смысле является устранение проблемы, породившей конфликтную ситуацию и восстановление нормальных отношений между людьми.

2. Выясните скрытые и явные причины конфликта, определите, что действительно является предметом разногласий, претензий. Порой сами участники не могут или не решаются четко сформулировать главную причину конфликта.

3. Определите проблему в категориях целей, а не решений, проанализируйте не только различные позиции, но и стоящие за ними интересы.

4. Сконцентрируйте внимание на интересах, а не на позициях. Наша позиция - это то, о чем мы заявляем, на чем настаиваем, наша модель решения. Наши интересы - это то, что побудило нас принять данное решение. Интересы - это наши желания и заботы. Именно в них - ключ к решению проблемы.

5. Делайте разграничения между участниками конфликта и возникшими проблемами. Поставьте себя на место оппонента (оппонентов). "Ваша проблема - не вина других", - утверждают известные американские специалисты по управлению конфликтами Р. Фишер и У. Юри. Будьте жестки по отношению к проблеме и мягки по отношению к людям

6. Справедливо и непредвзято относитесь к инициатору конфликта. Не забывайте, что за недовольством и претензиями, как правило, стоит достаточно существенная проблема, которая тяготит человека, доставляет ему беспокойство и неудобство.

7. Не расширяйте предмет конфликта, старайтесь сократить число претензий. Нельзя сразу разобраться во всех проблемах.

8. Придерживайтесь правила "эмоциональной выдержки". Осознавайте и контролируйте свои чувства. Учитывайте эмоциональное состояние и индивидуальные особенности участников конфликта. Это препятствует перерастанию реалистических конфликтов в нереалистические.

Конечно, приведенный здесь перечень рекомендаций не является исчерпывающим. Постарайтесь дополнить его, исходя из своего опыта участия в конфликтах.

Говоря о конфликтах и конфликтности как таковой, нельзя не остановиться на очень важном и принципиальном моменте. Все конфликты четко можно разграничить на **две основные группы**

по следующему критерию:

- одна часть конфликтов происходит от непонимания ситуации, неумения себя вести (промолчать, сдержаться и т. д.), то есть неосознанно;

- другая же часть возникает сознательно по воле, по меньшей мере, одной из конфликтующих сторон, с целью "выплеснуть" на собеседника свою агрессивность, снять напряжение.

Что же такое агрессивность? Нужно ли от нее освобождаться? И можно ли от нее избавиться, не принося вреда окружающим людям?

Агрессивность (лат. *aggredi* - нападать) - поведение человека в отношении других людей, которое отличается стремлением причинить им неприятности, нанести вред.

Агрессивность требует выхода. Однако, выплеснувшись в виде конфликтогена, возвращается бумерангом конфликта. Лев Толстой очень точно подметил: "То, что начато в гневе, кончается в стыде».

Однако не "выпускать пар" агрессивности небезвредно для здоровья: гипертония, язва желудка и двенадцатиперстной кишки, гастриты, колиты, инсульты, ишемия, инфаркты - вот далеко не полный перечень болезней сдержанных эмоций (психосоматические заболевания).

Народная мудрость гласит: "Язва желудка - не от того, что едим мы, а от того, что ест нас".

Итак, накопившаяся отрицательная энергия требует выхода и подобная разрядка просто жизненно необходима человеку. Но... разрядиться на окружающих - это не выход, а выходка.

Существует **три основных способа снятия агрессивности - пассивный, активный и логический.**

Пассивный способ заключается в том, чтобы "поплакаться" кому-то, пожаловаться, просто выговориться. Слезы снимают внутреннее напряжение, так как с ними из организма выводятся вредные ферменты — спутники стресса (например, адреналин). Дать облегчение — это одна из важнейших функций слез.

Активные способы строятся на двигательной активности. В основе их лежит тот факт, что адреналин - спутник напряженности - "сгорает" во время физической работы. Лучше всего той, что связана с разрушением целого, рассечением его на части: вскапывание земли, работа топором и пилой, косьба.

Из спортивных занятий быстрее всего снимают агрессивность те виды, которые включают удары: бокс, теннис, футбол, хоккей, волейбол, бадминтон, гольф.

Даже наблюдение за соревнованиями даст выход агрессии. Страстные болельщики испытывают те же эмоции, что и играющие: их мышцы непроизвольно сокращаются, как будто они сами на ринге (корте, спортивной площадке). Эти эмоции и физическая нагрузка "сжигают" излишки адреналина.

Не менее полезны так называемые циклические упражнения, связанные с повторением большого количества раз самых элементарных движений: бег трусцой, быстрая ходьба, плавание, велосипед, аэробика, просто танцы.

Для некоторых людей с этой целью неплохо подходят увлечения типа "кто кого" (охота, рыбалка), чтение и просмотр детективов, фильмов ужасов и др.

При этом необходимо помнить об одном - нет двух одинаковых людей (от наших предков к нам дошла простая, как все гениальное, мудрость "что хорошо для сапожника не всегда хорошо для пекаря"), а поэтому различные способы могут идеально подходить и, напротив, быть совершенно противопоказаны даже для членов одной семьи, не говоря уже о сотрудниках одного коллектива. Для кого-то идеальным может оказаться следующий способ.

Логический способ приемлем преимущественно для глубоко рациональных людей, предпочитающих логику всему остальному. Такому человеку главное - докопаться до сути явления. Ему отгонять от себя неприятные мысли - себе дороже, поэтому лучше именно сосредоточиться на неприятностях, а все остальные дела отложить на потом, пока не будет найден выход из сложившегося положения. Уже сама эта аналитическая работа успокаивает, так как отнимает

много энергии. Кроме того, человек занимается привычным (и достаточно любимым) делом - работой мысли, в результате эмоции притупляются. А это уже само по себе чрезвычайно важно - суметь переключить отрицательные эмоции на положительные (или, по меньшей мере, на нейтральные).

2. Бесконфликтное общение

Основными же правилами бесконфликтного общения являются следующие:

- 1) не употребляйте конфликтогены;
- 2) не отвечайте конфликтогеном на конфликтоген;
- 3) проявляйте эмпатию к собеседнику;
- 4) делайте как можно больше благожелательных посылов.

Теперь поговорим о тех **факторах, которые препятствуют возникновению** и развитию конфликтов. В первую очередь следует назвать **выверенную кадровую политику**. Пра-

вильный подбор и расстановка кадров с учетом не только профессиональных, но и психологических качеств существенно уменьшают вероятность возникновения конфликтов.

При приеме на работу психологическое **тестирование** просто необходимо, тогда менеджер будет точно знать, как строить взаимоотношения при общении с персоналом. Не будет ложных образов, психологической несовместимости, обид.

Важным фактором предотвращения конфликтов является также **авторитет менеджера**. Быть всегда компетентным, организованным, принципиальным, честным, справедливым, требовательным, чутким, жить общим делом, а не личными соображениями о своем престиже - вот что создает авторитет менеджера и предупреждает желание противостоять ему. Авторитет менеджера — залог стабильности отношений в коллективе. Конфликты, как правило, редки и быстро прекращаются или разрешаются на деловой основе в хорошо организованном коллективе, где господствуют порядок и дисциплина, слаженная и дружная работа. Организованный коллектив отличается и большой устойчивостью, благодаря чему сохраняется его целостность. Вообще слухи, сплетни, конфликты весьма характерны для организаций, где сотрудники мало загружены, у них слишком много свободного времени. Поэтому, как только начинают появляться подобные негативные явления, для менеджера это должно стать тревожным маяком, сигналом, что коллектив работает не так, как надо.

Хорошим стабилизирующим фактором, препятствующим возникновению конфликтов, служат **положительные традиции**, сложившиеся в коллективе. Положительные традиции выступают как дополнительные нормы социальной регуляции поведения. Их надо всячески поощрять, но при этом помнить, что возможно возникновение известного психологического феномена "смещение мотива на цель", когда традиции становятся самоцелью и выступают как консервативный фактор.

Теперь о методах преодоления конфликтов. Исследования показали, что любой конфликт в организации может быть быстро разрешен, если менеджеру известны соответствующие методы. Но при этом менеджер обязательно должен рассмотреть характеристики конфликта: цели, мотивы, эмоциональные состояния оппонентов, особенности развития противоборства.

3. Разрешение конфликта

В психологических исследованиях определены принципы, которыми следует руководствоваться при разрешении конфликта.

1. Разрешение конфликта с учетом сущности и со-

держания противоречия. В этом случае необходимо:

- отличить повод от истинной причины конфликта (о чем мы уже подробно говорили в предыдущей лекции), которая нередко маскируется его участниками;
- определить его деловую основу;
- уяснить истинные, а не декларативные мотивы вступления людей в конфликт. Разрешение конфликта существенно осложняется, если менеджер сам является представителем одной из противоборствующих сторон. В этом случае ему трудно быть объективным и конфликт принимает публичный характер и выходит за рамки организации.

2.Разрешение конфликта с учетом его целей.

Крайне важно быстро определить цели конфликтующих сторон, провести четкую границу между особенностями межличностного и делового взаимодействия. Если личностные цели являются доминирующими, то целесообразно к оппоненту применить сначала меры воспитательного воздействия, выдвинуть определенные жесткие требования. Если один из оппонентов имеет более высокий ранг по отношению к другому, то ему следует указать на необходимость придерживаться определенных норм поведения.

3.Разрешение конфликта с учетом эмоциональных состояний. Если конфликт принял эмоциональный характер и сопровождается бурными реакциями, то целесообразно показать на конкретных примерах, как высокая напряженность влияет на результативность работы, как оппоненты теряют свою объективность, как у них снижается критичность. Иными словами, необходима разъяснительная беседа в спокойной и доверительной обстановке.

4.Разрешение конфликта с учетом особенностей его участников. В этом случае, прежде чем приступить к разрешению конфликта, необходимо разобраться в особенностях личности каждого (лишний аргумент в пользу психологического тестирования при приеме на работу): отличаются ли они уравновешенностью, склонны ли к аффективному поведению, каковы их доминирующие черты характера, выраженность темперамента и т. д. Это поможет не только правильно разобраться в мотивах поведения, но и выбрать верный тон в общении при разрешении конфликта

5. Разрешение конфликта с учетом его динамики. Как было отмечено ранее, конфликт развивается по определенным стадиям. Естественно, для каждой из них существуют определенные формы его разрешения. Если на первых стадиях целе-

сообразны беседы, убеждения, то на этапе бескомпромиссных столкновений необходимо применить все возможные меры, вплоть до административных. Здесь также нужно определить выбор воздействия с учетом личностных особенностей конфликтующих и характера их действий.

Одним из эффективных методов преодоления конфликтов является **формирование в коллективе определенного общественного мнения о конфликтующих сторонах**. Общественное мнение - очень мощный регулятор поведения людей (не случайно мы посвятили ему отдельную лекцию). Многие люди очень зависимы от отношения окружающих, нуждаются в одобрении, поддержке. Конфликтую, они могут оказаться в изоляции, что переживают очень болезненно, причем настолько болезненно, что готовы даже прекратить конфронтацию.

В психологических рекомендациях можно найти интересный прием разрешения конфликтов - **обращение к "третейскому судье"**. Он может быть весьма эффективным, если оппоненты договорятся при взаимных обязательствах полностью подчиниться его решению. В качестве "третейского судьи" целесообразно выбирать наиболее авторитетного человека в коллективе, лучше всего, если таковым является сам менеджер. Для "третейского судьи" очень важно суметь отделить предмет конфликта от его объекта, поэтому иногда целесообразно разрешить оппонентам давать эмоциональные оценки друг другу. Если конфликт держится на деловой основе, оппоненты от нее не перейдут на другие вопросы, в иных случаях оппоненты, начав с объекта, очень быстро перейдут на предмет, тем самым выдав истинные источники конфликта.

Теперь познакомимся еще с одним приемом преодоления конфликтов - **объективизацией конфликта**. Он является, пожалуй, наиболее действенным. Суть его состоит опять же в обращении к "третейскому судье", но "судья" должен вести себя несколько необычно. Во-первых, разбор конфликта должен происходить в два этапа. **Первый этап** называется "откровенный разговор": оппонентам разрешается давать друг другу оценки, высказываться практически как угодно, главное, чтобы они выговорились, а "судья" сумел отделить предмет конфликта от объекта. **Второй этап** - собственно объективизация. При разборе оппонентам уже не разрешается давать эмоциональные оценки. Конфликт как бы раскладывается на составные части, каждый из оппонентов должен изложить свои версии и объяснение причин, без оценок другого оппонента. Отмечено наукой и подтверждено практикой,

что если конфликт "разложить" на его составляющие, рассмотреть беспристрастно каждое действие оппонентов, то он утрачивает эмоциональную напряженность и превращается из эмоционального в деловой. У оппонентов "снимаются" ложные образы ситуации и друг друга, которые неизбежны при конфликте в силу пристрастности позиций, они начинают понимать ошибочность своих оценок и установок, устраняются психологические барьеры между оппонентами. А деловой конфликт разрешить значительно легче, чем эмоциональный.

Надо подчеркнуть, что в разрешении конфликтов путем их объективизации очень многое зависит от поведения "третьей стороны". Надо быть не только объективным, тактичным, справедливым, но и действовать порой неординарно.

В зависимости от того, в какой, степени участник конфликта ориентирован на реализацию своих собственных целей и соблюдение интересов противоположной стороны, можно выделить пять типов поведения в конфликте (типология К. Томаса):

- соперничество, - преобладающее стремление подчинить другого, настоять на своем, игнорируя интересы партнера. Люди, руководствующиеся таким стилем, производят впечатление активных, мало заинтересованных в сотрудничестве с другими людьми, зато способных на волевые действия ради достижения собственных целей. Эта манера поведения может оказаться эффективной в том случае, когда человек обладает определенной властью и уверенностью в том, что его решение в данной ситуации правильное. Вместе с тем эта манера поведения разрушительна для личных отношений, так как ведет к отчуждению партнеров по общению;

- избегание, игнорирование конфликта — оттягивание момента решения проблемы, стремление не замечать назревшее противоречие. Эта стратегия признается целесообразной, если источник разногласий несущественен, в противном же случае избегание конфликта приводит к нарастанию напряженности;

- приспособление - тенденция сглаживать противоречия, перестраивая собственное поведение и поступаясь своими интересами. Стратегия является целесообразной в том случае, когда участник конфликта не имеет в данный момент достаточных ресурсов для отстаивания своей точки зрения, если сохранение отношений важнее, чем выигрыш, если сиюминутный выигрыш может привести к более значительному проигрышу в дальнейшем;

- компромисс — урегулирование разногласий через взаимные уступки, при котором ни одна сторона не достигает своих целей в полном объеме. Данная форма поведения оправдывает себя в том

случае, если обе стороны хотят одного и того же, но знают, что одно временно они не смогут достичь одной и той же цели. Зачастую компромисс служит удачным отступлением или последней возможностью прийти к какому-либо решению, сохраняя относительно нормальные отношения;

- сотрудничество — выработка совместных решений, направленных на удовлетворение интересов всех заинтересованных сторон. Данный тип поведения требует более продуктивной работы по сравнению с другими подходами к конфликту, так как отстаивая свои права и интересы, стороны конфликта стараются при этом и сотрудничать с оппонентом. При наличии времени и важности проблемы данная форма поведения является хорошим способом поиска обоюдовыгодного результата и удовлетворения интересов обеих сторон. Эта форма поведения особенно эффективна в том случае, когда стороны имеют различные скрытые желания.

Например, кажущейся причиной конфликта на работе может представляться медлительность одного из работников. Но эта медлительность может скрывать более глубокие причины конфликта - неудовлетворенность работой, низкая заработная плата, недостаточное уважение.

Если оказывать воздействие только на поверхностные проявления, то это будет подобно лишь внешнему косметическому ремонту, низкая эффективность которого проявится со временем. Так причина конфликта останется. Человек может начать работать быстрее, но будет при этом прибегать к неосознанному саботажу, устраивая дополнительные перерывы и т. п. Объясняя это тем, что имеет право из-за низкой оценки и оплаты своего труда. Стиль сотрудничества позволяет каждой из сторон открыто обсуждать нужды и желания. В нашем примере служащий должен открыто заявить, что нуждается в лучшей оценке своего труда, а начальник, если заинтересован, чтобы этот человек у него работал, пойти ему на встречу.

Стиль сотрудничества целесообразно использовать в тех ситуациях, когда решение проблемы очень важно для обеих сторон, и никто не хочет от него уклониться.

В конфликтном поведении каждого человека можно отметить черты каждого из пяти описанных типов, но, по мнению К. Томаса, какие-то являются более предпочитаемыми, какие-то — менее. Для изучения предпочитаемого типа реагирования в межличностном конфликте К. Томасом была создана соответствующая психодиагностическая методика, позволяющая диагностировать степень ре-

шения конфликта.

Частичное разрешение конфликта будет в том случае, если исключаются только конфликтные действия, но не исключается, пусть даже внутренне сдерживаемое у сторон, побуждение к конфликту.

Полное разрешение конфликта имеет место в том случае, если конфликт устраняется и на уровне фактического поведения, и на внутреннем уровне.

4. Конфликты в различных общностях

Ориентированная на практическое использование классификация конфликтов в зависимости от сфер их возникновения и проявления выглядит следующим образом: социально-политические, в том числе этнополитические конфликты; межэтнические конфликты; конфликты в сфере управления (организационно-управленческие); семейные и супружеские конфликты; конфликты в сфере производства, услуг и торговли; конфликты в научных, воинских подразделениях; конфликты в условиях изоляции (среди экипажей космических комплексов, кораблей длительного плавания, членов антарктических станций — полярников, в среде осужденных).

Не имея возможности описать подробно каждый из выделенных типов, остановимся на наиболее типичных: **межэтнических, производственных, семейных, в армейской среде и в условиях изоляции.**

Являясь следствием социальной напряженности, выплеснувшейся на поверхность при распаде тоталитарных режимов, социальные (региональные, межнациональные) конфликты охватили значительную часть евроазиатского континента. Парадокс в том, что приходящие к власти посткоммунистические, в большинстве своем националистические режимы, не только не несут в себе бесконфликтность, но в ряде случаев сами порождают конфликтные ситуации или возобновляют старые с новой силой. Существенной причиной межэтнических конфликтов является стремление нации к своей однородности, «чистоте», а также дискриминационное поведение представителей одной национальности в отношении представителей другой национальности.

Межэтнические конфликты — это крайняя отрицательная форма проявления сложных глубинных противоречий в отношениях между этническими общностями, группами людей, протекающих под влиянием множества социально-экономических, политических, исторических, национально-психологических, религи-

озных факторов. В чистом виде межэтнические конфликты в природе, за исключением бытового уровня, не существуют. Межличностные этнические конфликты возникают из-за когнитивных причин, столкновения стереотипов, установок. Чаще всего они выступают в качестве этнополитических, этноэкономических конфликтов. При одновременном существовании наиболее благоприятных факторов противоречия между жизненно важными интересами разных этнических общностей могут достигать критического состояния и приобретать характер жесткого противостояния в форме открытой конфронтации, что приводит к групповым и массовым эксцессам. Причины межэтнических конфликтов носят не поверхностный, а глубинный, системно-структурный характер.

Межнациональный конфликт имеет несколько стадий развития. Вначале происходит нарастание напряженности, усиление активности какой-либо одной национальной группы, постепенное втягивание в противостояние другой группы, формирование организованности движений путем выдвижения лидеров и активистов, создание материальной базы, структурирование по следующим направлениям: национальное движение и власть; национальное движение и представители иных национальностей; национальное движение и органы охраны правопорядка.

Социальная напряженность предшествует собственно конфликтным межэтническим взаимодействиям. Она характеризуется противостоянием в межнациональных отношениях, формированием образа «врага», националистических, сепаратистски настроенных общественно-политических объединений и движений, процессом их вооружения, циркуляцией слухов, актами протеста: митингами и демонстрациями, наличием недовольства.

Стадии собственно конфликтных межэтнических действий характеризуются массовыми эксцессами, вооруженной борьбой с элементами гражданской войны между неконституционными формированиями.

В сравнительном плане межэтнические конфликты отличаются спецификой причин возникновения, тяжестью последствий, количеством участников и т.п.

Межэтнические конфликты превращаются в этнополитические тогда, когда определенные политические силы под предлогом повышения статуса республики и других образований пытаются завладеть властью в своих интересах. В данном случае национальная идея, недовольство этнических общностей эксплуатируются и используются как инструмент политической борьбы. При этом интересы нации безответственно игнорируются.

Производственные конфликты складываются из широкого спектра ситуаций — от затяжных межличностных конфликтов до «одномоментных» ситуаций, быстро проходящих, но требующих принятия непростого решения. К причинам производственных конфликтов относятся: процедура и результаты приватизации; неблагоприятные условия труда; неправильные действия руководителей из-за отсутствия у них опыта работы; конкуренция, расхождение мнений работников в оценке явлений; нарушение внутри-групповых норм поведения, распад общности на различные группировки, возникновение разногласий между разными категориями работников; противоречия в интересах людей, в функциях их трудовой деятельности; несовместимость в силу личностных, возрастных и других различий; личностные характеристики работников; «неплатежи»; банкротство; безработица.

В качестве основных моделей развития производственных конфликтов выступают:

1.«Деловой спор». Область разногласий предметна и определена. Участники верят в возможность прийти к соглашению. Ощущение их становится интенсивным; они «чувствуют» ситуацию, осознают достоинства и недостатки общих точек зрения.

2.«Формализация отношений». Характеризуется расширением зоны рассогласований. Участники могут отказаться от обсуждения возникшей проблемы, избрав официальные способы принятия решения.

3.«Психологический антагонизм». Участники подчас затрудняются четко определить, с чем они не согласны, однако склонны преувеличивать существующие разногласия; враждебность участников столь значительна, что именно она определяет все развитие ситуации.

Существует несколько стратегий поведения в конфликте: во-первых, «уход из ситуации»; во-вторых, заключение компромисса; в-третьих, проявление уступчивости, полный отказ от своих намерений; в-четвертых, достижение целей любой ценой; в-пятых, ориентация на сотрудничество.

Специфические причины конфликтов в сфере производства наблюдаются в период реформ. Они связаны с процессом приватизации, структурной перестройкой предприятий, переуплотнением ВПК, сокращением рабочих мест (безработицей), разрушением экономических связей, неплатежами.

Что касается конфликтов между и внутри коммерческих структур, то их причины связаны с борьбой за рынок сбыта, ценообразованием и другими моментами.

Конфликтными супружескими союзами называются такие, в которых между супругами имеются сферы жизнедеятельности, где их интересы, потребности, намерения и желания приходят в столкновение, порождая особо сильные и продолжительные отрицательные состояния. Однако при этом брачный союз может длительно сохраняться благодаря другим факторам.

Существует следующая классификация супружеских конфликтов:

- возникающие на основе неудовлетворенной потребности в ценности и значимости своего Я, нарушения чувства достоинства со стороны другого партнера;

- на базе неудовлетворенных сексуальных потребностей одного или обоих супругов;

- имеющие своим источником неудовлетворенность потребности одного или обоих супругов в положительных эмоциях на почве пристрастия одного из супругов к спиртным напиткам, азартным играм, наркотикам;

- из-за финансовых разногласий, возникающие на основе преувеличенных потребностей одного из супругов;

- на почве удовлетворения потребностей супругов в питании, одежде, на почве благоустройства домашнего очага, а также затрат на личные нужды одного из супругов;

- на почве неудовлетворения потребности во взаимопомощи;

- на почве разных потребностей в проведении отдыха и досуга, различных хобби.

Разумеется, данная классификация не охватывает всего многообразия супружеских конфликтов, но дает возможность систематизировать основные из них.

Если же говорить более детально о причинах семейных конфликтов, то они представляют собой большой диапазон обстоятельств, в частности:

- фоновые причины (социально-политические и социально-экономические, влияющие на ценностные различия членов семьи, уровень жизни семьи, ее материально-бытовое положение);

- социально-психологические (межролевые конфликты, связанные с распределением обязанностей, регулированием семейного бюджета и т.д.);

- нравственно-психологические (случаи измены, лжи, двойной стандарт);

- индивидуально-психологические (различия в области здоровья, сексуальные и психологические расстройства и пр.).

Существует также довольно распространенная ситуация, именуемая «любовным треугольником»: он — она — она; она — он — он. Далеко не всегда данная ситуация воспринимается конфликтно (имеются в виду открытые, групповые браки, свининг). Однако чаще всего она сопряжена с психологическими травмами, самоубийствами и убийствами. Достаточно вспомнить судьбу Анны Карениной или Леди Макбет Мценского уезда. В основе конфликтов, возникающих в системе «любовного треугольника», лежит межролевой конфликт. Конфликт между ролью «любовницы» и ролью жены. Стремление любовницы повысить свой статус приводит к столкновению с образом жизни любовника.

В основе конфликтов в воинских подразделениях лежит деформация уставных отношений и стратификации в армейской среде, иначе говоря, «дедовщина».

Наиболее убедительно это социально-психологическое явление описано в повести Ю. Полякова «Сто дней до приказа». Тяжелые конфликты возникают в связи с сокращением армии, ее реформированием. Главная причина конфликтов — бытовая неустроенность офицеров, их семей в результате передислокации частей.

Особняком стоят конфликты в условиях изоляции и к тому же преступной субкультуры.

Конфликты в среде осужденных — это борьба между ними с помощью психического и физического насилия с целью занятия лидирующего положения, извлечения нетрудовых доходов, обладания запрещенными предметами, насильственного удовлетворения потребностей и др.

Помимо понятия «конфликт» есть термин «уровень конфликтности». Существует статистический подход к измерению этого явления. Суть данной методики заключается не в измерении какого-либо единичного конфликта, а в изучении тенденции развития и проявления конфликтов за какой-либо отрезок времени. Имеется еще один важный показатель — индекс конфликтности личности. Он говорит о склонности личности к конфликтам, причем здесь нужно учитывать роль, выполняемую личностью в конфликтном взаимодействии. Конфликтной личностью можно назвать ту, которая является инициатором конфликтов, причем негативных (деструктивных).

Конфликты в среде осужденных представляют собой в основном негативное явление, проявляясь в деструктивных последствиях. Деструктивные конфликты бывают криминогенными и некриминогенными. К числу криминогенных относятся те, которые

приводят к совершению преступлений. Почти абсолютному числу преступлений и иных правонарушений (более 70 % случаев) предшествовали конфликты среди осужденных. В результате конфликтов совершаются не только преступления против личности и общественного порядка, но и такие правонарушения, как побеги, членовредительство, самоубийство конфликтующих.

Блок самоконтроля по теме 5.1, занятие 2

Темы для обсуждения

1. Управление конфликтом.
2. Бесконфликтное общение.
3. Разрешение конфликта.
4. Конфликты в различных общностях.

Литература:

1. Сухов А.Н. Социальная психология /Учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования – 3-е изд.- М. : Издательский центр «Академия», 2006,-240с.
2. Чернобай В.А. Сдаём социальную психологию. Для среднего профессионального образования. Серия «Шпаргалки». Ростов-на-Дону: Феникс, 2004,- 160с.
3. Морозов А.В. Деловая психология. Курс лекций для высших и средних специальных учебных заведений. СПб.: Издательство Союз, 2000.- 576с.

РАЗДЕЛ 6 ЧЕЛОВЕК И ТРУД

Тема 6.1 Психология труда

Занятие 1. Профориентация и профотбор

Основные понятия: профориентация, профотбор, профессионаграмма, профпригодность абсолютная и относительная, психодиагностические методы.

Пригодность человека к конкретному виду трудовой деятельности определяется методами профессиональной ориентации и профессионального отбора.

Профориентация — это система мероприятий, направленных на выявление личностных особенностей, интересов и способностей у каждого человека для оказания ему помощи в разумном выборе профессий, наиболее соответствующих его индивидуальным возможностям.

1. Профотбор — это система мероприятий, позволяющая выявить людей, которые по своим индивидуальным личностным качествам наиболее пригодны к обучению и дальнейшей профессиональной деятельности. По определенной специальности. Профессиональная пригодность - это вероятностная характеристика, отражающая возможности человека по овладению какой-либо профессиональной деятельностью. В профотборе профессиональная пригодность может оцениваться по нескольким критериям: по медицинским показателям внимание обращается на ряд противопоказаний, которые могут предопределять снижение надежности в работе и способствовать развитию заболеваний, связанных с профессиональной деятельностью. К ним относятся противопоказания в отношении психического здоровья, в отношении состояния нервной системы, слуха, зрения, сердечно-сосудистой и дыхательной систем и т. д. (например, к водителям предъявляются требования в отношении нервно-психического здоровья, остроты зрения, цветоощущения); отбор по данным образовательного ценза, по конкурсным экзаменам направлен на выделение тех лиц, знания которых обеспечивают успешное овладение или выполнение данных профессиональных обязанностей; психологический отбор предназначен для выявления лиц, которые по своим способностям и индивидуальным психофизиологическим возможностям соответствуют требованиям, предъявляемым спецификой обучения и деятельности по конкретной специальности.

В процессе отбора можно выделить несколько этапов.

Первый этап включает психологическое изучение профессии с целью выявления требований к человеку. При этом должна быть раскрыта внутренняя структура деятельности и дан не просто перечень психических процессов, которые необходимы для выполнения данной деятельности, а показана целостная картина их взаимосвязи. Информация о профессиональной деятельности может быть получена из разных источников: изучение инструкций, документов, в которых регламентируется деятельность; наблюдение за деятельностью соответствующих специалистов; беседа со специалистами об особенностях профессии, фотографирование, кино съемка, хронометраж профессиональной деятельности. Информация о профессии обобщается в профессиограмме, в которой указываются особенности данной профессиональной деятельности, основные действия, операции, их последовательность, необходимая специальная подготовка, требующиеся знания и умения, режим труда и отдыха, санитарно-гигиенические условия, характерные психофизиологические состояния (монотонность, утомление, эмоциональная напряженность), объем и характер перерабатываемой информации, физическая и интеллектуальная тяжесть труда, используемое оборудование, алгоритмы и психологическая структура выполняемых человеком действий. Затем оценивают степень значимости различных психических свойств и качеств личности для эффективного выполнения данной деятельности. Для этого в соответствии с проведенным описанием профессиональных действий определяются свойства личности, которые обеспечивают реализацию каждого такого действия и определяют степень важности различных психических функций для достижения конечного эффекта трудового процесса; продолжительность загрузки психической функции в течение всего трудового процесса. Такой анализ позволяет получить среднюю оценку значимости каждой психической функции в обеспечении отдельных рабочих операций и трудового процесса в целом, необходимую для ранжирования функций по степени их важности для изучаемой деятельности, и сформулировать требования к профессионально важным качествам, функциям личности. Другой подход к оценке личностных качеств состоит в определении одного или нескольких интегральных показателей, характеризующих способности человека по выполнению наиболее ответственных сторон профессиональной деятельности. Например, для машиниста тепловоза — способность человека сохранять в условиях длительного монотонного воздействия высокий уровень готовности к экстренным действиям, сохранять бдительность, а для водителя — психофизиологические

качества, наиболее сильно влияющие на безопасность движения: внимательность, быстрота ориентировки и предвидения.

Второй этап отбора включает выбор психодиагностических методов исследования, в том числе тестов, в наибольшей степени характеризующих те психические процессы и профессиональные действия, в отношении которых надлежит оценивать профессиональную пригодность. К психодиагностическим методикам и тестам предъявляются следующие требования: 1) прогностическая ценность методики — характеризует возможность методики, теста выявлять различия в психофизиологических функциях у лиц с разным уровнем профессиональной подготовленности; 2) надежность методики — характеризует стабильность результатов, получаемых с ее помощью при повторных исследованиях одного и того же человека; 3) дифференцированность методики — означает, что каждая методика должна оценивать строго определенную функцию психики человека.

Существуют самые различные тесты, например тесты для выявления интересов, склонностей, предпочитаемых форм деятельности, тесты для установления принадлежности человека к тому или иному психологическому типу или типу нервной системы, темперамента; тесты для выявления уровня развития определенных способностей памяти, мышления, внимания, восприятия человека, для выявления одаренности. Примером теста для изучения способностей может служить американский комплекс тестов САТВ - это батарея тестов для определения общих способностей человека. Он состоит из 12 тестов, измеряющих 9 различных способностей: общий уровень интеллекта — умение понимать указания; способность воспринимать абстрактные принципы, умение рассуждать и оценивать; владение словом — способность быстро понимать значение слов и эффективно пользоваться ими; владение числом — умение быстро и точно производить арифметические действия; пространственная ориентация — мысленное восприятие геометрических фигур в двумерном и трехмерном пространстве, представление движений объектов в пространстве; восприятие формы; восприятие и выделение существенных деталей в речи и табличных материалах; моторная координация глаз, рук, пальцев — подвижность пальцев, ловкость рук. Этой батарее тестов достаточно для установления возможностей использования того или иного человека в той или иной профессиональной деятельности.

4. Однако для точного определения профпригодности человека к какой-либо конкретной профессии более эффективно использование специализированной батареи тестов, подобранных

для выявления уровня развития именно тех психологических качеств и способностей человека, которые профессионально необходимы для данной специальности.

Французский психолог Бонардел, применяя различные психологические **тесты и методики** (практический интеллект, время реакции, ловкость, управление сложными механизмами и т. п.), пришел к выводу, что средние показатели группы рабочих с травмами во всех заданных тестах ниже, чем средние показатели контрольной группы, т. е. группа травмированных рабочих отличается выраженной неполноценностью по всем методикам эксперимента. Анализ зарубежной практики показывает, что профотбор, осуществляемый на современной научной основе, позволяет обеспечить надежность и безопасность работы людей различных профессий.

Следующий этап отбора предполагает психологический прогноз успешности обучения и последующей деятельности на основе сопоставления сведений о требованиях профессии к человеку и полученных психодиагностических данных, с акцентом на оценку личностных характеристик; о возможности целенаправленного совершенствования и компенсации профессионально значимых качеств (с учетом времени, отводимого на обучение); вероятность адаптации к профессии, возможности появления экстремальных ситуаций и воздействий.

Выделяют **два типа** профессиональной пригодности: **абсолютную** (к профессиям такого типа, где требуются специальные способности) и **относительную** (к профессиям, овладение которыми доступно практически для любого здорового человека). Оценивая профпригодность, в профотборе иногда ориентируются прежде всего на поиск лиц с высоким уровнем развития психологических качеств, наиболее важных для достижения успеха в обучении и выполнении профессиональной деятельности (подход по максимуму). Порой более эффективным является иной подход, когда стараются главным образом выявить и устранить лиц с низкими показателями по профессионально важным качествам (подход по минимуму). Выявление лиц с показателями «ниже среднего» уровня позволяет вероятностно прогнозировать их неудачи в обучении и деятельности и рекомендовать им специальную психофизиологическую тренировку или выбор другой профессии. При реализации «подхода по минимуму» минимально допустимые показатели тестов могут быть четко определены требованиями профессии (например, лучше не добрать абитуриентов при обучении летчиков, чем принимать лиц с показателями, на основании кото-

рых можно вероятностно прогнозировать их низкую успешность и надежность в работе). Важно, чтобы результаты отбора не вызвали ложного толкования о неполноценности лиц, получивших невысокие оценки. Невысокие результаты, показанные кандидатами при отборе для одной группы специальностей, не исключают, а порой и предполагают успешное прохождение ими отбора для других специальностей, где требуются иные психологические качества.

5. Применение тестов с целью прогнозирования профессиональной пригодности может осуществляться только на основании **аналитического, синтетического и комплексного** подходов. **Аналитический подход** предусматривает изучение и оценку отдельных психологических показателей (например внимания, памяти, двигательной координации и т. п.), важных для успешности обучения и деятельности в избранной профессии. **Синтетический подход** предусматривает изучение целостной деятельности или важных ее элементов, и поэтому в рамках этого метода применяются различные аппараты, с помощью которых моделируются такие элементы и целые профессиональные операции. **Комплексный подход** заключается в объединении аналитического и синтетического методов и в изучении некоторых психических процессов как в раздельном их проявлении, так и в условиях целостной деятельности, где они могут выступать с иными качественными и количественными показателями.

В ряде случаев целесообразно проводить двухэтапный отбор: вначале проводят отбор по тестам (первый этап), который, как правило, не требует больших затрат времени, а затем кандидаты, успешно прошедшие отбор по тестам, проходят отбор на рабочих местах (второй этап), где в течение нескольких часов или дней выполняют профессиональные обязанности и ведется контроль изменения показателей качества деятельности человека через каждые 2 часа. Полученные для каждого кандидата показатели качества деятельности тщательно анализируются и систематизируются.

Блок самоконтроля по теме 6.1, занятие 1

Темы для обсуждения

1. Понятие профориентации.
2. Профотбор как система.
3. Этапы отбора.
4. Профпригодность в профотборе.

5. Методы прогнозирования профпригодности.

Литература:

Столяренко Л.Д. Основы психологии. Учебное пособие для студентов вузов и техникумов. Ростов-на-Дону: Феникс, 1997.- 736с.

Занятие 2. Работоспособность человека

Основные понятия: работоспособность, утомление, переутомление, восстановление, монотония.

Исследования состояний человека проводятся прежде всего в интересах оптимизации рабочей деятельности человека. В этом плане состояние соотносится в первую очередь с **работоспособностью**. Говоря о работоспособности, выделяют **общую** (потенциальную, максимально возможную работоспособность при мобилизации всех резервов организма) и **фактическую** работоспособность, уровень которой всегда ниже. Фактическая работоспособность зависит от текущего уровня здоровья, самочувствия человека, а также от типологических свойств нервной системы, индивидуальных особенностей функционирования психических процессов (памяти, мышления, внимания, восприятия), от оценки человеком значимости и целесообразности мобилизации определённых ресурсов организма для выполнения определённой деятельности на заданном уровне надёжности и в течение заданного времени при условии нормального восстановления расходуемых ресурсов организма.

В процессе выполнения работы человек проходит через различные **фазы работоспособности**.

Фаза мобилизации характеризуется предстартовым состоянием. При фазе вработываемости могут быть сбои, ошибки в работе, организм реагирует на данную величину нагрузки с большей силой, чем это необходимо; постепенно происходит приспособление организма к наиболее экономному, оптимальному режиму выполнения данной конкретной работы.

Фаза оптимальной работоспособности (или компенсации) характеризуется оптимальным, экономным режимом работы организма и хорошими, стабильными результатами работы, максимальной производительностью и эффективностью труда. Во время этой фазы несчастные случаи крайне редки, и то по причине объективных экстремальных факторов или неполадок в оборудовании.

Затем, во время **фазы неустойчивости компенсации (или субкомпенсации)**, происходит своеобразная перестройка организма: необходимый уровень работы поддерживается за счёт ослабления менее важных функций. Эффективность труда поддерживается уже за счёт дополнительных физиологических процессов, менее выгодных энергетически и функционально. Перед окончанием работы, при наличии достаточно сильного мотива к деятельности, может наблюдаться фаза «конечного порыва».

При выходе за пределы фактической работоспособности, во время работы в сложных и экстремальных условиях, после фазы неустойчивой компенсации наступает фаза декомпенсации, сопровождаемая прогрессирующим снижением производительности труда, проявлением ошибок, выраженными вегетативными нарушениями: учащением дыхания, пульса, нарушением точности координации движений, ощущением усталости, утомления.

При продолжении работы **фаза декомпенсации может довольно быстро перейти в фазу срыва** (резкое падение производительности, вплоть до невозможности продолжения работы, резко выраженная неадекватность реакций организма, нарушение деятельности внутренних органов, обмороки).

Таким образом, **начиная с фазы субкомпенсации возникает специфическое состояние утомления.**

Различают физиологическое и психическое утомление.

Физиологическое выражает прежде всего воздействие на нервную систему продуктов разложения, освобождающихся в результате двигательной-мышечной деятельности.

Психическое — состояние перегруженности самой центральной нервной системы. Обычно явления психического и физиологического утомления взаимно переплетаются, причем психическое утомление, т. е. ощущение усталости, как правило, предшествует утомлению физиологическому.

Психическое утомление проявляется в следующих особенностях:

1) в области ощущений утомление проявляется в понижении восприимчивости человека, в результате чего отдельные раздражители он вообще не воспринимает, а другие воспринимает лишь с опозданием;

2) снижается способность концентрировать внимание, сознательно его регулировать, в результате человек отвлекается

от трудового процесса, совершает ошибки;

3) в состоянии утомления человек меньше способен к запоминанию, труднее также вспоминать уже известные вещи, причем воспоминания становятся обрывочными и человек не может применить свои профессиональные знания в работе в результате временного нарушения памяти;

4) мышление усталого человека становится замедленным, неточным, оно в какой-то мере теряет свой критический характер, гибкость, широту, человек с трудом соображает, не может принять правильное решение;

5) в области эмоциональной под влиянием утомления возникает безразличие, скука, состояние напряженности, могут возникнуть явления депрессии или повышенной раздраженности, наступает эмоциональная неустойчивость;

6) утомление создает помехи для деятельности нервных функций, обеспечивающих сенсомоторную координацию, в результате этого время реакции усталого человека увеличивается, а следовательно, он медленнее реагирует на внешние воздействия, одновременно теряет ловкость, координированность движений, что приводит к ошибкам, несчастным случаям.

Как показывают исследования, явления утомления в утренней смене интенсивнее всего наблюдаются на четвертом пятом часу работы, а в вечерней и ночной сменах уже в самом начале смены возникает подобный кульминационный — момент утомления, который в последующие часы уменьшается, в середине смены возникает вновь, а затем, после относительного уменьшения, вновь усиливается в последние часы работы. Для безопасности труда наблюдение за периодичностью таких колебаний имеет очень важное значение, т. к. именно в эти отрезки времени кульминации утомления происходит большинство несчастных случаев. Утомление проявляется также в физиологических ощущениях: боли в мышцах, головные боли, ощущение шума или пульсации в висках, чувство нехватки воздуха, тяжесть, боль в сердце, слабость, обморочное состояние.

После прекращения работы **наступает фаза восстановления физиологических и психологических ресурсов организма**, однако не всегда восстановительные процессы проходят нормально и быстро, после сильно выраженного утомления вследствие воздействия экстремальных факторов организм не успевает отдохнуть, восстановить силы за обычные 6—8 часов ночного сна, порой требуются дни, недели для восстановления ресурсов организма.

В случае неполного восстановительного периода сохраняются остаточные явления утомления, которые могут накапливаться, приводить к хроническому переутомлению различной степени выраженности. В состоянии переутомления длительность фазы оптимальной работоспособности резко сокращается или может отсутствовать полностью, и вся работа проходит в фазе декомпенсации.

В состоянии хронического переутомления снижается умственная работоспособность: трудно сосредоточиться, временами наступает забывчивость, замедленность и порой неадекватность мышления. Все это повышает опасность несчастных случаев.

Психогигиенические мероприятия, направленные на снятие состояния переутомления, зависят от степени переутомления.

Для начинающегося переутомления (I степень) эти мероприятия включают упорядочение отдыха, сна, занятия физкультурой, культурные развлечения. В случае легкого переутомления (II степень) полезен очередной отпуск и отдых. При выраженном переутомлении (III степень) необходимо ускорение очередного отпуска и организованного отдыха. Для тяжелого переутомления (IV степень) требуется уже лечение.

Вероятность возникновения несчастного случая повышается также, когда человек находится в состоянии **МОНОТОНИИ** вследствие отсутствия значимых информационных сигналов (сенсорный голод) либо вследствие однообразного повторения похожих раздражителей. При монотонии возникает ощущение однообразности, скуки, оцепенелости, заторможенности, «засыпания с открытыми глазами», отключения от окружающей обстановки. В результате человек не в состоянии своевременно заметить и адекватно среагировать на внезапно возникший раздражитель, что в конечном счете и приводит к ошибке в действиях, к несчастным случаям. Исследования показали, что к ситуациям монотонии более устойчивы люди со слабой нервной системой, они более долго сохраняют бдительность по сравнению с лицами, обладающими сильной нервной системой.

Степени переутомления (по К. Платонову)

Симптомы	I - начинающееся переутомление	II - легкое	III - выраженное	IV - тяжелое
Снижение работоспособности	малое	заметное	выраженное	резкое
Появление сильной усталости	при усиленной нагрузке	при обычной нагрузке	при облегченной нагрузке	без всякой нагрузки
Компенсация снижения работоспособности волевым усилием	не требуется	полностью компенсируется	не полностью	незначительно
Эмоциональные сдвиги	временами снижение интереса к работе	временами неустойчивость настроения	раздражительность	угнетение раздражительность
Расстройства	трудно засыпать и просыпаться		сонливость днем	бессонница

Дополнительный материал к теме № 6.1 Развитие трудовой деятельности

Для обозначения общего направления, посвященного изучению трудовой деятельности, используется термин "эргономика" как комплексное изучение человека в труде (на стыке разных наук). Это изучение многообразной системы "человек-коллектив-машина-среда-социум-культура-природа", которую часто и обозначают как "эргономическая система". Но, например, уже более

конкретные направления изучают и более конкретные системы, в частности, инженерная психология в своем традиционном варианте рассматривает систему "человек-машина", организационная психология изучает систему "человек-коллектив (организация)" или же систему "руководитель-подчиненный" и т.п.

Е.Б. Моргунов приводит определение предмета эргономики, используемое в отечественной традиции: "Предметом эргономики как науки является комплексное изучение закономерностей взаимодействия человека (группы людей) с техническими средствами, предметом деятельности и среды в процессе достижения целей деятельности и при специальной подготовке к ее выполнению. Эргономика является одновременно и научной, и проективной дисциплиной". Однако такое определение значительно сужает первоначальное понимание эргономики, где предметом был человек труда (а не только человек во взаимодействии с "техническими средствами"). Таким образом, в последние десятилетия все же наблюдается некоторое сужение (обеднение) понимания "комплексного" изучения человека в труде. А сам эргономический подход все больше соединяется с инженерно-психологической традицией в психологии труда.

Для более полной реализации идеи интеграции знаний о труде наиболее перспективным представляется подход, в основе которого лежит выделение "первичных человеческих ценностей", реализуемых через труд. Именно такие ценности могли бы стать своеобразным "ядром", вокруг которого выстраивалось бы новое знание о труде. А в качестве "первичной человеческой ценности" можно было бы взять "чувство собственного достоинства", ради которого человек и деньги зарабатывает, и ценности культуры создает, и непростительные ошибки совершает. Выделение чувства собственного достоинства в качестве отправной точки для анализа проблемы труда ставит и другой вопрос: каким должен быть достойный смысл трудовой деятельности? Но, как отмечал еще В. Франкл, смысл не может быть дан человеку в готовом виде, он должен обрести его самостоятельно, лишь с небольшой помощью психолога. Для нас все это преобразуется в вопрос: готова ли психология труда ставить перед собой такие сложные проблемы, а если даже смелости для этого уже достаточно, то каким образом разрешать поставленные проблемы?

Рассуждая о методах эргономического анализа, Е.Б. Моргунов выделяет следующие критерии для их типологии (Моргунов, 1995. С. 33-34) (см. рис. 1.5):

С точки зрения целей методы могут быть:

аналитическими;
проектировочными.

При этом аналитические методы должны применяться раньше проектировочных, т.к. "в начале проводится выявление структуры деятельности, ее "болевых точек", а уж потом разрабатываются мероприятия, делающие деятельность пользователя более эффективной".

С точки зрения "разрешающей способности" методов выделяются:

производственные методы (используются, когда деятельность "берется в полном объеме", в процессе "ее реального выполнения");

лабораторные методы (если анализируются отдельные составляющие деятельности).

Недостаток лабораторного подхода в том, что часто "за деревьями" (частными характеристиками деятельности) не видно самого "леса". Поэтому лучше использовать два данных подхода в сочетании и разумном чередовании.

С точки зрения способа получения данных выделяются:

объективные;

субъективные методы.

Субъективные методы, используемые "непосредственно от людей", существенно дополняют данные, полученные "с помощью исследовательского оборудования" (объективные).

Выделяются также:

эмпирические;

экспериментальные методы.

"В эмпирических методах исследователь лишь тем или иным способом наблюдает и регистрирует реальную деятельность. Экспериментальные методы предполагают активное воздействие на нее с помощью комбинаций тех или иных условий, признанных имеющими определенное значение. Эмпирические и экспериментальные методы также применяются в некоторой очередности", - пишет Е.Б. Моргунов. Заметим, что в экспериментальной психологии подобное разделение методов часто обозначается как "исследовательские" методы (исследование наличной ситуации, без воздействия на нее) и собственно "экспериментальные" методы (исследование результатов воздействия на ситуацию).

Об этапах освоения профессии рассуждает А.К. Маркова (1996. С. 49-54). Она выделяет следующие уровни профессионализма:

допрофессионализм (человек уже работает, но не обладает полным набором качеств настоящего профессионала);

профессионализм (человек - профессионал, т.е. стабильно работает и выполняет все, что от него требуется);

суперпрофессионализм (творчество, личностное развитие, то, что называется "акме" - вершина профессиональных достижений);

непрофессионализм, псевдопрофессионализм (внешне достаточно активная деятельность, но при этом либо он делает много "брака" в работе, либо сам деградирует как личность);

послепрофессионализм (человек может оказаться "профессионалом в прошлом", "экс-профессионалом", а может оказаться советчиком, учителем, наставником для других специалистов).

Развитие личности человека-работника

Традиционно в психологии труда рассматривают развитие профессионально важных качеств, которые определяют успешность труда, его производительность и т.п. Но спецификой собственно психологического подхода является перенесение акцента на проблему развития самой личности человека-работника. Поэтому рассмотрение ценностно-смысловых, личностных аспектов развивающегося субъекта труда становится достаточно перспективным направлением. При этом важно понять, как происходит формирование ценностно-нравственной, смысловой, личностной структуры его профессионального сознания.

Еще А.Н. Леонтьев рассуждал о двух "рождениях личности": первый раз - в дошкольном возрасте, когда выстраивается первая иерархия мотивов и появляется способность от чего-то отказываться; и второй раз - в подростковом возрасте, когда молодой человек по-новому осознает свои мотивы и начинает руководить собственным поведением. Мы считаем, что к этому можно было бы добавить и третье рождение личности, связанное с гражданской зрелостью и согласованием своих мотивов с общественными и даже общечеловеческими... Именно в профессиональной деятельности, когда уже повзрослевший человек максимально реализует свой развивающийся потенциал, полезно поразмышлять о том, ради чего человек не только трудится, но и вообще живет, как собственно профессиональная деятельность позволяет ему передать все лучшее, что у него есть, другим людям.

Для понимания специфики развития личности специалиста

еще предстоит выделить особенности формирования его самосознания с учетом специфики данной профессии и особенностей ситуации развития самого человека. Но центральной проблемой развития личности специалиста остается развитие его ценностно-смысловой сферы, развитие его готовности поставить перед собой и дать ответ на вопрос: ради чего я живу и работаю, зачем я вообще являюсь таким-то и таким-то профессионалом?

Наиболее известной в России является периодизация развития человека как субъекта труда Е.А. Климова (1996):

1. Стадия предыгры (от рождения до 3 лет), когда происходит освоение функций восприятия, движения, речи, простейшие правила поведения и моральные оценки, которые становятся основой дальнейшего развития и приобщения человека к труду.

2. Стадия игры (от 3 до 6-8 лет), когда происходит овладение "основными смыслами" человеческой деятельности, а также знакомство с конкретными профессиями (игры в шофера, во врача, в продавца, в учителя...). Заметим, что Д.Б. Эльконин, вслед за Г.В. Плехановым, писал о том, что "игра - это дитя труда", и само возникновение детской сюжетно-ролевой игры произошло тогда, когда ребенок уже не мог непосредственно осваивать труд взрослых, когда произошло историческое разделение и усложнение труда (см. Эльконин, 1978).

3. Стадия овладения учебной деятельностью (от 6-8 до 11-12 лет), когда интенсивно развиваются функции самоконтроля, самоанализа, способности планировать свою деятельность и т.п. Особенно важно, когда ребенок самостоятельно планирует свое время при выполнении домашнего задания, преодолевая свое желание погулять и расслабиться после школы.

4. Стадия "оптации" (optatio - от лат. - желание, выбор) (от 11-12 до 14-18 лет). Это стадия подготовки к жизни, к труду, сознательного и ответственного планирования и выбора профессионального пути; соответственно, человек, находящийся в ситуации профессионального самоопределения называется "оптантом". Парадоксальность этой стадии заключается в том, что в ситуации "оптанта" вполне может оказаться и взрослый человек, например, безработный; как отмечал сам Е.А. Климов, "оптация - это не столько указание на возраст", сколько на ситуацию выбора профессии.

5. Стадия адепта - это профессиональная подготовка, которую проходит большинство выпускников школ.

6. Стадия адаптанта - это вхождение в профессию

после завершения профессионального обучения, продолжающаяся от нескольких месяцев до 2-3 лет.

7. Стадия интернала - это вхождение в профессию в качестве полноценного коллеги, способного стабильно работать на нормальном уровне. Это стадия, о которой Е.А. Климов говорит, что работника коллеги воспринимают как "своего среди своих", т.е. работник уже вошел в профессиональное сообщество как полноценный член ("интер" и означает: вошел "внутри профессии").

8. Стадия мастера, когда о работнике можно сказать: "лучший" среди "нормальных", среди "хороших", т.е. работник заметно выделяется на общем фоне.

9. Стадия авторитета означает, что работник стал "лучшим среди мастеров". Естественно, не каждый работник может похвастаться этим.

10. Стадия наставника - высший уровень работы любого специалиста. Эта стадия интересна тем, что работник являет собой не просто великолепного специалиста в своей отрасли, но превращается в Учителя, способного передать лучший свой опыт ученикам и воплотить в них часть своей души (лучшую часть души). Таким образом, высший уровень развития любого специалиста - это педагогический уровень. Заметим, что именно педагогика и образование являются стержнем человеческой культуры, поскольку обеспечивают преемственность и сохранение лучшего опыта человечества. Профессионал, ставший Наставником-Учителем, по-своему тоже является культурным существом в лучшем смысле этого слова.

Остается вопрос: многие ли профессионалы стремятся именно к такому уровню своего профессионального развития?

Об этапах освоения профессии рассуждает А.К. Маркова (1996. С. 49-54). Она выделяет следующие уровни профессионализма:

допрофессионализм (человек уже работает, но не обладает полным набором качеств настоящего профессионала);

профессионализм (человек - профессионал, т.е. стабильно работает и выполняет все, что от него требуется);

суперпрофессионализм (творчество, личностное развитие, то, что называется "акме" - вершина профессиональных достижений);

непрофессионализм, псевдопрофессионализм (внешне достаточно активная деятельность, но при этом либо он делает много "брака" в работе, либо сам деградирует как личность);

послепрофессионализм (человек может оказаться "профессионалом в прошлом", "экс-профессионалом", а может оказаться советчиком, учителем, наставником для других специалистов).

А.К. Маркова выделяет также следующие, более конкретные этапы освоения профессии:

1) адаптация человека к профессии;
 2) самоактуализация человека в профессии (приспособление человека к профессии - "выработка индивидуальной профессиональной нормы", "планки" самореализации, которую в дальнейшем работник пытается приподнять);

3) гармонизация человека с профессией (близко к уровню "мастерства" - по Е.А. Климову). Человек работает как бы "играючи", легко выполняя задания по освоенным технологиям;

4) преобразование, обогащение человеком своей профессии. Это уровень творчества, когда, например, некоторые мастера начинают даже переживать и волноваться из-за того, что, освоив какие-то действия, могут успокоиться и остановиться в своем развитии. Настоящее творчество предполагает поиск новых, более совершенных способов достижения желаемого результата. Но при этом творчество предполагает настоящий риск (риск неудачи), поэтому не все хорошие работники готовы к этому и, в итоге, не всегда выходят на уровень настоящего творчества и иногда сильно переживают это (как например, переживают творческие артисты, если им не удастся найти новое воплощение какого-то образа на сцене); в немалой степени это связано с проблемой формирования индивидуального стиля деятельности, о которой еще пойдет речь;

5) этап свободного владения несколькими профессиями. Здесь предполагается, что на высоких уровнях освоения профессии специалист выходит за рамки своей формальной деятельности и все больше становится культурным существом (близко к тому, что Е.А. Климов называл стадией "наставника").

Например, хороший учитель химии - это, одновременно и философ, и психолог, и политик...

6) этап творческого самоопределения себя как Личности (!). Это предполагает, что профессионал в своей работе стремится реализовать свою главную жизненную идею и даже находит для этого возможности и силы.

При этом А.К. Маркова считает, что этапы четвертый, пятый и шестой - это этапы "суперпрофессионализма".

Если сравнивать периодизации разных авторов, то различие в них объясняется не только различием в теоретико-

методологических взглядах, но и особенностями социально-экономического и духовного развития общества. Так, например, в периодизации отечественного психолога Е.А. Климова профессиональное самоопределение (стадия "оптации") занимает период от 11-12 до 14-18 лет, а у американского психолога Д. Сьюпера аналогичная стадия (этап "разведки") - от 14 до 25 лет. Вероятно, в американском обществе человеку все-таки предоставляется больше времени на обдумывание выбора и на пробу своих сил в разных видах деятельности... Здесь всего лишь подтверждается известная закономерность: в цивилизованном обществе увеличивается не только продолжительность жизни, но и удлиняются период детства и период подростничества. Общество не торопит подростков поскорее начинать зарабатывать деньги. Общество дает подросткам время для выбора профессии, для получения более серьезного образования и для того, чтобы вообще разобраться со смыслами своей будущей профессиональной деятельности.

Если сравнивать периодизации различных авторов, анализирующих взрослые периоды жизни человека, то нередко в качестве главного критерия перехода от одной стадии к другой выступает готовность человека переосмысливать смыслы своей жизни и профессиональной деятельности, а также готовность перестраивать свою систему ценностей. Заметим, что для многих людей взрослые периоды жизни - это периоды максимальной самореализации именно в профессиональной и трудовой деятельности. Ниже представлены некоторые из таких периодизаций.

Голландский психолог Б. Ливехуд выделяет три аспекта развития (1994):

Биологическое развитие, включающее следующие подпериоды: период роста (происходит более созидание, нежели разрушение); устанавливается равновесие между созиданием и разрушением; период инволюции (все нарастающее разрушение организма).

Психическое развитие. Еще в детстве начинается поиск "образа мира", часто это "фантазийный мир": "Эта детская фантазия является основой, на которой в будущей социальной и профессиональной жизни разовьются творческие способности".

Духовная биография, которая начинается еще в детстве с осознания своего "образа Я".

Б. Ливехуд так обозначает соотношение между этими линиями развития: "Печатью биологического ритма развития более всего отмечен период перед наступлением взрослости. Психиче-

ское развитие отчетливее всего проявляется в своем своеобразии в средней фазе жизни. Духовное развитие является решающим для последней фазы жизни" (1994. С. 49).

Им выделяются основные фазы жизни после детства:

1. Юность (с 16-17 до 21-24 лет) - это переходная фаза: "...юность является временем, когда нужно упорно работать над неравноценными задачами, в результате чего возникает поведение, на основе которого можно называть себя взрослым". Б. Ливехуд против того, чтобы в 14-15 лет ребенок работал на производстве (это - "преступление").

2. Годы с 21 до 28 - первая фаза взрослости. "Молодой человек хотел бы проявить себя в различных ситуациях. Чтобы таким образом изучить себя и свои способности...". "Худшее, что может случиться с человеком в этой фазе его жизни, это необходимость в течение десяти лет выполнять одну и ту же работу, не имея возможности изучить при этом что-то новое", - отмечает Б. Ливехуд. Важно место в развитии занимает переход от эроса к любви, многие вступают в брачные отношения.

3. Организационная фаза (с 28 до 35 лет). На первый план все больше выходит профессиональная деятельность: "...люди углубляются в свою работу и, таким образом, сами готовят себе социальную изоляцию. Новых "друзей" больше не находят, есть "знакомые", с которыми общаются, главным образом - "полезные знакомые"...

4. 35-40 лет. Здесь происходит частая смена ценностей, страх перед разрывом между старыми (более романтическими) и новыми (более прагматическими) ценностями. В качестве примера Б. Ливехуд приводит отрывок из разговора с одним 40-летним директором: "Вы знаете, что я построил свое предприятие на деньги, взятые взаймы. Я проработал упорно двенадцать лет, чтобы выплатить долг. Все время я думал, что как только я это сделаю, начнется настоящая жизнь, тогда я стану самостоятельным человеком и отправлюсь в большое путешествие. На прошлой неделе это чуть было не осуществилось. Но мне не до каникул. Я нахожусь в состоянии глубокой депрессии. Я должен еще тридцать лет сидеть за одним и тем же письменным столом, заниматься теми же проблемами, и кроме того, очарование самостоятельности исчезло... Как Вы думаете, не продать ли мне предприятие и не начать ли где-нибудь все сначала? Тогда у меня по крайней мере снова будет что-то, для чего я смогу жить!". "Но все бесполезно - от себя не убежишь. Нельзя еще раз стать девятнадцатилетним, нельзя избавиться от кризиса ценностей, хотя

его можно надолго отодвинуть. Ничего не возразишь против того, что кто-то хочет делать что-то иначе, но он сначала должен иметь возможность делать привычное по другому. Тогда в большинстве случаев не будет необходимости менять профессию или место работы", - отмечает далее Б. Ливехуд (1994. С. 74).

5. Возраст от 40 до 50 лет. Наблюдается биологический спад и возможность духовного развития. Главным все больше становится вопрос: "Можно ли найти другие, новые ценности?". "В нашей западной культуре почти неизбежно происходит сопоставление с материальными (ориентированными на рассудок) ценностями, их впитывают почти автоматически...", - пишет Б. Ливехуд. Для многих женщин наблюдается снижение сексуальной активности (часто - ориентация на "рацию", на карьеру). Для многих мужчин - повышение сексуальной активности (женщины часто этого не понимают). Отмечается смена ценностей - это период выбора (один из вариантов выбора - ориентация на внутренний мир, на личностный рост, другой вариант выбора - на карьеру).

6. 50-56 лет. Б. Ливехуд отмечает, что если новые ценности не найдены, то возрастает ощущение трагичности (неудачности) жизни и человек все больше уходит в работу. Если новые смыслы найдены, то кроме работы человек находит смыслы (счастье) в иных делах (особенное счастье - в духовном развитии).

7. Время после 56-ти лет (с 56 до 63 лет). Для многих людей будущего больше нет - все в прошлом. У многих есть ощущение того, что самое главное в жизни еще не сделал. Далее Б. Ливехуд приводит примеры людей, которые уже в старости осознали, что "жизнь только начинается". По преданию, известный японский художник Хокусаи сказал, что все, созданное им до 73 лет, ничего не стоит, и что его художественная карьера началась только после этого. Тициан написал свои самые захватывающие картины почти в возрасте ста лет. Верди, Сибелиус и другие работали до восьмидесяти лет.

Согласно Э. Эриксону, главный критерий развития - психосоциальная идентичность как интегративное свойство личности (Эриксон, 2000). В связи с этим выделяются следующие периоды:

1) Базальное "доверие - или недоверие", в результате может сформироваться либо надежда, чувство "защищенности", либо - безнадежность (многое определяется зависимостью от взрослого; главное - сформировать доверие, чувство "хорошести" жизни) (до 1 года);

2) "Автономия - или сомнение и стыд" (близко к формированию "Я-Сам" в советской психологии) (1-3 г.);

3) "Инициативность - или чувство вины" (усвоение простых общественных норм) (3-6 лет);

4) "Трудолюбие, уместность - или чувство неполноценности" (отношение со сверстниками, соревновательность, самоидентификация) (6-14 лет)

5) «Период ролевой идентичности», профессиональное и личностное самоопределение (близко к стадии "оптации" - по Е.А. Климову) (14-20 лет). Сам Э. Эриксон считал эту стадию наиболее трудной и сложной в жизни человека. При этом Э. Эриксон отмечал, что "главная проблема подростка - поиск аристократии и идеологии", т.е. поиск лучших образцов для подражания; Старший подростковый возраст и ранняя юность составляют

пятую стадию развития личности, период самого глубокого кризиса. Детство подходит к концу, завершение этого этапа жизненного пути приводит к формированию идентичности. Объединяются все предыдущие идентификации ребенка; к ним добавляются новые, поскольку повзрослевший ребенок включается в новые социальные группы и приобретает другие представления о себе. Целостная идентичность личности, доверие к миру, самостоятельность, инициативность и компетентность позволяют юноше решить задачу самоопределения, выбора жизненного пути. Когда не удастся осознать себя и свое место в мире, наблюдается диффузность идентичности. Она связана с инфантильным желанием как можно дольше не вступать во взрослую жизнь, с состоянием тревоги, чувством изоляции и опустошенности.

6) "Сотрудничество - или отчуждение, изоляция"; развитие интимных отношений, планирование и построение семьи (20-35 лет);

7) "Дружба - или изолированность"; профессиональная деятельность, творчество, самоуважение, статус в обществе (по Э. Эриксону - это одна из важнейших стадий жизни, когда реализуется/ или не реализуется возможность утверждения себя в главном деле своей жизни) (35-65 лет);

8) Оценка прожитого, осознание идентичности, целостности всей жизни или наоборот, неудачности своей жизни... (60-65 и далее).

Согласно А. Адлеру, еще в детстве у ребенка формируется "план жизни" (как основное направление своей будущей жизни). Поначалу это очень простой план (скорее - образ жизни). Позже формируется "взгляд на жизнь" (как черновой вариант, который "постепенно оформляется в связную схему"). К 5-6 годам у ребен-

ка формируется "жизненный стиль". Если с ребенком работать "с умом", то и после 5-6 лет он будет способен к изменению и совершенствованию своего жизненного стиля. Но если - не работать, то его представление о будущей жизни может как бы "застрясть" в своем развитии (Адлер, 1997, см. также Дрейкурс-Фергюсон, 1995).

По Э. Берну, еще в детстве закладываются основы для "жизненных сценариев", которые уже во взрослой жизни бывает довольно сложно преодолевать. Эти сценарии часто не позволяют человеку прожить действительно интересную и неординарную, т.е. свою собственную жизнь, заставляя его "играть" в чужие игры (Берн, 1988).

При рассмотрении линий развития человека нередко обнаруживаются перекосы различных линий (составляющих) этого развития. Известно, например, что очень быстро человек созревает как организм (физическая составляющая), довольно быстро он овладевает интеллектуальной составляющей, но гораздо сложнее обстоит дело с нравственной, гражданской составляющей (особенно в современной России). Но безнравственный профессионал (да еще образованный, обученный, владеющей современными средствами) особенно страшен...У профессионалов такие перекосы часто образуют профессиональные кризисы и профессиональные деструкции.

Проблема формирования индивидуального стиля трудовой деятельности

В основе формирования индивидуального стиля труда часто лежит развитие психологической системы профессиональной деятельности субъекта труда.

В.С. Мерлин выделил три основных аспекта в формировании индивидуального стиля деятельности (Мерлин, 1986. С. 142):

1. Формирование "симптомокомплексов", характеризующих отдельные свойства личности.

2. Изменение интенсивности и частоты проявления индивидуальных свойств по мере их развития.

3. Возникновение новых связей между индивидуальными свойствами, например, возникновение в юношеском возрасте связей между учебными и профессиональными интересами, интеллектуальными свойствами и отношениями личности.

В.С. Мерлин отмечал, что стиль отражает "взаимоотношения объективных требований деятельности и свойств личности. В зависимости от различных объективных требований деятельности

одни и те же свойства личности выражаются в разных стилях... Индивидуальный стиль деятельности следует понимать не как набор отдельных свойств, а как целостную систему взаимосвязанных действий, при помощи которой достигается определенный результат. Отдельные действия образуют целостную систему именно благодаря целостному характеру их связи" (Мерлин, 1986. С. 166-167).

При этом формирование психологической структуры профессиональной деятельности предполагает, что освоение профессии рассматривается как процесс "распредмечивания, индивидуализации нормативно-заданного (одобряемого) способа деятельности" (это также связано с формированием индивидуального способа деятельности). Основные этапы освоения профессии: 1) когнитивный (познание, освоение нормативно-заданного способа деятельности); 2) практический этап как центральный момент формирования психологической структуры деятельности, при этом сначала осваиваются отдельные действия, а затем - осваивается деятельность в целом.

В целом обобщенная схема освоения профессиональной деятельности представляется следующей:

Освоение нормативно-одобряемой, изначально заданной, "правильной" деятельности (образ всей нормативно-заданной деятельности - это фактически формирование нормативной ориентировочной основы действия - ООД). Здесь выделяются следующие основные подэтапы:

- построение образа целостной деятельности (как обобщенная ориентировка в данной деятельности);
- освоение отдельных действий;
- освоение множества действий и деятельности в целом.

Освоение деятельности по новому образцу (то есть формирование индивидуального стиля деятельности). Подэтапы данного этапа:

освоение отдельных действий на основании новых, собственных представлений работника;

осваивается новая деятельность в целом - на основе уже освоенного нормативно-одобряемого образца (как индивидуально приспособленная к себе в результате постепенного формирования индивидуального стиля деятельности).

При этом можно говорить о "парадоксе" освоения профессиональной деятельности в ходе формирования индивидуального

стиля труда. Полноценное освоение данной профессии достигается лишь тогда, когда субъект начинает выполнять ее не только так, как "положено" (по нормативно-заданным образцам), а приносит в эту деятельность свои собственные, творческие элементы (через выработку индивидуального стиля деятельности). Полноценное профессиональное творчество возможно лишь при наличии "тылов" в виде освоенной нормативно-заданной деятельности (которая позволяет выполнять задания в случае неудач при творческом экспериментировании).

Блок самоконтроля по теме 6.1, занятие 2

Темы для обсуждения

1. Виды, фазы работоспособности.
2. Явления физического и психического утомления, хронического переутомления.

Литература:

Столяренко Л.Д. Основы психологии. Учебное пособие для студентов вузов и техникумов. Ростов-на-Дону: Феникс, 1997.- 736с.

Тема 6.2 Человек как субъект труда

Занятие 1. "Акмеологический подход" в исследовании развития профессионала. Мотивы трудовой деятельности.

Основные понятия: "акмеология", "взрослость" и "зрелость", "микроякме", "эффективность", ценностно-смысловой сфера.

1. Само слово "акме" происходит от древнегреческого "акму" - "вершина, высшая точка чего-либо". Интересно, что древнегреческие доксграфы, составлявшие жизнеописания своих великих соотечественников, часто указывали не даты их рождения и смерти, а то время, когда они являли себя миру в наивысшем расцвете своей мудрости и величия.

Понятие "акмеология" впервые предложил в 1928 г. Н.А. Рыбников для обозначения особого раздела психологии - психологии зрелости, или взрослости. Б.Г. Ананьев в книге "Человек как предмет познания" (1968) определил место акмеологии в системе наук о человеке и поставил ее в ряд: "педагогика - акмеология - геронтология". При этом Б.Г. Ананьев указал на парадоксальность сложившейся в психологии ситуации: хорошо исследована "периферия" онтогенеза (детство и старость), а вот

время основного расцвета личности исследовано сравнительно плохо.

Ниже мы приводим некоторые интересные рассуждения об акмеологии А.А. Бодалева, представленные в его книге "Вершина в развитии взрослого человека" (1998).

Акмеология - это многомерное состояние человека, что требует исследования данного явления с позиций разных наук.

2. Основные задачи акмеологии:

выявление сходного и различного у разных людей, добившихся выдающихся успехов;

выяснение характеристик (качеств), которые должны быть сформированы у человека на разных этапах его развития и которые могут привести его к успеху;

исследование механизмов и факторов, воздействующих на развитие человека и приводящих его к успеху;

освещение феноменологии "акме" (описание его проявлений);

специальное исследование именно профессиональных достижений в зрелом возрасте;

изучение труда профессионалов экстракласса (выделение общего и специфичного для разных профессий);

связь профессиональных достижений с внепрофессиональной деятельностью;

исследование способности человека накапливать разносторонний опыт и "аккумулировать" его в конкретной деятельности;

изучение высших достижений в условиях работы в коллективе;

создание методического инструментария для исследования "акме" как отдельного человека, так и трудовых коллективов.

Таким образом, главная задача акмеологии - "через проведение комплексных разработок предложить... предельно технологичные стратегию и тактику организации и практического осуществления процесса перевода начинающего свою самостоятельную деятельность специалиста на все более высокие уровни профессионализма" (Бодалев, 1998).

При этом важное значение для понимания "вершинного" развития человека имеет разграничение "взрослости" и "зрелости": взрослость - это скорее количественная характеристика (число прожитых лет); зрелость - качественная характеристика (способность переводить накопленный жизненный и профессиональный опыт в высшие достижения).

А.А. Бодалев по-своему, в контексте акмеологического подхода ставит и пытается решить проблему взаимодействия индивидуального (природного), личностного и деятельностного (как субъекта деятельности) в развитии профессионала. При этом возможны различные варианты такого соотношения. Индивидуальное развитие значительно опережает его личностное и субъектно-деятельностное развитие (например, физически человек созрел, а в нравственном и ценностно-смысловом плане - еще нет). Личностное развитие опережает его индивидуальное и субъектно-деятельностное развитие (например, человек еще не выработал привычки к труду, хотя на уровне понимания целей и смыслов уже созрел для труда). Субъектно-деятельностное развитие лидирует по сравнению с личностным и индивидуальным (например, человек "любит трудиться", но не осознает смысла своей работы и физически еще не готов к выполнению сложных задач). Обозначается также проблема относительного соответствия темпов развития всех линий и путей достижения этого соответствия.

По мнению А.А. Бодалева, часто "предвестниками" большого "акме" в будущем являются "микроакме" на каждом этапе развития человека (Бодалев, 1998. С. 34-35). Путь к успеху большинства людей - часто извилист (через кризисы, спады и отчаяние) (Там же. С. 38-39). Важнейшим внутренним условием полноценного "акме" является "высокая степень сформированности у человека совести" (Там же. С. 49). Другое важное условие "акме" - готовность не идти на поводу общественного мнения и социальной конъюнктуры (Там же. С. 63).

Интересны рассуждения А.А. Бодалева о самом понятии "успешная карьера". Часто те, кто казался "успешными", через некоторое время вызывают презрение у окружающих. Особенно сильной бывает переоценка такой "успешности" с точки зрения последующих поколений (Там же. С. 92-93).

Проблема соотношения "акме" и популярности. Множество примеров, когда великие личности не были "популярны" (Иисус Христос, изобретатель А.Л. Чижевский, математик Н.И. Лобачевский и др.). И наоборот, часто "знаменитые" и "признанные" потом оказывались "бездарностями" (К.Е. Ворошилов, М.С. Горбачев, Б.Н. Ельцын и др.).

В последнее время появляется все больше попыток "технологизировать" подготовку человека к "акме". Интересен в этом плане пример такой работы, написанной А.П. Ситниковым и символично названной им "Акмеологический тренинг: теория. Методика. Психотехнологии" (Ситников, 1996). Автор отмечает, что

главная цель акмеологического тренинга - "коррекция и совершенствование целостного профессионального мастерства" (речь не идет о "воспитании личности" и "всей системы профессионального образования и обучения") (Ситников, 1996. С. 171). Основные критерии и показатели эффективности - по А.П. Ситникову (заметим, что речь идет об "эффективности", а не о развитии личности в труде. - Н.П.): повышение уровня владения профессиональными умениями и навыками; совершенствование стиля профессиональной деятельности, увеличение "степеней свободы" субъекта профессиональной деятельности; совершенствование смысловой сферы личности профессионала (Там же. С. 191).

А.П. Ситниковым предлагается общая схема акмеологического тренинга, включающая:

Программно-целевой этап (психотехнологические исследования: анализ литературы, анализ состояния дел и т.п.).

Подготовительный этап (объяснение процедуры и инструкции участникам).

Основной этап.

Автором выделяются составляющие основного этапа тренинга:

выбор имени и имиджа участников;

анализ индивидуально-психологического тестирования и входного анкетирования (по результатам первого, программно-целевого этапа);

лекции, дискуссии;

тренинговые процедуры, упражнения;

игры: ролевые, ситуационные;

экзаменационная процедура (анализ групповых процессов, использование освоенных психотехнологий на практике...);

выходное анкетирование (анализ результатов работы, рефлексия личных результатов).

Все это расписывается по разным уровням: общему, групповому и индивидуальному. Но все это очень напоминает обычные тренинги со всеми их преимуществами и недостатками... Главный недостаток - это недостаток внимания **к ценностно-смысловой сфере личности**, стремящейся к полноценной самореализации и высшим достижениям всей своей жизни. Но ведь именно развитие ценностно-смысловой сферы часто и выступает важнейшим критерием перехода человека на новый уровень (этап, стадию) своего развития (см. Ливехуд, 1994; Маркова, 1996; Шихи, 1999 и др.).

Нельзя сказать, что в подобных книгах вообще отсут-

ствует упоминание о ценностно-смысловой сфере профессионала, но такие "упоминания" слишком уж скромные. Например, в несомненно интересной работе А.П. Ситникова (1996) один из трех показателей эффективности акмеологического тренинга - это "совершенствование смысловой сферы профессионала". Но если двум другим критериям в книге "посвящается" 18 страниц (Ситников, 1996. С. 353-371), в частности: по критерию "повышения уровня умений и навыков" - 13 страниц, по критерию "совершенствования стиля труда" - 6 страниц (с красивыми диаграммами и графиками), то критерию "совершенствования смысловой сферы" уделяется всего две скромные странички, причем описывается смысловая сфера обычными, общими словами...

Все это лишний раз свидетельствует о том, что самые важные и интересные проблемы личностного развития человека в труде еще требуют специальной проработки и рассмотрения. Без такого внимания к ценностно-смысловой сфере вообще невозможно понять, как формируется субъект труда и какую роль играет профессиональный труд в жизни человека.

3. Мотивы трудовой деятельности

Предметом особого интереса становится отношение человека к труду.

Все принятые в литературе различные определения ценности как значимого или должного, нормы или идеала, как предмета различного интереса, предпочтения и оценки, на самом деле не противоречат друг другу, поскольку входят на разных уровнях в целостную структуру ценности и проявляются соответствующим образом в зависимости от ситуации. Специфика основных ценностей не может быть объяснена только в рамках распространенной у нас концепции субъектно-объектных отношений. Имеется в виду, что **отношение субъекта к объекту с точки зрения его значимости для удовлетворения потребности субъекта определяет специфику оценки, а не ценности.**

Оценка, в свою очередь, имеет сложную структуру, в которую входят:

а) оценочное отношение как эмоционально переживаемое соотнесение объективных свойств явления с основанием материальной или духовной потребности субъекта;

б) оценочное суждение (понятие) как логическая форма осознания и фиксации результата оценочного отношения. Оценка как аксиологическая категория и представляет собой единство оценочного отношения (оценка — процесс) и оценочного суждения (оценка - результат).

Среди ряда дисциплин, предметом изучения которых является труд, следует особо выделить **социологию труда, психологию труда, этику труда**. Исследования в этих областях науки оказали влияние на осмысление проблемы, положенной в основу настоящего исследования.

Социология труда раскрывает его социальный характер, формы организации и условия труда, в которых он протекает, изучает отношение человека к труду, ценностные ориентации людей, их мотивацию и стимулирование процесса труда, удовлетворённость людей этим процессом. Психология труда изучает психологические закономерности формирования определённых форм трудовой деятельности и отношения человека к труду. Отсюда необходимость более глубокого изучения и уточнения некоторых основных категорий: «труд», «деятельность», «отношение», «ценность», «ценностное отношение», «ценностная ориентация». Также в анализ были включены многие другие понятия, непосредственно связанные с изучением отношения к труду: «потребность», «интерес», «мотив», «стимул», «мотивация», «оценка».

Труду в современных условиях присущ ряд противоречий, отражающих его своеобразие в период становления новых отношений. Это **противоречие между материально-технической базой труда, уровнем развития производительных сил с одной стороны и социальным типом работника с другой стороны**. Эти противоречия отражают социально-экономическое своеобразие периода. Изменения, происходящие в самом процессе труда, в его содержании и характере, влияют на все социально-экономические процессы.

Преобразование всех сторон жизни общества в решающей степени зависит от активизации человеческого фактора, более полного и эффективного использования трудового и интеллектуального потенциала каждого работника, творческой энергии всех трудящихся, от соединения личных и общественных интересов. Использование результатов социологических исследований труда позволяет обосновать социальную политику в разных сферах жизнедеятельности общества.

Актуальность проблемы вытекает из природы социально-экономических производственных отношений, необходимости формирования и развития у человека демократического отношения к труду. Центральное место здесь занимает вопрос, насколько человек удовлетворен своим трудом, от чего эта удовлетворенность зависит, какие ее предпосылки заложены в самой природе

человека и в какой мере она зависит от социальных условий в целом и от организации труда и стиля руководства в частности.

Действительно, **вопросы отношения к труду, удовлетворенности трудом в последние годы стали предметом исследования ученых во многих странах.** На наш взгляд, это связано с тем, что современное **производство определяется** не только вещественными факторами, но и **резко возросшими влиянием и ролью человеческого фактора.**

Внедрение достижений НТП в большинстве случаев определяется качеством рабочей силы и приводит к глубоким изменениям в трудовой деятельности человека. Упраздняются старые и создаются новые рабочие места, что вызывает структурные сдвиги на рынке труда.

Поднять эффективность работы предприятий только за счет приватизации невозможно, сколько бы этого не требовали политики, ибо рыночная экономическая система - это не только разные формы собственности, но и совершенно другое, качественно новое законодательство, банковская система, другая система подготовки руководителей и специалистов, новая психология человека.

В современных условиях сочетание достижений научно-технической революции с укреплением и развитием социалистического общества предполагает не только новую технологию, но и новые социальные формы организации труда, новые взаимоотношения между людьми, новое отношение к труду.

Особенно важны эти проблемы для молодежи, которая уже сегодня влияет на развитие общества. Ответственность за будущее требует от нее не только солидных профессиональных знаний, но и понимания глубинной логики социальных процессов. Для молодого человека жизненно важны и актуальны вопросы о том, чем является для каждого из нас труд, как он должен быть организован, чтобы стать более эффективным и в тоже время более человеческим, какими должны быть взаимоотношения людей в процессе совместной трудовой деятельности.

4. Мотивы трудового поведения у разных людей различны, но нет сомнений, что каждый человек обладает некой системой индивидуальных потребностей, интересов, ценностей, удовлетворение которых осуществляется или должно осуществляться в труде. Сегодня все актуальнее встает вопрос о необходимости активизации такого поведения, что в результате снизит безработицу, повысит на микроуровне удовлетворенность трудом, а на макроуровне эффективность экономики в целом.

Отечественные ученые приступили к исследованию проблем удовлетворенности трудом сравнительно недавно. За это время ими получены важные результаты, раскрывшие, в частности, структуру и иерархию мотивов трудовой деятельности работников предприятий промышленности, сельского хозяйства и др. Но, к сожалению, уровень этих исследований и практическое применение их результатов не отвечают полностью современным требованиям.

Необходимо отметить, что большинство отечественных специалистов **рассматривают удовлетворенность трудом как психологическую или социально-психологическую категорию.**

В экономическом взгляде на общество часто отсутствует самое важное — человек, исчезающий за категориями стоимости, прибыли, экономического роста и т.д. Между тем недооценка того самого человеческого фактора дорого обходится обществу в целом и экономической системе в частности.

Как уже известно, **труд по принуждению малопродуктивен.** Почему сегодня, при полной свободе, вот уже более 15 лет мы пытаемся реформировать экономику, а получаем лишь падение объемов реального производства, разрушение военно-промышленного комплекса, демографический кризис и рост преступности? Вопросы непростые и в категориях только экономических их не объяснить. Дело в том, что в нашей стране экономический кризис обусловлен другим кризисом - кризисом этноса, культуры, т.е. кризисом человека. На наш взгляд, только социально-экономический анализ может создать необходимую методологическую базу для дальнейшего изучения труда и связанных с ними явлений.

Таким образом, мы можем сделать вывод о недостаточной разработанности проблемы удовлетворенности трудом в российском современном обществе.

Многие отечественные социологи рассматривают **удовлетворенность трудом не только как ценностное, но и как эмоциональное отношение к своему труду.** В принципе все отечественные социологи, исходя из марксистских позиций, признавали влияние социально-экономической природы и общественного разделения труда, социальной структуры, а также политической надстройки общества на отношение к труду и удовлетворенности им. **Но большинство из них рассматривают эти общие социальные условия сквозь призму индивидуаль-**

ного сознания.

1. В результате изучения отношения людей к благополучию в быту, социально-экономической системе, социальному климату установлено, что **работа и карьера имеют для них наибольшее значение наряду с личной жизнью, здоровьем, полноценным досугом.** Одним словом, удовлетворенность трудом есть прежде всего социальная удовлетворенность, важнейший показатель качества жизни индивидов, групп, населения, нации.

2. Удовлетворенность трудом, отражая социальную сторону трудовой деятельности, связана с рядом таких важных экономических показателей работы трудовых коллективов, как использование рабочего времени, интенсивность и производительность труда, текучесть кадров, условия труда и др. **Существует прямая связь между размером заработной платы и уровнем удовлетворенности трудом, а также уровнем трудовой активности.** Уровень общей удовлетворенности трудом в значительной степени определяется удовлетворенностью заработной платой. Помимо социально-экономических факторов, на удовлетворенность трудом действуют и другие факторы, в том числе демографические, географические, внешнеполитические.

3. **Удовлетворенность трудом имеет функционально-производственную значимость. Она влияет на количественные и качественные результаты работы, срочность и точность выполнения заданий, обязательность в отношении других людей.** Отношение к труду может основываться на самооценке работником своих деловых качеств и показателей. При этом **самоудовлетворенность и самонеудовлетворенность могут положительно и отрицательно влиять на работу в зависимости от конкретного случая.**

4. **Знания состояния удовлетворенности трудом, особенно в условиях перехода к многоукладной экономике, является необходимым для руководителей хозяйственных и общественных организаций всех уровней.**

Забота работодателя об удовлетворенности людей их трудом определяет некоторые существенные типы управленческого поведения, трудовых отношений вообще. Работодатель часто скептически относится к производственно-экономическому эффекту всяких мероприятий по гуманизации труда и считает их финансирование нерациональным. Средства на эти цели обычно тратятся под давлением профсоюзов, правовых инстанций или масс (работников). Это происходит из-за недопонимания важности и значимости для производственной сферы такого показате-

ля, как «удовлетворенность трудом».

5. Удовлетворенность трудом является универсальным критерием объяснения, интерпретации самых разных поступков отдельных работников и трудовых групп. Она определяет стиль, способ, манеру общения администрации с работниками, т.е. различается поведение удовлетворенных и не-удовлетворенных работников, управление удовлетворенными и неудовлетворенными людьми.

Блок самоконтроля по теме 6.2, занятие 1

Темы для обсуждения

1. Понятие "акмеология".
2. Задачи акмеологии.
3. Взаимодействие индивидуального, личностного и деятельностного в развитии профессионала.
4. Мотивы трудовой деятельности.
5. Мотивы трудового поведения.

Литература:

Столяренко Л.Д. Основы психологии. Учебное пособие для студентов вузов и техникумов. Ростов-на-Дону: Феникс, 1997.- 736с.

Занятие 2. Психология труда. Психология профессий. «Трудовой метод».

Основные понятия: психология труда, метод, отношение к труду, трудовое поведение, виды активности, социальная адаптация, мотивы трудового поведения.

1. Психология труда - раздел психологии, который рассматривает психологические особенности трудовой деятельности человека, закономерности развития трудовых навыков. Психология труда, отрасль прикладной психологии, изучающая психологические аспекты и закономерности трудовой деятельности человека. Психология труда начала формироваться на рубеже 19—20 вв. в связи с ростом производственной сферы, появлением новых видов трудовой деятельности и массовых профессий, усложнением требований к человеку.

Возникновение психологии труда связано с началом научной организации труда. На первом этапе развития важнейшей проблемой психологии труда была проблема профессионального отбора. Анализ различий в производительности труда у работников, получивших примерно одинаковую подготовку, привёл к

мысли о существовании более или менее стойких индивидуальных различий в сфере так называемых профессиональных способностей. **Были созданы специальные методы — тесты, с помощью которых стало возможным количественно оценивать эти способности и на этой основе производить профессиональный отбор.** Возникла необходимость тщательного изучения психологии профессий. Были вскрыты различия в профессиональных склонностях, интересах и мотивах, побуждающих людей предпочитать одни профессии другим, организованы специальные консультационные бюро по оказанию помощи подросткам, выбирающим профессию. **Возникла специальная ветвь психологии труда — профессиональная ориентация и профессиональная консультация.** Появились специальные исследования законов развития профессиональных навыков и качеств, важных для различных видов труда. Задача этого раздела психологии труда — разработка рекомендаций по усовершенствованию методов обучения и применению специальных методов упражнения и тренировки.

Важную область психологии труда составило изучение колебаний работоспособности, связанных с утомлением, суточным ритмом, обоснование оптимального режима труда, при котором производительность и качество работы испытывали бы наименьшие изменения на протяжении рабочего дня, рабочей недели и т.д. Современная психология труда разрабатывает специальные методики, позволяющие измерять утомляемость и степень снижения работоспособности. В этой области психология труда тесно связана с физиологией труда. Психология труда накопила огромный материал по проблемам работоспособности и утомляемости, влияния на человека условий труда, характера выполняемых операций, монотонности и опасности труда, необычных и экстремальных условий работы, трудовой мотивации, развития потребностей и способностей человека в процессе коллективного труда и т.д.

2. Задачи психологии труда:

- рациональное реконструирование профессий, выяснение психологически оптимального сочетания входящих в их состав операций, научное обоснование их целесообразной автоматизации, что имеет важное значение для повышения производительности труда.
- координация своих усилия со специалистами в области

механизации и автоматизации.

- изучение психологических причин возникновения аварийных ситуаций и как результат
- разработка специальных средств для профессионального отбора и предотвращения ошибочных действий с помощью особых методов упражнения и тренировки.

Исследование психологических особенностей конкретных видов трудовой деятельности, составление профессиограмм (содержательного описания профессий и профессиональной деятельности с точки зрения включения и использования психических свойств и способностей человека), определение набора профессионально значимых свойств личности способствовали формированию специальных направлений психологии профессий (например, психологии авиационной, космической, водительских профессий, конвейерного труда, с.-х. профессий и т.д.).

Наряду с **экспериментальным методом** большое место в психологии труда занимают **аналитические методы** применяется метод специальных упражнений, связанных с использованием различных устройств, моделирующих основные особенности профессиональной работы. Важную роль играют методы вариационной статистики.

Отношение к труду имеет исключительно важный социальный смысл и определяет труд в совокупной структуре в данном обществе. То или иное отношение к труду присуще всем общественно-экономическим формациям, и оно зависит не только от сознания, воли, желания людей, а предопределяется теми объективными условиями, в которых живет человек, то есть является субъектно-объектным отношением. Для правильного понимания сущности отношения к труду необходимо, прежде всего, осмысление роли самого труда в жизни человека и общества. Труд как всеобщее условие обмена веществ между человеком и природой составляет неотъемлемое условие человеческой жизни. Он является основой жизнедеятельности и развития человека. История человечества свидетельствует, что благодаря труду человек выделился из мира животных. Воздействуя на окружающую среду и изменяя ее, люди, побуждаемые все возрастающими потребностями, развивают способности к труду, обогащают свои знания, расширяют сферу своей трудовой деятельности.

Сущность отношения к труду заключается в реализации того или иного трудового потенциала работника под влиянием осознанных потребностей и сформировавшейся заинтересованности.

Отношение к труду характеризуется стремлением (или

отсутствием стремления) человека максимально проявлять свои физические и духовные силы, использовать свой опыт и знание, способности достижения определенных количественных и качественных результатов труда. Оно проявляется в поведении, мотивации и оценке труда.

Трудовое поведение - внешнее, мотивация и оценка - внутреннее проявление отношения к труду. Трудовое поведение работника характеризуется его социальной активностью.

Социальная активность - мера социальной преобразующей деятельности работников, основанная на осознании внутренней необходимости действий, цели которых определяются общественными потребностями. Она проявляется в социальной деятельности, и соответственно трем ее формам различаются три основных вида социальной активности: трудовая, общественно-политическая и познавательно-творческая.

Трудовая активность - основной, определяющий вид социальной активности. Она выражается в степени вовлечения работника в общественное производство, в постоянном росте его успехов в этой области, в полной реализации им своих физических и умственных возможностей, знаний, умений, способностей при выполнении конкретного вида трудовой деятельности. **Общественно - политическая активность** выражается в расширении участия в общественно-политической, другой социальной деятельности, в управлении делами производства, в активном реагировании на события федерального, регионального, муниципального уровней, в участии в выборных органах, в работе общественных организаций, собраний, выполнении общественных поручений и др.

Познавательно-творческая активность проявляется в стремлении к повышению общеобразовательного и квалификационного уровня, к формированию качеств личности пылливой, ищущей, утверждающей творческое начало во всех сферах жизни общества. Социальное творчество - наиболее зрелая форма социальной активности, высшая форма социальной деятельности, созидательный процесс, направленный на преобразование сложившихся и создание качественно новых форм социальных отношений и социальной действительности.

Насколько эффективна социальная адаптация рабочих? Какие факторы являются приоритетными в выборе сферы трудовой деятельности?

Социальная адаптация - это процесс взаимодействия индивида и социальной среды, в результате которого индивид при-

сваивает (потребляет) материальные условия жизнедеятельности и существования, обеспечивающие формирование его как полноценного члена общества. В период трансформации общества, когда нормы и ценности, усвоенные в советской социальной среде, не приводят к удовлетворению насущных потребностей, социальная адаптация тесно связана с интериоризацией индивидом культурных норм, ценностей и эталонов действий новой среды. Адаптационное взаимодействие больших социальных групп и социальной среды - важнейшая составляющая трансформационных процессов в российском обществе. Наиболее ярко процесс социальной адаптации просматривается в трудовом поведении экономически активного населения, которое в силу неблагоприятных социально-экономических условий в стране является, по сути, приспособлением к изменениям социальной среды с целью выживания. Работник, ориентируясь на приспособление к новой среде, придерживается тех социальных норм, правил и образцов поведения, которые позволяют ему выжить, добиться относительного благополучия в трансформирующемся обществе. Однако, наряду с различными способами приспособления к новым условиям жизни, важную роль выполняет переоценка ценностей и норм трудового поведения, ориентация на традиционные или новые нормы взаимодействия в рабочей среде, что привело к формированию новых факторов определяющих отношение к труду как к ценности.

Социально-экономическая трансформация общества, которая произошла в России в начале 90-х гг. при переходе от социалистических отношений к капиталистическим, это трансформации целого типа культуры. Но её осуществление совершили люди со сложившейся системой ценностей, правил и норм поведения, традиций и обычаев хозяйствования, которые нельзя просто забыть и моментально поменять. Снятие идеологических, моральных и других ограничений, действовавших в социалистической системе хозяйствования, предоставили бывшему «советскому человеку» возможность стать субъектом хозяйствования. В России конца XX века совершилась смена способа производства, производственных отношений, и данное обстоятельство, несомненно, вызвало изменения в сознании людей, в их отношении к труду. Квалифицированный труд в 90-е годы перестал обеспечивать необходимый жизненный уровень большинства российского общества. Материальное положение зачастую оказывалось не связанным с добросовестным трудом и независимым от уровня образования. В стране сложилась парадоксальная для современного общества

ситуация: интеллект стал цениться дешевле, чем физические способности. Вследствие этого у людей фактически обнаруживалось отсутствие моральной заинтересованности в труде. Психологи пытаются оценить изменения в обществе и выяснить, как сильно (положительно или отрицательно) они повлияли на отношение к труду как к общечеловеческой ценности.

3. Психология профессий

На разных исторических этапах развития человечества труд выступает в различных формах, которые являются показателями развития общественных отношений эпохи. Поэтому **развитие человека неразрывно связано с возникновением и развитием труда, поскольку труд является одним из основных жизненных функций человека**. Традиционно труд рассматривался как добывание средств к существованию ценой «семи потов». И если труд не дает достаточных стимулов для удовлетворенности им, то может возникнуть чувство разочарованности жизнью вообще, которое дорого обходится как отдельному индивиду, так и обществу в целом. **Потребность в труде как в способе самореализации и утверждении себя** как во внутренне присущем человеку стимуле, активизирующем действия человекотворческой функции труда, **присуща людям во все исторические эпохи**. Но не все эпохи создают равные условия для удовлетворения всего многообразия потребностей, связанных с трудом.

Человек издавна мечтал освободить труд от его тягостных сторон, превратить в чистое творчество, раскрывающее созидательные потенциалы личности, и все попытки неизменно заканчивались провалом. **Оказывается, труд-самореализация, труд-радость никак не возможен без труда-напряжения, труда - мучительных усилий, труда-мобилизации. Стремление избавиться от труда совсем, переложив его на «не людей»** (машины, автоматы, компьютеры и т.п.), в коммунистической утопии или в промежутках постмодерна **неизбежно приводило к деградации человека и архаизации, а не прогрессу самого труда**.

1 Миф о Сизифе и выражает такую ситуацию. Трудно придумать более изощренную пытку для человека, чем заставить его выполнять работу, целиком

лишенную смысла. Безрезультатные напряжения в течение длительного времени действуют угнетающе и в конце концов приводят к отказу от всякой деятельности. Обреченный постоян-

но поднимать на вершину горы гигантский камень, который, достигнув ее, тут же скатывается назад, Сизиф олицетворяет собой верх человеческого несчастья. Спустившись из сферы мифов в реальность, мы можем найти много подтверждений этому. Человек всегда старался не только облегчать свою работу, но и украшать ее. В его глазах труд выступал не только как средство обеспечения существования, но и как источник удовлетворения подлинно человеческих потребностей. Это случается тем чаще, чем слабее социальная убежденность индивида и его трудовая мораль.

Роль труда как источника богатства, как условие существования человеческой жизни была известно задолго до Маркса. Однако домарксовы экономисты не смогли полностью раскрыть его сущность и значение. Даже для А. Смита и Д. Риккардо общественный характер труда оказался далеко не понятным. Р.Оуэн и А Смит считали деньги единственным мотивирующим фактором. Согласно их трактовке, люди - чисто экономические существа, которые работают только для получения средств, необходимых для приобретения пищи, одежды, жилища и т.д.

Подвергнув критике «робинзонады» буржуазных экономистов, **К. Маркс и Ф. Энгельс показали, что труд носит общественный характер, что в процессе его люди вступают в определенные производственные отношения.** Неслучайно, уточняя положение А. Смита о том, что капитал есть командование над трудом, К. Маркс подчеркивал, что «он по существу своему есть командование над неоплаченным трудом».

2 К. Маркс открыл двойственную природу труда, которая заключается в том, что конкретная трудовая деятельность есть одновременно и деятельность, в ходе которой люди вступают в определенные связи и отношения друг с другом. Труд приобретает общественную форму, он становится основой формирования многообразных отношений. К. Маркс выделил три группы общественных потребителей: 1) потребности производства, обеспечивающие простое и расширенное воспроизводство; 2) жизненные нужды людей; 3) личное потребление. Первая группа потребностей - производственные, вторая - жизненные потребности трудящихся. Когда труд перестанет быть только средством к жизни, а станет первой жизненной потребностью, тогда общество сможет написать на своем знамени: «От каждого по способностям, каждому по потребностям!» 1. Эти широко известные слова К. Маркса служат основой марксистской оценки уровня развития потребностей общества.

Работы К. Маркса основываются, в частности, на его ранних исследованиях, посвященных отсутствию мотивации труда, что впоследствии было названо им и его последователями «отчуждением». 2. «Пока потребность человека не удовлетворена, он находится в состоянии недовольства своими потребностями, а стало быть, и самым собой...»

Породив потребность в красоте, труд сам стал зависим от степени ее удовлетворения, ибо **законы красоты лежат в фундаменте человеческого творчества**. Низкий уровень мотивации труда привел к появлению политических партий, забастовкам, яростным столкновениям и даже революции.

Можно сказать, что в поисках смысла и мотивации человеческого труда было столько же шагов назад, сколько вперед. На смену первобытнообщинным отношениям пришел рабовладельческий строй; ремесленное производство заменило конвейерное.

О принудительности труда ещё в середине прошлого столетия интересные наблюдения высказал Д. Маркович. Труд, по Марковичу, это необходимое свойство человека, и поэтому он не должен превращаться в тяжесть для него. Д. Маркович отрицает мысль о неприятности труда, имея в виду при этом понимание труда Марксом, согласно которому неприятные чувства у человека вызывает не само действие в процессе труда, а случайные внешние обстоятельства, которые обычно связаны с трудом в современном обществе, и что эти последние могут быть устранены по мере развития и совершенствования общественного строя.

Все многообразие исследований западных ученых, по нашему мнению, проходит через **три сложнейших этапа в своем развитии**.

На первом «тейлоровском» этапе обращалось внимание на то, чтобы дать возможность человеку заработать, получить большее вознаграждение за возможно большой сделанный объем работы.

На втором этапе, переворот в науке вызвали исследования, проведенные в Хотторне в 1930-х годах и положившие начало изучению человеческих потребностей.

Третий этап характеризуется созданием множества теорий личности, многие из которых оказались весьма ценными и в практическом отношении.

Краткий анализ каждого из перечисленных этапов развития, на наш взгляд, оказывается необходимым для полноценного понимания теоретических основ проблемы удовлетворенности трудом как на Западе, так и у нас в России.

Процесс рациональной организации производства, когда стали учитываться факторы, зависящие от человека, как отмечалось выше, был начат ещё в недрах капиталистического строя. Человеческие возможности использовались капитализмом экстенсивным образом. Но в конце XIX - начале XX в. настал период, когда логика развития производства, с одной стороны, и успехи пролетариата с другой, привели к необходимости обратиться к глубинным резервам, заложенным в творческой основе самой человеческой природы.

4.«Трудовой метод».

Трудовой метод предназначен для психологического анализа профессий. В современной литературе по психологии труда сущность трудового метода нигде не раскрывается. Так как использование его элементов, там, где это, возможно, следует считать полезным дополнительным методом к другим методам психологического изучения профессиональной деятельности, необходимо остановиться на нем хотя бы кратко.

Трудовой метод начал разрабатываться с первых лет существования советской психотехники профессорами И. Н. Шпильрейном и С. Г. Геллерштейном. Сущность его заключается том, что для психологического понимания профессии «сам психолог начинает осваивать данный вид труда, как бы соединяя в одном лице рабочего, знающего профессиональную работу, психолога, умеющего и желающего ее описать...», «...Мы хотим соединить рабочего, знающего трудовой процесс, психолога, умеющего его описать и сравнить с трудовыми процессами в других профессиях».

Процесс изучения начинался с общего ознакомления структурой предприятия, цеха, участка, после чего выбиралось конкретное рабочее место и психолог начинал работу как ученик под руководством заводского инструктора. Для преодоления возможного субъективизма рекомендовалось изучать одну профессию одновременно двум или даже трем психотехникам, которым запрещалось обмениваться своими соображениями о профессии до конца обучения. Опыт работы показал сходство основных данных, полученных разными психотехниками. Профессии изучались до достижения таких результатов, которые позволяли психотехнику работать без инструктора. Естественно, что трудовой метод был рассчитан только на профессии средней квалификации, обучиться которым психолог мог не более чем за 2—3 недели.

После каждого дня обучения «ученик» писал специальный

протокол, включающий 5 основных пунктов: 1. *Описание рабочего дня.* Сюда входило изложение содержания работы, все случайные эпизоды и их переживания - «учеником» в данный день. 2. *Трудности.* Это фиксация того, что сегодня являлось наиболее трудным в овладении профессией. 3. *Упражнение.* В этот пункт записывались положительные сдвиги в профессиональной работе по сравнению с предыдущими днями. Отмечались степень автоматизации двигательных актов, устранение лишних движений, увеличение количества и улучшение качества работы. Этот пункт протокола позволил выявить сравнительную упражняемость отдельных психофизиологических компонентов профессиональной деятельности. 4. *Утомление.* Под этой рубрикой в протоколе фиксировалось чувство усталости в течение рабочего дня: нарушения автоматизации, появление ошибочных действий, а также объективные показатели снижения производительности и качества труда. Эти материалы вскрывали наиболее лабильные по отношению к внешней среде и длительности работы психофизиологические процессы. 5. В этот пункт записывались соображения о дефектах в организации и режиме труда, о нерациональных элементах оборудования, а также о недостатках инструктажа. Все это позволяло, строить предположения о совершенствовании самой работы, обстановки, в которой она протекает, и организации производственного обучения.

Создатели трудового метода видели в нем ряд преимуществ по сравнению с другими методами психологического изучения профессий, главными из которых можно считать следующие:

1. Получение путем личного опыта некоторых психологических данных, недоступных наблюдению и разным формам опроса специалистов. Так, например, если при наблюдении за работой мультительной телефонистки создалось мнение об исключительном значении моторной ловкости рук телефонистки, то изучение этой профессии трудовым методом показало, «...как незначительна та степень моторной ловкости, которая требуется этой профессией по сравнению с непрерывным направлением внимания».¹ Таким образом, трудовой метод позволил «...осветить темные уголки, скрывающиеся обычно от наблюдателя вследствие ограниченности его поля зрения внешними проявлениями работы и от опрашиваемого лица, неспособного анализировать свой собственный трудовой опыт».

2. Изучение профессиональной деятельности не только «в поперечном», но и в «продольном» разрезе, т. е. в процессе овладения профессией. Были получены интересные данные о постепенной автоматизации разных компонентов деятельности, появлении «общего импульса» серии двигательных актов, субъективных симптомах утомления, деавтоматизации профессионального навыка под влиянием усталости и др.

3. Более обоснованное внесение рационализаторских предложений с учетом личного опыта в организацию труда, конструкцию оборудования и т. п.

Вместе с тем в трудовом методе были и слабые места, которые критиковались в 20-е годы, как некоторыми советскими учеными, так и рядом зарубежных психотехников. В первую очередь указывалось на субъективизм трудового метода в связи с тем, что он опирается на данные самонаблюдения психолога. Отмечалась его неэкономичность, так как применение его требовало слишком много времени, и ограниченность видов труда, при изучении которых он может быть использован.

Авторы трудового метода, не отрицая роли наблюдений протоколирования психологом своих переживаний и психических состояний при выполнении функций рабочего-ученика, отмечали, что эти материалы позволяют «глубже и полнее вскрыть психофизиологическую природу профессии...». Они намного объективнее, чем показания рабочего, не изучавшего «своей профессии с целью психологического анализа и более менее врасплох захваченного анкетой». Кроме того, авторы трудового метода подчеркивали, что данные самонаблюдений психологов не являются единственно ценными в трудовом методе, так как он предполагает широкое использование «всего арсенала других профессиональных методов».

За время существования советской психотехники трудовым методом, в полном объеме или частично, был проанализирован целый ряд самых разнообразных профессий: вагоновожатого, распределительной телефонистки, наборщицы ручного набора, ткачихи, отдельные профессии электролампового производства, шофера, переплетчика, продавца, машиниста, железнодорожного диспетчера, токаря, слесаря, столяра, пожарного, крановщика, штамповщика, летчика, аппаратчиков химической промышленности, диспетчера электроподстанции и др.

Хотя трудовой метод не должен, да и не может широко применяться в современной психологии труда, использование его элементов, там, где это представляется возможным, следует счи-

тать полезным.

Блок самоконтроля по теме 6.2, занятие 2

Темы для обсуждения

1. Психология труда.
2. Задачи психологии труда.
3. Психология профессий.
4. «Трудовой метод» - метод изучения профессиональной деятельности.

Дополнительный материал к теме 6.2

Проблемы развития профессионального самосознания

Развитие и формирование профессионального самосознания является одним из центральных моментов становления профессионала. Не случайно С.М. Богословский, предложивший одно из самых удачных (по мнению Е.А. Климова) определений профессии, писал о том, что о профессии применительно к данному человеку можно говорить лишь тогда, когда данная профессиональная деятельность "...признается за профессию личным самосознанием данного лица" (цит. по: Климов, Носкова, 1992. С. 161).

При рассмотрении проблемы развития профессионального самосознания можно опираться на достаточно богатый материал по становлению самосознания личности вообще (см. Психология самосознания, 2000). Сам термин "самосознание" во многом близок другим терминам: "Образ Я", "Я-образ", "Я-концепция", а также термин "самосознание" во многом близок таким терминам, как "самоотношение", "идентичность" и др.

Например, Р. Бернс, рассматривая понятие "Я-концепция", отмечает, что "это совокупность всех представлений индивида о себе, сопряженная с их оценкой". При этом "описательная составляющая Я-концепции" часто называется "Образом Я", а составляющая, связанная с отношением к себе или к отдельным своим качествам, называют "самооценкой" или "принятием себя" (см. Психология самосознания, 2000. С. 333). В целом Р. Бернс выделяет: а) когнитивную составляющую Я-концепции; б) оценочную составляющую и 3) поведенческую составляющую.

В.В. Столин, рассматривая самосознание личности, отмечает, что "различные процессы самосознания, так же как различные аспекты "Я-образа", оказывается возможным соотнести

с уровнями активности человека как организма, индивида и личности". При этом "выявление своей социальной ценности и смысла своего бытия, формирование и изменение представлений о своем будущем, прошлом и настоящем характеризуют самосознание личности, - пишет В.В. Столин и задает важный для психологии самосознания вопрос: - "Какие же среди перечисленных образований самосознания являются ключевыми, выполняющими роль основных единиц самосознания на уровнях индивида и личности?" (Психология самосознания, 2000. С. 133-134).

В качестве такой "единицы самосознания" В.В. Столин предлагает "не образы сами по себе, и не самооценки в когнитивной и эмоциональной формах, и не образы + самооценки", а "конфликтный личностный смысл, отражающий столкновение различных жизненных отношений субъекта, столкновение его мотивов и деятельности". Это столкновение "осуществляется путем поступков, которые, таким образом, являются пусковым моментом образования противоречивого отношения к себе". В свою очередь "смысл "Я" запускает дальнейшую работу самосознания, проходящую в когнитивной и эмоциональной сферах", - рассуждает далее В.В. Столин о механизмах самосознания (Психология самосознания, 2000. С. 155).

Рассматривая самосознание "как отношение к себе, опосредованное отношениями с другими людьми", В.В. Столин пишет о том, что "самосознание трехголосо: оно предполагает переживаемое отношение к себе, отношение к другому человеку и воспринимаемое (или ожидаемое) отношение другого" (Столин, 1983. С. 165-166).

Рассматривая понятие "самоотношение", С.Р. Пантилеев во многом опирается на представления В.В. Столина как о самосознании о "конфликтном личностном смысле". Самоотношение, по мнению С.Р. Пантилеева, не является "ни следствием знания о себе, ни реакцией на определенные аспекты образа "Я", наоборот, "знание о себе и самоотношение есть следствие одних и тех же общих причин, лежащих вне субъекта, в его деятельности, - и лишь вторично, в феноменологически превращенных формах, отдельные самооценки могут восприниматься самим субъектом как способные породить его истинное отношение к себе". Отсюда, "самоотношение может быть понято как лежащее на поверхности сознания, как непосредственно-феноменологическое выражение (или представленность) личностного смысла "Я" для самого субъекта, - продолжает свои рассуждения С.Р. Пантилеев. - При этом специфика переживания смысла "Я" производна от реально-

го бытия субъекта, его объективной позиции в социуме" (Психология самосознания, 2000. С. 222).

Интересны рассуждения К. Роджерса о "Я-концепции", которую он считает "центральной конструктом для теории психотерапии и личности" (Психология самосознания, 2000. С. 456). К. Роджерс выделяет "Я-реальное" (каким человек видит себя реально) и "Я-идеальное" (каким бы человек хотел себя видеть) и считает, что рассогласование между представлением человека о себе "реальном" и "идеальном" часто и является энергетической основой для его саморазвития.

Понятие "идентичность", предложенное Э. Эриксонем, лучше позволяет понять сам процесс нахождения человеком самого себя ("эго-идентичность") и своего места в окружающем мире ("групповая идентичность"). По сравнению с взрослым человеком, подросток еще не целостен, его терзают противоречия поиска осознания себя как самобытного существа и как представителя общества (или какой-то группы общества). "Кризис в жизни такого молодого человека может наступить именно тогда, когда он наполовину осознает, что фатально и излишне старался быть тем, чем на деле он не был, - пишет Э. Эриксон. - Чувство идентичности, в котором у большинства взрослых нет недостатка, предупреждает такие состояния паники. Быть взрослым означает, помимо прочего, способность видеть свою жизнь в контексте непрерывности, как ретроспективно, так и в перспективе" (Психология самосознания, 2000. С. 522).

И поскольку такие процессы достаточно сложны, общество (естественно, цивилизованное общество) не торопит молодого человека с этим, предоставляя ему своеобразный "психосоциальный мораторий". Но тогда трудно говорить и о полноценной идентичности, и тем более, о состоявшейся профессиональной идентичности. Заметим, что в последнее время все чаще раздаются высказывания о том, что и профессиональное самоопределение, и профессиональное самосознание формируются много позже подросткового возраста. Частично с этим можно согласиться, но важно понять и то, что сами по себе профессиональное самоопределение и профессиональное самосознание развиваются, проходя разные этапы своего развития, и естественно, более зрелые уровни развития мы можем наблюдать лишь во взрослой жизни человека.

Связывая идентичность с чувством собственной значимости, Э. Эриксон отмечает, что "мы можем быть причиной причин, если воспринимаем неизбежное таким образом, что оно облаго-

раживается какой-то особой гордостью, - гордостью за нашу способность самим выйти из игры или гордостью за неизбежное как нечто настолько надежно благое, что мы, конечно же, избрали бы его, если бы оно уже не выбрало нас" (Психология самосознания, 2000. С. 523). При этом Э. Эриксон специально подчеркивает, что главная проблема самоопределяющегося подростка - это поиск аристократии и идеологии, когда человек стремится найти для себя достойный образец для подражания, чтобы в итоге обрести и собственную идентичность

Если обратиться к различным авторам, рассматривающим периодизацию профессионального развития (см. Ливехуд, 1994; Маркова, 1996; Шихи, 1999 и др.), то многие выделяют такой важный критерий перехода к каждой последующей стадии профессионального развития, как изменение "ценностного отношения к самому себе" как представителю профессии и члену общества вообще. Например, А.К. Маркова в качестве высшего этапа развития профессионала выделяет "этап творческого самоопределения себя как личности профессионала", где важную роль играют "самостроительство" и "самосозидание" А это, в свою очередь, предполагает развитое представление о себе как о реальном профессионале и как о желаемом профессионале, что чем-то напоминает "Я реальное" и "Я идеальное" у К. Роджерса.

Переходя к рассмотрению собственно профессионального самосознания, можно было бы просто конкретизировать все, что говорилось о самосознании вообще, применительно к конкретным видам деятельности. Но профессиональное самосознание имеет одну важную общую характеристику - это самосознание человека, активно участвующего в производительном труде и тем самым через такой труд утверждающим себя в качестве полноценного члена данного общества. Иными словами, профессиональное самосознание - это самосознание человека, для которого конкретная трудовая деятельность - главное средство утверждения чувства собственного достоинства как состоявшейся личности. Рассуждая о соотношении "личностного" и "профессионального", А.К. Маркова считает, что "личностное пространство шире профессионального, личностное лежит в основе профессионального, личностное определяет начало, ход и завершение профессионального" (Маркова, 1996. С. 66). Хотя, скорее всего, наиболее "широким" и всеобъемлющим можно было бы назвать жизненное самоопределение, а что касается личностного самоопределения, то вряд ли о каждом "состоявшемся" профессионале можно сказать, что он является Личностью, именно потому, что личностное са-

моопределение "шире" профессионального. Например, "узкий специалист", который кроме своей работы ничем не интересуется, скорее всего, слишком примитивен, чтобы считаться полноценной Личностью. Сказанное относится и к самосознанию. Нельзя, например, утверждать, что самосознание вообще обеспечивает (или лежит в основе) профессионального самосознания. Например, человек с несложившейся идентичностью вполне может продемонстрировать определенный успех в какой-либо профессиональной деятельности. Такие случаи Э. Фромм обозначает термином "отчужденный характер", когда человек и его дело разъединены, "отчуждены" друг от друга, или же это могут быть разного рода "авантюристы", главная характеристика которых - "разорванные биографии" (по Л.Г. Ионину), или об этом можно сказать словами В. Франкла, что это люди с потерянным (или не найденным) смыслом при внешне вполне успешной профессиональной деятельности, что может быть обозначено как "отчаяние".

Специально обращаясь к проблеме профессионального самосознания, Е.А. Климов пишет: "По сути дела центральная задача психологии труда как науки состоит в изучении фактов и закономерностей психической регуляции функционирования и формирования человека как субъекта труда, в создании информационных условий... для практики формирования должной системы соответствующих психических регуляторов".

В качестве таких основных психических регуляторов труда Е.А. Климов выделяет следующие:

образ объекта труда: чувственный образ (перцептивный, сенсорный); репрезентативный конкретный образ (представления памяти, воображения); репрезентативный отвлеченный образ (понятия, схемы, усвоенные алгоритмы действий);

образ субъекта труда: актуальный "Я-образ" (знание о своем состоянии в данный момент, о своем реальном месте среди других людей, о своих возможностях и ограничениях); обобщенный "Я-образ" ("Я-концепция", включающая представления о себе в прошлом, настоящем и будущем; я как представитель профессиональной общности, я как организм; я как представитель данной профессии, я как член общества);

образ субъектно-объектных и субъектно-субъектных отношений: осознание своих потребностей; осознание своих эмоций и эмоциональных отношений; осознание своего характера; осознание своей личностной направленности и мировоззрения в ходе взаимодействия с другими людьми в трудовом процессе.

Как отмечает Е.А. Климов, "все названные выше регуляторы подводятся под категорию "субъективный образ". "Образы самосознания человека (наряду с образами окружающего мира) - необходимая основа целесообразной регуляции, саморегуляции его трудовой деятельности и взаимодействия с окружающими людьми, - пишет далее Е.А. Климов, - ибо это взаимодействие существенно определяются тем, как человек понимает свое место среди людей, "за кого себя принимает", что думает о том, как он выглядит "в глазах" окружающих".

"Развитое самосознание - одно из условий формирования индивидуального стиля... одно из необходимых условий нахождения человеком наиболее подходящего для него места, в частности, в профессиональной общности, а также условие планирования и построения личных профессиональных планов на этапе выбора профессии, - пишет Е.А. Климов, - это также важный критерий подготовленности специалиста. Профессионал - это не просто тот, кто хорошо обучен делу, но кто с гордостью причисляет себя к определенной общности трудящихся: "Мы, швейники, всех одеваем!", "Мы, слесари, будем нужны и при самом высоком уровне автоматизации производства", "Мы, экскурсоводы, помогаем людям увидеть удивительное рядом" и т.п. Одна из главных задач психологии труда - изучение структуры и динамики (развития) профессионального самосознания как важнейшего регулятора труда и построения профессиональных жизненных путей, "карьер", "трудовых судеб" людей".

Примечательно, что важнейшей составляющей и важнейшим регулятором трудовой деятельности является "образ мира" профессионалов, который у представителей разных профессий складывается по-разному и по-разному влияет на мироощущение профессионалов, а также на образ своего места в мире (Климов, 1995).

В качестве важнейших ("системообразующих") факторов личности профессионала является, по мнению Э.Ф. Зеера, направленность личности, которая включает в себя следующие компоненты: мотивы, ценностные ориентации, профессиональную позицию, профессиональное самоопределение. При этом "на разных этапах становления эти компоненты имеют различное психологическое содержание, обусловленное характером ведущей деятельности и уровнем профессионального развития личности".

Рассматривая критерии профессионализма, А.К. Маркова среди прочих выделяет и такие: стремление развивать себя как профессионала; внутренний локус профессионального кон-

троля, то есть поиск причин успеха - неуспеха в себе самом и внутри профессии; осознание в полном объеме черт и признаков профессионала, развитое профессиональное сознание, целостное видение облика себя как будущего профессионала; развитие человеком себя средствами профессии, самокомпенсация недостающих качеств и др.

Интересным является вопрос о том, каким образом происходит становление профессионала и его профессионального самосознания - путем естественного развития или, в большей степени, благодаря целенаправленному формированию (трудовому обучению и воспитанию). Вероятно, можно говорить и о развитии, и о формировании, и о саморазвитии себя как профессионала, что у разных людей в разные периоды их развития проявляется по-разному. К этому можно добавить и определенные социокультурные традиции формирования профессионалов, которые по-разному проявляются в разные исторические эпохи и у разных народов.

Если обратиться к онтогенезу человека, то первое знакомство с профессией начинается в раннем дошкольном детстве, на этапе детской сюжетно-ролевой игры. На данном этапе происходит "овладение ребенком "основных смыслов" человеческой деятельности, формируется соподчинение мотивов, развивается способность достигать намеченные цели, а также "развивается способность к самооценке", что важно для последующего развития и самосознания будущего субъекта труда (Климов, 1998. С. 166). Д.Б. Эльконин, рассматривая особенности развития ребенка раннего возраста в игре, отмечает, что ребенок, играя с игрушкой (например, с куклой) способен не только называть куклу именем действующего лица, но и способен разговаривать от лица этой куклы, т.е. способен идентифицировать себя с ней (Эльконин, 1978. С. 166). Само развитие детской сюжетно-ролевой игры таково, что со временем она преобразуется в "игры с правилами", где на первый план выходят взаимоотношения между участниками игры, а сама роль все больше наделяется индивидуальным содержанием, т.е. выполняется по-своему, а, следовательно, и осознается по-своему.

Обращаясь к проблеме возникновения детской сюжетно-ролевой игры в истории культуры, Д.Б. Эльконин отмечает, вслед за В. Вундтом, что сама "игра - это дитя труда" (Там же. С. 17). Игра возникла в связи с "усложнением орудий труда", а также "в силу того, что возникшее разделение труда создает возможности выбора будущей деятельности, не определяемой однозначно деятельностью родителей". При этом "появляется своеоб-

разный период, когда дети предоставлены самим себе" и "возникают детские сообщества", в которых "и начинает господствовать игра" (Эльконин, 1978. С. 63). Сам Д.Б. Эльконин предполагает, что "своеобразная игровая техника не могла быть результатом самостоятельной творческой изобретательности детей", и что "скорее всего они заимствовали эту технику из драматического искусства взрослых". Важную роль в этом играли "обрядовые драматизированные танцы, в которых условное изобразительное действие было широко представлено", поэтому "игровая техника была воспринята детьми из первобытных форм драматического искусства", непосредственно связанного с трудом.

Если обратиться к культурно-исторической традиции развития и специального формирования профессионального самосознания, то можно выделить следующие важные моменты. Уже в детской игре, отражающей в условной форме элементы трудовой деятельности взрослых, ребенок начинает приобщаться к будущему труду. Но наиболее полно чувство сопричастности к конкретным видам трудовой деятельности происходило в специальных обрядах инициации, т.е. посвящения во взрослые члены общества. При этом нередко такие обряды сопровождались болевыми ощущениями для того, чтобы этот обряд запомнился на всю жизнь, чтобы он вошел в память и сознание будущего члена общества, т.е. стал основой его самосознания вообще.

Как отмечают Е.А. Климов и О.Г. Носкова, "возникновение культовых ритуалов закрепляло именно те постепенно найденные формы воздействия на людей, которые позволяли более эффективно создавать у них восприимчивое состояние сознания, управлять их памятью и вниманием, направленно воспитывать в людях требуемые полезные для коллективной жизни в условиях постоянной борьбы со стихией личные качества... магический танец оказывался средством общественного воспитания всех участников - воспитания физического, профессионального и эстетического" (Климов, Носкова, 1992).

Важно также и то, что инициации древности приобщали человека не только к конкретному виду деятельности (профессии), но и к данному сообществу, делая его полноценным членом такого сообщества. Человек, осознавая себя полезным и зрелым членом своего племени или общины вообще, осознавал себя и как носителя определенной конкретной трудовой функции, которая еще больше повышала его значимость как в собственных глазах, так и в глазах своих соплеменников. Отсюда успех или неуспех в конкретном виде деятельности (то, для чего человек был "пред-

назначен") во многом предопределяли и его ценность как члена общества вообще. А это, в свою очередь, формировало у него чувство личного достоинства, проявляющегося через конкретное профессиональное самосознание, делающего такого человека достойным участником общего процесса жизнедеятельности своего сообщества.

Впоследствии эти ритуалы посвящения все больше специализировались и демократизировались. Причем по многим профессиям посвящение проводилось не только в состоявшиеся профессионалы, но и посвящение в ученики и в студенты. Все большее значение придавалось каждому существенному изменению в жизни работника (повышение в должности, увеличение оклада, награда или премия и т.п.), что также обычно по-своему "отмечалось", т.е. как бы формально фиксировалось новое положение данного человека в профессиональной среде и в обществе в целом. Все это также можно рассматривать как важные элементы (или факторы) профессионального самосознания. Заметим, что в данном случае какое-то существенное повышение оклада или изменение в должностном статусе может восприниматься работником (и его окружением) как более значимое событие, чем предшествующее профессиональное образование и приобщение к самой профессии.

Важную роль в понимании профессионального самосознания играет явление, названное Е.А. Климовым "профессиональной идеологией". "Профессиональная идеология" - это "система утверждений, находящихся вне категорий истины и направленных на обоснование общественного положения, статуса, профессиональной, или внутрiproфессиональной группировки, или даже отдельного лица" (Климов, 1988. С. 119). Е.А. Климов отмечает далее, что такого рода утверждения "не должны включаться в систему научного знания", хотя "часто оказываются в нее вписанными без оговорок". Например, утверждения, что психические явления "гораздо более сложные", чем явления, изучаемые геологией и геодезией. Тем не менее, Е.А. Климов признается: "Не исключено, что есть они (явления "профессиональной идеологии". - Н.П.) и в нашей книге" (Там же. С. 119). Примечательно, что само упоминание о "профессиональной идеологии" - это уже начало научного анализа, ведь явление-то существует!

А. Менегетти описывает близкое к профессиональной идеологии явление - "стереотип профессионального объединения", который "конфигурирует и предписывает поведение и отношения в рамках какого-либо общественного института, закона,

религии, любой общественной группы" и который касается в основном представителей "свободных профессий" (Менегетти, 1996. С. 43). При этом отмечается, что "величие" или "ничтожество" человека часто определяется тем, насколько "велика" или "ничтожна" социально-профессиональная группа или партия, с которой он себя соотносит, и что "наша изначальная сила, способность структурировать власть самозащиты, самоопределения безвозвратно уничтожается, когда мы связаны рамками стереотипа, образующего вокруг нас своего рода клетку" (Там же. С. 44).

Все это близко и к другому понятию - "социально-профессиональная идентификация" (от лат. identificacio - отождествление). В психоанализе - это "процесс, в результате которого индивид бессознательно или частично бессознательно, благодаря эмоциональным связям ведет себя (или воображает себя ведущим) так, как если бы он был тем человеком, с которым данная связь существует"; в социальной психологии - это "отождествление индивидом себя с другим человеком, непосредственное переживание субъектом той или иной степени своей тождественности с объектом" (Психологический словарь, 1983. С. 122).

Можно обозначить и другую линию анализа проблемы профессионального самосознания. Применительно к конкретному человеку (работнику) важно еще разобраться, о чем идет речь, о его соотносении себя с представителями конкретной профессии (или конкретного трудового коллектива) или о соотносении себя с данной социально-профессиональной группой. Дело в том, что соотношение себя с социальной группой предполагает видение себя в качестве носителя определенных ценностей и образа жизни, не всегда связанных с самой профессиональной деятельностью. Например, человек "по блату" устраивается в престижную организацию на престижную должность. Этому человеку данная работа может быть совсем неинтересна, но для него очень значимо само пребывание в данной организации и должности, что и составляет основу для его самосознания и чувства собственного достоинства. И наоборот, человек, выполняя конкретную профессиональную деятельность, может быть очень недоволен организацией труда и взаимоотношениями в организации (или недоволен оплатой труда и общественным статусом своей профессии), но при этом он не хочет бросать свою работу, а всеми силами стремится усовершенствовать свой труд, изменить отношение к своей работе со стороны окружающих и т.п. В данном случае он вполне осознает себя представителем этой профессии и даже гордится этим, т.е. у него явно выраженное и развитое професси-

ональное самосознание как раз потому, что он стремится развивать свою профессию, т.е. подходит к ситуации крайне заинтересованно и творчески.

Наконец, можно выделить еще одну линию анализа проблемы. Важно разобраться, чем в большей степени обусловлено развитие профессионального самосознания, особенностями предшествующего обучения (и тогда уместнее было бы говорить об учебно-профессиональном самосознании) или особенностями самой работы, что ближе к собственно профессиональному самосознанию. Иными словами, кем в большей степени осознает себя человек - выпускником такого-то учебного заведения или профессионалом, работающим в такой-то организации и выполняющим такие-то профессиональные и общественные функции. Например, если самосознание больше определяется предшествующим обучением, то это может выражаться в таких позициях, как "бывший студент" (или "вечный в душе студент"), или в позиции "бывший отличник учебы в таком-то заведении" (известно, что не всегда отличники становятся потом отличными профессионалами). И тогда вся его реальная профессиональная деятельность воспринимается (и осознается) как нечто внешнее, постороннее по отношению к бывшей учебе...

Можно было бы выделить и другие интересные линии анализа данной проблемы. Например, определить соотношение профессионального самосознания с выполняемой профессиональной ролью (или ролями). Или же определить соотношение профессионального самосознания и целей, условий, предмета труда (например, в какой степени сам работник отождествляется с теми клиентами, с которыми он работает, что в итоге лучше позволяет понять и причины многих профессиональных деструкций в "человековедческих" профессиях). Или же рассмотреть, в какой степени работник осознает себя в качестве деградирующего субъекта труда (или деградирующей личности), ведь это также важный аспект профессионального самосознания, поскольку давно признано, что не каждый труд способствует развитию личности и т.п. Так или иначе, проблема профессионального самосознания оказывается достаточно комплексной (многоаспектной), что не позволяет решить ее вне рассмотрения других проблем, связанных с развитием субъекта труда.

Можно также увязать профессиональное самосознание с развитием профессионализма. Среди прочих условий, влияющих на становление профессионала, А.К. Маркова выделяет и такие, как "адекватная самооценка и готовность к дифференцированной

оценке своего уровня профессионализма", "представления человека о профессии, критерии оценки человеком самой профессии, профессионализма в ней, а также критерии оценки профессионала в себе" (Маркова, 1996. С. 254).

А.К. Маркова выделяет также противоречивые (амбивалентные) тенденции, влияющие на становление профессионала (Там же. С. 259-262):

противоречие между саморазвитием и самосохранением в профессии;

противостояние порой результатов и процесса труда (например, несовпадение объективных результатов и его "психологической цены");

несовпадение в ряде случаев предметных, социальных эталонов, норм труда с индивидуальными нормами и критериями;

несогласованность становления разных видов компетентности (специальной, социальной, личностной, индивидуальной). Например, профессиональная компетентность может у кого-то сильно опережать социальную...;

рассогласование темпов развития у отдельных людей мотивационной и операциональной сферы профессиональной деятельности;

разная роль и степень выраженности процессов развития и компенсации у разных людей, а также у одного человека на разных этапах развития;

неравномерность освоения отдельных действий и целостной структуры профессиональной деятельности;

противопоставление в сознании человека стремления к узкой специализации и потребности узнать что-то о смежных профессиях, быть "универсалом";

несовпадение порой проявлений у одного и того же человека психических качеств в профессиональной и в непрофессиональной сферах;

несогласованность "ценностного отношения к себе в труде и к труду в себе" (сравните: "любить искусство в себе или себя в искусстве");

расхождение между усиливающейся конкурентностью на рынке труда, безработицей и умением части людей делать самостоятельные выборы в профессиональной сфере, быть готовым к ошибкам, уметь предложить себя как профессионала. Имеется в виду то, что "профессиональная квалификация человека - это его частная собственность и ее надо уметь предложить на рынке труда";

неквалифицированное использование способов профессиональной деятельности некоторыми специалистами и учреждениями, что идет в разрез с запросами общества, приводит к выпуску продукции низкого сорта.

"Неучет подобных противоречивых тенденций в развитии отдельного человека может привести к профессиональным кризисам, сбоям, остановкам в развитии, - отмечает А.К. Маркова. - Каждому человеку также желательно осознавать противоречия, рассогласования в своем профессиональном развитии, чтобы вовремя найти из них конструктивный выход" (Там же. С. 262).

Кризисы профессионального становления

В.И. Слободчиков определяет специфику возраста как "смену режима индивидуальной жизни", как смену самости и единичности. Соответственно выделяются две группы кризисов: 1) кризисы "рождения" ("так жить нельзя"); 2) кризисы развития ("хочу быть, как ты"), поиск новых способов самоопределения.

Кризисы часто сопровождаются нечетким осознанием недостаточного уровня своей компетентности и профессиональной беспомощности.

Выделяются также основные фазы кризисов профессионального развития (Зеер, 1997. С. 136-138). Еще Л.С. Выготский выделил три фазы возрастных кризисов:

предкритическую (обострение противоречий между субъективной и объективной составляющими социальной ситуации развития);

критическую (это противоречие начинает проявляться в поведении);

посткритическую (противоречие разрешается путем образования новой социальной ситуации развития).

Э.Ф. Зеер отмечает, что на основании идей Л.С. Выготского можно выделять и анализировать собственно кризисы профессионального развития.

Предкритическая фаза характеризуется тем, что проблемы не всегда четко осознаются, но проявляются в психологическом дискомфорте на работе, раздражительности, недовольстве организацией, оплатой труда, руководителем

Критическая фаза: осознанная неудовлетворенность работника; постепенно намечаются варианты изменения ситуации, проигрываются варианты дальнейшей профессиональной жизни, усиливается психическая напряженность; часто противоречия еще больше усиливаются и возникает конфликт ("конфликт - ядро

кризиса"). При этом выделяются типы конфликтов профессионального развития на данной фазе: 1) мотивационный, обусловленный потерей интереса к учебе, работе, утратой перспектив профессионального развития, дезинтеграцией профессиональных ориентаций и установок; 2) когнитивно-деятельностный, детерминированный неудовлетворенностью содержанием и способами осуществления учебно-профессиональной и профессиональной деятельности; 3) поведенческий, обусловленный противоречиями в межличностных отношениях в первичном коллективе, неудовлетворенностью своим социально-профессиональным статусом, положением в группе, уровнем зарплаты.

Посткритическая фаза. Но при этом способы разрешения кризиса могут иметь разный характер: конструктивный, профессионально-нейтральный, деструктивный.

Проблема профессиональных деструкций

Рассматривая профессиональные деструкции в общем плане, Э.Ф. Зеер отмечает: "...многолетнее выполнение одной и той же профессиональной деятельности приводит к появлению профессиональной усталости, обеднению репертуара способов выполнения деятельности, утрате профессиональных умений и навыков, снижению работоспособности... вторичная стадия профессионализации по многим видам профессий типа "человек - техника", "человек - природа", сменяется депрофессионализацией... на стадии профессионализации происходит развитие профессиональных деструкций. Профессиональные деструкции - это постепенно накопившиеся изменения сложившейся структуры деятельности и личности, негативно сказывающиеся на продуктивности труда и взаимодействии с другими участниками этого процесса, а также на развитии самой личности".

А.К. Маркова выделяет основные тенденции развития профессиональных деструкций:

- отставание, замедление профессионального развития сравнительно с возрастными и социальными нормами;

- несформированность профессиональной деятельности (работник как бы "застревает" в своем развитии);

- дезинтеграция профессионального развития, распад профессионального сознания и как следствие - нереалистические цели, ложные смыслы труда, профессиональные конфликты;

- низкая профессиональная мобильность, неумение приспособиться к новым условиям труда и дезадаптация;

- рассогласованность отдельных звеньев профессионального

развития, когда одна сфера как бы забегает вперед, а другая отстает (например, мотивация к профессиональному труду есть, но мешает отсутствие целостного профессионального сознания);

свертывание ранее имевшихся профессиональных данных, уменьшение профессиональных способностей, ослабление профессионального мышления;

искажение профессионального развития, появление ранее отсутствовавших негативных качеств, отклонения от социальных и индивидуальных норм профессионального развития, меняющих профиль личности;

появление деформаций личности (например, эмоционального истощения и выгорания, а также ущербной профессиональной позиции - особенно в профессиях с выраженной властью и известностью);

прекращение профессионального развития из-за профессиональных заболеваний или потери трудоспособности.

Таким образом, профессиональные деформации нарушают целостность личности; снижают ее адаптивность, устойчивость; отрицательно сказываются на продуктивности деятельности.

Э.Ф.Зеер обозначает и возможные пути профессиональной реабилитации, позволяющие в какой-то мере снизить негативные последствия таких деструкций (Зеер, 1997. С. 168-169):

повышение социально-психологической компетентности и аутокомпетентности;

диагностика профессиональных деформаций и разработка индивидуальных стратегий их преодоления;

прохождение тренингов личностного и профессионального роста. При этом серьезные и глубокие тренинги конкретным работникам желательно проходить не в реальных трудовых коллективах, а в других местах;

рефлексия профессиональной биографии и разработка альтернативных сценариев дальнейшего личностного и профессионального роста;

профилактика профессиональной дезадаптации начинающего специалиста;

овладение приемами, способами саморегуляции эмоционально-волевой сферы и самокоррекции профессиональных деформаций;

повышение квалификации и переход на новую квалификационную категорию или должность (повышение чувства ответственности и новизны работы).

ТЕСТЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ

- 1.1 Тестирование: а) метод социальной психологии;
б) стратегия поведения;
в) функция общения;
г) автоматизация действий.

Ответ: а)

1.1

- Анкетирование: а) мера вовлечённости в общение;
б) функция общения;
в) метод социальной психологии;
г) отнесение объекта к одному из классов.

Ответ: в)

- 1.1 Наблюдение: а) уровень развития группы;
б) метод социальной психологии;
в) формирование зрительных образов;
г) промежуточность по отношению к
каким-либо социальным общностям.

Ответ: б)

- 1.1 Эксперимент: а) классификация межличностных
отношений;
б) совокупность дискретных объектов.
в) определённый духовный склад;
г) один из основных методов социальной
психологии;

Ответ: г)

- 1.1 Интервью: а) основная особенность психических свойств
человека;
б) искренние взаимоотношения без подавления
переживаний;
в) метод социальной психологии;
г) метод исследования и коррекции.

Ответ: в)

1.1 Предмет социальной психологии:

- а) изучение массовых психических процессов и положение личности в группе;
- б) общественные отношения;
- в) актуальное эмоциональное состояние партнёров по общению;
- г) философско-психологическое направление.

Ответ: а)

- 1.2 Дж.Г. Мид:
- а) американский врач;
 - б) основоположник культурно-исторической концепции;
 - в) представитель гуманистической психологии;
 - г) основоположник теории интеракционизма.

Ответ: г)

- 1.2 Фрустрация:
- а) нарушение поведения, вызванное невозможностью справиться с трудностями;
 - б) механизм идентификации;
 - в) психический процесс включения информации в прежний опыт;
 - г) форма проявления познавательной потребности.

Ответ: а)

- 1.2 Когнитивный подход:
- а) движение знания от единичных утверждений к общим положениям;
 - б) стремление понять способ расшифровки информации;
 - в) способы и технология реабилитации лиц средствами искусства и художественной деятельности;
 - г) представление о человеке как о высшем продукте природы.

Ответ: б)

- 2.1 Самоактуализация:
- а) изнурение, упадок;
 - б) высшие стороны внутреннего мира;

Социальная психология

- в) сознательно контролируемые действия;
- г) стремление к возможно более полному развитию личности

Ответ: г)

- 2.1 Имитация: а) принятие группового решения;
 б) «эффект бумеранга»;
 в) механизм социализации;
 г) побуждение к действию.

Ответ: в)

- 2.1 Невротизм: а) организация и сохранение опыта;
 б) принцип управления поведения;
 в) эмоциональная неустойчивость;
 г) усложнение условий деятельности.

Ответ: в)

- 2.1 Защита психологическая: а) основной метод психологической коррекции;
 б) изворотливость в доказательстве ложных или псомнительных положений;
 в) регулятивная система стабилизации личности;
 г) единая когнитивная ориентация.

Ответ: в)

- 2.1 Социальные чувства: а) место, положение индивида или группы в системе отношений в обществе;
 б) страх публичности;
 в) функциональная подструктура личности;
 г) характеристики эмоциональных состояний, свойственных группе.

Ответ: г)

2.1 Стиль жизни: а) выражение единства познавательных процессов и умственных способностей;
б) доминирующий вид деятельности и его основные особенности;
в) индивидуальная особенность контроля над жизненными ситуациями;
г) неповторимость, исключительность, редкость.

Ответ: б)

2.1 Проекция: а) механизм защиты;
б) статус личности;
в) положение социальных факторов;
г) личностная характеристика.

Ответ: а)

2.1 Акцентуации: а) психология, описывающая психические процессы в динамическом и экономическом отношении;
б) ожидание, выходящее за рамки специфической ситуации;
в) постепенное ухудшение, вырождение, упадок, движение назад;
г) чрезмерная выраженность отдельных черт характера человека;

Ответ: г)

2.1 Бихевиоризм: а) направление в американской психологии;
б) ошибочное воспроизведение слов;
в) форма проявления познавательной потребности;
г) удовлетворение инстинктивной потребности в фантазии.

Ответ: а)

2.2 Интериоризация: а) процесс формирования внутренних структур психики;

Социальная психология

б) изменение количественных и качественных свойств;
в) совокупность общепринятых способов объяснения и оценки явлений внешнего и внутреннего мира;
г) функциональная подструктура личности.

Ответ: а)

2.2 Диспозиция: а) готовность, предрасположенность субъекта к поведенческому акту;
б) широкие взгляды;
в) логическое мышление;
г) собственный опыт.

Ответ: а)

2.2 Подражание: а) использование личного пространства;
б) воссоздание индивидом действий, поведения другого субъекта;
в) произвольность поведения;
г) система условных рефлексов.

Ответ: б)

2.2

Адаптация социально-психологическая:
а) составной элемент механизма социализации;
б) тип научения;
в) направление в психологии;
г) специфический вид деятельности.

Ответ: а)

2.2 Социализация: а) социальный характер;

Социальная психология

- б) процесс формирования внутренних структур психики;
- в) сходство главных ценностных ориентаций членов группы;
- г) процесс и результат усвоения и воспроизводства индивидом социального опыта в общении и деятельности.

Ответ: г)

- 2.2 Социальная установка: а) «мезафактор»;
- б) «аттитюд»;
- в) маскулинность;
- г) стремление субъекта к достижению личностного результата.

Ответ: б)

- 3.1 Социальный контроль: а) свойство нервной системы;
- б) система способов воздействия;
- в) морально-психическое свойство;
- г) константно-устойчивое состояние.

Ответ: б)

- 3.1 Идентификация: а) отождествление, установление совпадения;
- б) процесс создания образа предстоящей деятельности;
- в) спонтанное отношение человека к человеку;
- г) процесс развития индивидуального организма.

Ответ: а)

- 3.1 Фатическое общение: а) свойство сознания;
- б) рациональный метод понимания поведения;
- в) бессодержательное общение с це-

лю поддержки самого процесса общения;
г) форма психологической защиты.

Ответ: в)

3.1 Интеракционистский подход: а) социальное взаимодействие;
б) система условных ре-
флексов;
в) врождённые побуждения
и формы поведения;
г) разновидность неосозна-
ваемого.

Ответ: а)

3.2 Трансакционный анализ: а) проведение нервного возбужде-
ния в органы;
б) направление глубинной пси-
хологии;
в) рациональный метод понимания
поведения на основе трёх состояний;
г) защитный механизм.

Ответ: в)

3.2 Аттракция: а) междисциплинарное научно-практическое
направление;
б) мгновенно возникающее постижение суще-
ственных отношений;
г) возникновение при восприятии человека че-
ловеком привлекательности одного из них для другого.

Ответ: г)

3.2 Каузальная атрибуция: а) интерпретация одним человеком
причин и мотивов поведения других людей;
б) реакции, свободно изъясняемые
организмом;
в) умственные действия над вос-
принимаемыми предметами;
г) философско-психологическое
направление.

Ответ: а)

3.2

Заражение: а) процесс передачи эмоционального состояния от одного индивида к другому на психофизиологическом уровне контакта;

б) морально-психологическая черта;

в) перенос враждебных или дружественных чувств и эмоций

г) измерения индивидуальных различий.

Ответ: а)

3.2 Коммуникация: а) болезнь внушённая;

б) рисуночное письмо;

в) связь, в ходе которой происходит обмен информацией;

г) метод получения информации о свойствах личности.

Ответ: в)

3.2 Социальная перцепция: а) восприятие, понимание и оценка людьми социальных объектов;

б) модальность специфические характеристики;

в) личностные опросники самооценки;

г) индивидуальная выраженность в системе мотивов.

Ответ: а)

3.2 Рефлексия: а) психологический процесс;

б) механизм самопознания в процессе общения;

в) гуманистическое направление;

г) ситуация развития.

Ответ: б)

3.2 Внушение: а) способ психологического воздействия;

б) самовоспитание личности;

в) психологический склад;

г) использование данных.

Ответ: а)

3.2 Оптико-кинестетическая система: а) мимика, пантомимика, жесты...

пы;

б) этнические стереотипы;

в) социальные чувства;

г) мысленное расчленение предмета, явления.

Ответ: а)

3.2

Тактильная знаковая система: а) компромисс;

б) объятия, поцелуи;

в) обратная связь;

г) физические вознаграждения.

Ответ: б)

3.2 Обратная связь: а) отношение к объекту;

б) средство устранения барьеров общения;

в) формирование зрительных образов;

г) оказание помощи в самоопределении личности.

Ответ: б)

3.2 Эмпатия: а) фактор отношения к нам;

б) структурные и процедурные ошибки;

в) постижение эмоционального состояния, вчувствование в переживания другого человека;

г) психоаналитическая процедура.

Ответ: в)

3.2 Убеждение: а) способ интеллектуального воздействия;

б) комплексное свойство;

в) безусловное действие;

г) единица деятельности.

Ответ: а)

4.1 Этнос: а) ценностные ориентации;
б) добровольная адаптация
в) социальная общность, исторически сложившаяся на определённой территории;
г) форма проявления познавательной потребности.

Ответ: в)

4.1 Привычка: а) регулятор социального поведения;
б) проявление индивидуума;
в) активная реакция на стресс;
г) дидактически обоснованная система.

Ответ: а)

4.1

Традиция: а) демонстративное поведение;
б) регулятор социального поведения;
в) сплочённость;
г) осознанная реакция.

Ответ: б)

4.1 Обычай: а) внушающее воздействие;
б) ориентировка группы на свои интересы;
в) регулятор социального поведения;
г) свобода творчества.

Ответ: в)

4.1 Групповое взаимодействие: а) лечение внушением;
б) процесс воздействия множественных объектов (субъектов) друг на друга, порождающий их взаимную обусловленность и связь;
в) способ приобретения, трансформации и хранения информации из окружения;
г) изменение сознания.

Ответ: б)

4.3 Конформизм: а) сноподобное состояние;
б) пассивное принятие человеком существующего порядка вещей;

в) структура, расположенная в глубинных слоях височной доли головного мозга;

г) присущее живым существам взаимодействие со средой.

Ответ: б)

5.1 Межличностный конфликт: а) преследование личностями несовместимых целей;

б) средства массовой информации;

в) промежуточное или временное достижение целей;

г) первоначально-эмоциональное потрясение.

Ответ: а)

5.1 Конструктивный конфликт: а) где раскрываются отношения к другому;

б) позволяющий решить противоречия;

в) оставляющий после себя некие конструкции;

г) установление сходства и различия.

Ответ: б)

5.1 Соперничество: а) межличностные отношения;

б) тип поведения в конфликте;

в) информационно-поисковый этап;

г) психологическое направление.

Ответ: б)

5.1 Компромисс: а) вербальное сообщение;

б) стратегия поведения в конфликте;

в) усвоение социального опыта;

г) процесс интериоризации.

Ответ: б)

6.1 Фасилитация: а) направленность и склад мышления личности;
б) повышение продуктивности труда;
в) субъективное переживание представления;
г) процессы организации и сохранения прошлого опыта.

Ответ: б)

6.1 Ингибция: а) учение о наследственном здоровье человека
б) пробно-поисковый тип исследования;
в) понижение продуктивности деятельности;
г) движение знания от общего к частному.

Ответ: в)

6.1 Профессиональная ориентация: а) способность к установлению контактов и связей;
б) способность человека переживать то, что происходит внутри него;
в) оказание помощи в профессиональном самоопределении личности;
г) моделирование процессов мышления.

Ответ: в)

6.2 Профессиограмма: а) документ, в котором описываются особенности специальности;
б) аспекты человека, делающие его уникальной личностью;
в) интеллектуальная характеристика личности;
г) ответ об интроспективных переживаниях.

Ответ: а)

6.2 Профессиональная деятельность: а) сфера психологического искусства;
б) род труда, следствие его дифференциации.

в) психосоциальное ка-
чество;
г) способность индиви-
да эффективно взаимодействовать с окружающими
людьми;

Ответ: г)

6.2 Акмеология: а) привычный уровень активации;
б) стремление доминировать и руководить дру-
гими людьми;
в) тщательное наблюдение за поведением в
реальных условиях жизни;
г) наука, изучающая многомерное состояние
человека при достижении им высокого уровня развития.

Ответ: г)

6.2 Эргономика: а) функция организованных систем;
б) установленные стандарты проведения те-
ста;
в) научная дисциплина, изучающая трудовые
процессы;
г) отрицательное психоэмоциональное состо-
яние.

Ответ: в)

ГЛОССАРИЙ

Адаптация -- приспособление органов чувств к особенностям действующих на них стимулов с целью их наилучшего восприятия и предохранения рецепторов от излишней перегрузки.

Барьер психологический – внутреннее препятствие психологической природы (нежелание, боязнь, неуверенность и т.п.), мешающее человеку успешно выполнить некоторое действие. Часто возникает в деловых и личных взаимоотношениях людей и препятствует установлению между ними открытых и доверительных отношений.

Бихевиоризм – одно из ведущих направлений в американской психологии, получившее широкое распространение и в других странах – учение, в котором в качестве предмета психологических исследований рассматривается только поведение человека и изучается его зависимость от внешних и внутренних материальных стимулов (необходимость и возможность научного исследования собственно психических явлений отрицается). Родоначальники теории – Б.Э.Торндайк, Дж. Уотсон.

Большая группа – значительное по количественному составу социальное объединение людей, образованное на основании какого-либо абстрагированного социально-демографического признака: пола, возраста, национальности, профессиональной принадлежности, социального или экономического положения.

Ведущий тип общения – преобладающий в данный возрастной период тип общения с окружающими людьми, благодаря которому у человека формируются его основные личностные качества.

Вербальный – относящийся к звуковой человеческой речи.

Внушаемость – податливость человека действию внушения.

Внушение – неосознанное (или осознанное) влияние одного человека на другого, вызывающее определённые изменения в его психологии и поведении.

Гештальтгруппы – группы людей, образуемые для психотерапевтического воздействия в гештальттерапии.

Группа – совокупность людей, выделенная на основе какого-либо одного или нескольких, общих для них признаков.

Групповая динамика – направление исследований в социальной психологии, которое изучает процесс возникновения, функционирования и развития разных групп.

Гуманистическая психология – направление в зарубежной психологии, в последнее время бурно развивающееся и в нашей стране, признающее своим главным предметом личность как уникальную целостную систему, которая представляет собой не нечто заранее заданное, а «открытую возможность» самоактуализации, присущую только человеку.

Деперсонализация – временная утрата человеком психологических и поведенческих особенностей, характеризующих его как личность.

Деятельность – специфический вид человеческой активности, направленной на творческое преобразование, совершенствование действительности и самого себя.

Жест – движение рук человека, выражающее его внутреннее состояние или указывающее на какой-либо объект во внешнем мире.

Защитные механизмы – психоаналитическое понятие, обозначающее совокупность бессознательных приёмов, с помощью которых человек оберегает себя от психологических травм и неприятных переживаний, стремясь вместе с тем сохранить в целостности сложившийся я-образ.

Идентификация – в психологии – установление сходства одного человека с другим, направленное на его воспоминание и собственное развитие идентифицирующегося с ним лица.

Индивидуальность – своеобразное сочетание индивидуальных свойств человека, отличающее его от других людей.

Интроверсия – обращённость сознания человека к самому себе; поглощённость собственными проблемами и переживаниями, сопровождаемая ослаблением внимания к тому, что происходит вокруг (одна из базовых черт личности).

Климат социально-психологический – качественная сторона межличностных отношений, проявляющаяся в виде совокупности психологических условий, способствующих или препятствующих продуктивной совместной деятельности и всестороннему развитию личности в группе.

Коллектив – группа объединённых общими целями и задачами людей, достигшая в процессе социально ценной совместной деятельности высокого уровня развития.

Коммуникации – смысловой аспект социального взаимодействия: контакты, общение, обмен информацией между людьми.

Конфликт – столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов оппонентов

или субъектов взаимодействия.

Конфликт внутриличностный – состояние неудовлетворённости человека какими-либо обстоятельствами его жизни, связанное с наличием у него противоречащих друг другу интересов, стремлений, потребностей, порождающих аффекты и стрессы.

Конфликт межличностный – трудноразрешимое противоречие, возникающее между людьми и вызванное несовместимостью их взглядов, интересов, целей, потребностей.

Конформность – некритическое принятие человеком чужого неправильного мнения, сопровождаемое неискренним отказом от собственного мнения, в правильности которого человек внутренне не сомневается.

Лидер – член группы, чей авторитет безоговорочно признаётся остальными членами, готовыми следовать за ним. Группа признаёт за лидером право принимать ответственные решения в значимых для неё ситуациях.

Лидерство – отношения доминирования и подчинения, влияния и следования в системе межличностных отношений.

Малая группа – небольшая по численности совокупность людей, включающая от 2-3 до 20-30 человек, занятых общим делом и имеющих прямые личные контакты друг с другом.

Массовые коммуникации – средства передачи информации, рассчитанные на массовую аудиторию: печать, радио, телевидение и т.п.

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

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

Мотив – внутренняя устойчивая психологическая причина поведения или поступка человека.

Мотивация – побуждения, вызывающие активность организма и определяющие её направленность.

Направленность личности – понятие, обозначающее совокупность потребностей и мотивов личности, определяющих главное направление её поведения.

Невербальные средства общения – жесты, мимика, пантомимика, другие выразительные движения, служащие челове-

ку средством общения с людьми (включает в себя целый ряд знаковых систем: кинесику, проксемику, экстра- и паралингвистику, визуальный контакт).

Нормы групповые (социальные) – принятые в данном обществе или группе правила поведения, регулирующие взаимоотношения людей.

Обратная связь – процесс получения информации о состояниях партнёра по общению с целью улучшения общения и достижения желаемого результата.

Общение – сложный, многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, взаимодействие субъектов.

Отражение – всеобщее свойство материи, заключающееся в способности объектов воспроизводить с различной степенью адекватности признаки, структурные характеристики и отношения других объектов.

Паника – массовидное явление психики. Характеризуется возникновением одновременно у многих людей, находящихся в контактах друг с другом, чувства страха, беспокойства, а также беспорядочных, хаотичных движений и непродуманных действий (один из видов поведения толпы).

Перцепция социальная – восприятие, понимание и оценка людьми социальных объектов (других людей, самих себя, групп, социальных общностей).

Психологическая совместимость людей – способность людей находить взаимопонимание, налаживать деловые и личные контакты, сотрудничать друг с другом.

Референтная группа – группа людей, в чём-то привлекательных для индивида, чьи ценности, суждения, нормы и правила поведения он безусловно разделяет и принимает для себя.

Роль – социальная функция личности; понятие, обозначающее поведение человека в определённой жизненной ситуации, соответствующей занимаемому им положению (например, роль руководителя, подчинённого, отца, матери и т.п.).

Совместимость – способность людей работать вместе, успешно решать задачи, требующие от них согласованности действий и хорошего взаимопонимания.

Сотрудничество – стремление человека к согласованной, слаженной работе с людьми. Готовность поддержать и оказать им помощь.

Социальная психология – отрасль психологической

науки, изучающая закономерности поведения и деятельности людей, обусловленные фактом их включения в социальные группы, а также психологические характеристики самих этих групп.

Социальная роль – норм, правил и форм поведения, характеризующих типичные действия человека, занимающего определенное положение в обществе.

Социальная установка – устойчивое внутреннее отношение человека к кому-либо или чему-либо, включающее мысли, эмоции и действия, предпринимаемые им в отношении данного объекта.

Социальные ожидания – ожидаемые от человека, занимающего в обществе определённое положение, суждения, действия и поступки, соответствующие его социальной роли.

Сплочённость группы – психологическая характеристика единства членов коллектива, проявляющаяся в единстве мнений, убеждений, традиций, характере межличностных отношений, настроений и других компонентов психики, а также в единстве практической деятельности.

Статус – положение субъекта в системе межличностных отношений, определяющее его права, обязанности и привилегии, степень авторитета в глазах остальных участников группы.

Стиль лидерства (стиль руководства) – типичная для лидера (руководителя) система приёмов воздействия на ведомых (подчинённых); способы и средства, применяемые лидером (руководителем) для оказания нужного воздействия на зависящих от него людей.

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

Уровень притязаний – максимальный успех, которого рассчитывает добиться человек в том или ином виде деятельности.

Установка – готовность, предрасположенность к определённым действиям или реакциям на конкретные стимулы.

Фрустрация – эмоционально-тяжёлое переживание человеком своей неудачи, сопровождающееся чувством безысходности, крушения надежд в достижении определённой желаемой цели.

Эффективность деятельности группы – продуктивность и качество совместной работы людей в малой группе.

ЛИТЕРАТУРА ДЛЯ ЭЛЕКТРОННОГО УЧЕБНИКА

1. Морозов А.В. Деловая психология. Курс лекций для высших и средних специальных учебных заведений. СПб.: Издательство Союз, 2000.- 576с.

2. Чернобай В.А. Сдаём социальную психологию. Для среднего профессионального образования. Серия «Шпаргалки». Ростов-на-Дону: Феникс, 2004,- 160с.

3. Сухов А.Н. Социальная психология: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования. М.: Издательский центр «Академия»,2006.- 240с.

4. Столяренко Л.Д. Основы психологии. Учебное пособие для студентов вузов и техникумов. Ростов-на-Дону: Феникс, 1997.- 736с.