

Федеральное агентство по образованию
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ГОУВПО «АмГУ»

УТВЕРЖДАЮ
Зав.кафедрой социологии
_____ В.В.Проказин
« _____ » _____ 2007г.

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ
УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

для специальности 040201 – «Социология»

Составитель: Ю.Г.Магницкий, доцент

Благовещенск
2007

*Печатается по решению
редакционно-издательского совета
факультета социальных наук
Амурского государственного
университета*

Магницкий Ю.Г. (составитель)

Социальная психология: Учебно-методический комплекс для студентов специальности 040201 «Социология». – Благовещенск: Амурский гос. ун-т, 2007. – с.

Учебно-методический комплекс дисциплины предназначен для студентов, обучающихся по специальности 040201 – «Социология». Комплекс содержит программу дисциплины, краткие конспекты лекций, вопросы к зачету, тесты, списки основной и дополнительной литературы.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

1.Цели и задачи курса «Социальная психология».

1.2.Цель преподавания курса «Социальная психология».

Изучение социальной психологии предусмотрено учебным планом специальности 040201 – «Социология», разработанным на основе Государственного образовательного стандарта по вышеназванному направлению и специальности.

Дисциплина «Социальная психология» изучается студентами социологической ориентации в 3-м и 4-и семестрах. Проблематика социально-психологической науки является важным компонентом обучения будущих социологов в ВУЗе в рамках учебного процесса, который предусматривает качественные знания студентов-социологов в данной специфической сфере, а также в разделах как теоретико-общесоциологического, так и эмпирического уровней адекватного познания окружающей социальной и личностной действительности. Социально-психологический учебный и научный материал помогает в области теории и практики - лучше ориентироваться в многообразии современных общественных явлений и событий, получая о них достоверную социологическую информацию, добиваясь подлинной объективности выводов, рекомендаций и прогнозов в связи с различными социальными феноменами. Всё это расширяет и углубляет профессиональную подготовку, эрудиционный потенциал, способствует формированию у студентов социологической направленности соответствующей КУЛЬТУРЫ мышления.

Общий объём учебных часов - 222 ак.часа, из которых - 54 часа лекционным и 54 часа семинарской нагрузки. Форма итогового контроля - экзамен в 3-м и 4-м семестрах. Кроме того, по "социальной психологии" студенты готовят рефераты, выступают на семинарах, осуществляют конкретные (Стренинговые) социально-психологические и социологические исследования. Вместе с тем, ключевые социально-психологические проблемы и методика их разрешения выносятся на государственные экзамены.

Стандарт.

Социальная психология

Объект и предмет социальной психологии. Социально-психологические основы изменения поведения: нормы и патология. Массовые процессы и малые группы. Психология групп. Социально-психологические аспекты группового поведения и групповой динамики. Техника, осуществления социально-психологического эксперимента в малых группах. Личность и социальные установки. Внутренняя регуляция социального поведения субъекта. Нарушение структуры личности и компенсаторные механизмы. Индивидуальные схемы установки в стрессовой ситуации. Ролевое поведение и социальная установка. Прикладные исследования проблем личности в социальной психологии.

ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ КУРСА

В основу построения данного курса положен принцип специфического подхода к освещению социально-психологических явлений -показывать их не только "в норме", но и более сложных условиях и в разных сферах, В частности, следует напомнить, что в социологическом исследовании объектом изучения является социальная группа, некоторая социальная общность. Суммарные сведения об индивидах - их социальные ориентации, мнения, стереотипы мышления существенные характеристики социального целого. Поэтому, а также

потому, что современная наука всё более и более развивается на междисциплинарной основе, социологи активно используют методики, разработанные в т. ч. в социальной психологии. Иными словами, социологическая наука в процессе своего развития выработала или адаптировала значительное количество методов и подходов к изучению социальной реальности.

Последние изучаются студентами - социологами в 3-м (теоретико-методологические основы социальной психологии) и в 4-м (эмпирико-прикладные аспекты социально-психологической науки) семестрах, по следующим разделам:

- 1) Введение. Предмет социально-психологической теории;
- 2) Социальная психология личности;
- 3) Социальная психология отношений и общения;
- 4) Социально-психологическая характеристика общности и социальных институтов;
- 5) Социальная психология напряжённости конфликтов. Основные эмпирико-прикладной социальной психологии.

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ, ЕЁ МЕСТО В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

Цель преподавания учебной дисциплины "социальная психология" Целью курса является формирование представления об оказании психологической помощи человеку, группе, организации через гуманитарную экспертизу, адаптацию к новым социокультурным условиям, политику, маркетинг и рекламу, работу с персоналом в организациях и др. Интенсивно развивающаяся в последние два десятилетия психологическая практика нуждается в различных «формах рефлексии - методологической, теоретической, методической. Данная цель реализуется через решение следующих задач.

Задачи изучения

- Ознакомление с предметом и анализом практической социальной психологии как области профессиональной деятельности соответствующего специалиста, её место в системе научного знания;
- выявление сущности, характера, содержание труда, позиции и стратегии социального "социолога-практика";
- изучение социальной психологии маркетинга и маркетингового мышления, практики работы с персоналом в организациях, гуманитарной экспертизы в экстремальных ситуациях, политики -от объяснений к её воздействию на человека;
- выявление развития компетентного общения как одного из направлений оказания психологической помощи, адаптации к новой культурной среде и путей её оптимизации, практических направлений социально-психологических работ в организациях, учреждениях, на предприятиях и т.п.;
- анализ консультативной беседы (контакта) с индивидом;
- выяснение методов социально-психологической деятельности организаций, а также качественных методов в решении практических социально-психологических задач;
- изучение фокус-группы как качественного метода в прикладных социально-психологических исследований, моделирование в группах активного социально-психологического обучения, саморегуляции человека во взаимодействии с другими

членами социальной группы;

- исследование закономерностей общения и взаимодействия людей, социально-психологических особенностей и проблем групп, и личности;
- анализ применения методов социальной психологии в практике деятельности психологов, педагогов, социологов, социальных работников, экономистов, менеджеров, работников финансово - коммерческих структур, управленческого персонала различного профиля;

ознакомление о общей характеристикой состояния теоретического знания в отечественной, зарубежной социальной психологии.

1.3. Перечень дисциплин с указанием разделов, усвоение которых студентами., необходимо для изучения основ этой дисциплины

СОЦИОЛОГИЯ

Раздел

"Социальная стратификация и мобильность";

"Социология личности";

"Социальный контроль";

"Социология труда и производственной деятельности";

"Социальные группы, организации, институты";

"Социология конфликта, девиантного поведения"; "Социология экономики и политики";

"Социология культуры"; "Социология управления"; "Социальная структура общества";

"Социальное прогнозирование";

"Методы эмпирических и прикладных исследований (социометрия, контент - анализ. интервью, наблюдение, тесты и тестирование, опросы).

ПСИХОЛОГИЯ

Раздел "Структура сознания";

"Формирование, развитие, типология личности и личностный рост";

"Современные психологические теории личности"; "Социально- психологические феномены в группе"; "Основы психологии труда и инженерной психологии",

ФИЛОСОФИЯ

Раздел

"Сознание"; "Личность"; "Общество"; "Культура и цивилизация"; "Мир повседневности".

ПЕДАГОГИКА

Раздел

"Личность как объект педагогической науки,

процесс формирования личности как предмет педагогики¹¹; "Общие закономерности и принципы воспитания".

СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА.

Раздел "Социальная работа., её сущность и функции";

"Философско-антропологические основы социальной работы";

"Нравственно-гуманистические истоки социальной работы"; "Основы технологии социальной

работы".

1.4. Перечень основных умений и навыков, приобретаемых студентами при изучении социальной психологии:

- умение целостного представления сферы социальной психологии как самостоятельной научной и учебной дисциплины;
- овладение навыками и умениями непосредственного эмпирико-прикладного применения закономерностей и методов социальной психологии в работе социологов, социальных работников, менеджеров, экономистов различных ориентации, психологов, педагогов, представителей инженерных специальностей, регионоведов и др.;
- умение освоить профессиональные навыки самостоятельного поведения квалифицированного наблюдения за поведением социальной группы, анализа развития групповой динамики, ситуаций конфликтного общения, диагностики и расширения репертуара невербального поведения, организации индивидуальной беседы и группового обсуждения разного рода возникающих проблем и других социально-психологических процедур, встречающихся в практике социально-психологической деятельности.

2.0. СОДЕРЖАНИЕ КУРСА

2.1. Л е к ц и и Феноменология социальной психологии

ТЕМА 1. Предметная область социальной психологии как учебной и научной дисциплины 2 часа

Социальная психология как отрасль социального научного знания. Специфическое место, которое занимает социальная психология в системе научного знания. Изучение социальной психологии структурированные различные формы человеческого общения. Микро- и макросреда как условие приобретения человеком основных социально-психологических черт. Подходы к вопросу о предмете социальной психологии. Четыре основные позиции науки относительно вопроса о научной самостоятельности и "границах" социальной психологии. Главные структурные разделы социальной психологии. Тесная связь с другими отраслями психологии и социологии. Аспекты современного социально-психологического исследования и требования к социально-психологическому описанию активности людей.

ТЕМА 2. Общая характеристика возникновения и состояния зарубежной (западной) социальной психологии 2 часа

Осознание социально-психологических проблем в процессе развития человеческой мысли и практики в рамках философских воззрений в античности взгляды (Платона, Аристотеля) и в период нового времени (системы Гегеля, Гельвеция, Гоббса, Локка). Постепенное расщепление социально-психологического знания на теоретическое (концептуальное) и прикладное (практическое). Первый период (этап), непосредственного предшествующий становлению социальной психологии (середина XIX века). Значение (издание) журнала Х.Штейнталя и М.Лацаруса "Психология народов и языкознания" для зарождения эмпирической описательной социальной психологии.

Возникновение в данный период первых социально-психологических концепций (в Германии -

"психология народов" М.Лацаруса, Х.Штейнталя, В.Вундта; во Франции и Италии - "психология масс" - в исследованиях Г.Тарда, Г.Лебона, С.Сигеле и др.).

Начало второго этапа в развитии социальной психологии в "теории инстинктов социального поведения" в трудах У.Макк-Дугала, Э.Росса. Их книги "Введение в социальную психологию" и "Социальная психология". Социально-психологический аспект трудов Г.Зиммеля, Ч.Кули, З.Фрейда и др. Формирование программы превращения социальной психологии в экспериментальную дисциплину в рамках Ф.Олпорта и В.Мёде. Господство именно американской социальной психологии в социально-психологической мысли Запада в период I мировой войны.

Третий этап развития социальной психологии на Западе, Неоднозначная характеристика этого этапа. Развитие теоретической части теорий "среднего ранга" социальной психологии.

ТЕМА 3. Основные этапы развития социально-психологических идей в России 2 часа

Укрепление личностной социальной психологии, рост её престижа и авторитете. Типы "идентичности" в российской социальной психологии. Первые социально-психологические концептуальные установки В.М.Бехтерева. Научный этап в развитии социальной психологии (20-е гг. XX века). Довоенный период. Выявление половых, возрастных, образовательных и природных различий сдвигов психических процессов в условиях групповой деятельности. Переход (через эксперимент) от простого описания социально-психологических явлений к выявлению их закономерностей.

Дискуссии о понимании предмета социальной психологии в истории отечественных моделей этой науки. Два основных этапа этой дискуссии: 20-е годы и конец 50-х - начало 60-х гг. Главные аспекты второй дискуссии в связи с появлением в журнале "Вестник ЛГУ" статьи А.Г.Ковалева (1959 г.) и проведение 2-го Всесоюзного съезда психологов. Рассмотрение социальной психологии как науки, изучающей как массовые психические процессы, так и положение личности в группе. Попытки дать полную схему изучаемых проблем в рамках этого подхода (например, в работах В.Д.Парыгина). Рассмотрение личности как "заданной" обществом в трудах А.Н.Леонтьева. Статус социальной психологии в исследованиях Г.М.Андреевой, Н.Н.Богомоловой, Л.А.Петровской и в трудах последних лет А.И.Донцова, Ю.М.Шукова, Н.Й.Шевандрина и др. российских авторов. Состояние, положение и проблемы социальной психологии как научной и учебной дисциплины на современном этапе её развития.

ТЕМА 4. Практическая социальная психология как область профессиональных знаний учёного и его деятельности 2 часа

Уровни научного знания в социальной психологии (общая методология, - частная методология, методологические приёмы). Характеристики научного исследования с позиций современной науки, имеющие свою специфическую реализацию в социальной психологии. Отсутствие в социально-психологических теориях логической строгости и определенности, которые имеются в отечественных науках (например, в физике). Уровни теоретических построений в социальной психологии (общие - всеохватывающие теории, теории среднего уровня,

эмпирические обобщения). Связь своеобразия социальной психологии с особенностями объектов приложения социально-психологических методов (личность отдельного человека, общности личности, взаимодействие между ними), Различные классификации и типологии социально-психологических методов исследования (методы феноменологизации и концептуализации - первая группа методов; наблюдение, опрос, эксперимент, анализ продуктов деятельности, моделирование - вторая группа; методы обработки и интерпретации данных - третья группа методов). Социально-психологические исследования в целях решения каждодневных практических проблем общностей людей, руководителей или участников группы и т.д. (методы коррекции и терапии - телесная терапия, встречи, терапия искусством, гештальт терапия, поведенческий тре-нинг, психодрама и др.) - четвертая группа. Оптимизация личностных и групповых взаимодействий, направленных на достижение определённых целей (например, учебных, производственных, улучшение планирования, организации, мотивирования, контроля совместной деятельности людей, повышение эффективности обмена информацией /коммуникации/, принятия решений) - пятая группа. Методы обучения и развития личности (или группы) , признанных реализовать социально-психологический потенциал межличностного взаимодействия в процессе решения задач повышения эффективности усвоения конкретных знаний, умений и навыков (например, по делопроизводству, управлению людьми и др. через дискуссии, деловые игры, тренинги межличностной чувствительности, личностного роста и т.п.) -шестая группа. Методы конструирования и творчества, позволяющие задействовать потенциально-группового взаимодействия для целей алгоритмизированного (по заданной совокупности правил) или полностью спонтанного порождения чего-либо нового: решения конфликтной ситуации, разработка технического устройства, методика обучения и т.п. - седьмая группа методов. Взаимосвязь в социальной психологии различных уровней: методологии, технологии, объекта и предмета исследования, воздействия и развития. Важность опыта практического взаимодействия с проблемным полем в предварительный концептуальный анализ этого поля через призму целей и задач, стоящим перед социальным психологом в его деятельности, его профессиональными знаниями.

ТЕМА 5. Позиции и стратегии работы социального психолога-практика ____ 2 часа.

Позиция, ролевое кольцо, преподаватель (учитель), консультант, нейтральность социального психолога в его практической деятельности. Ключевые роли и их основные характеристики в ролевом списке при взаимодействии социального психолога и клиента. Совмещение нескольких ролей одним и тем же конкретным лицом или группой лиц. Проблемы маркетинга социально-психологических услуг.

Установление оснований для работы социального психолога непосредственно с клиентом в зависимости от характера проблем клиента, временных рамок, ресурсных возможностей обеих сторон и др., а также укоренённые в культуре образцы или стандарты, к которым тяготеет все эмпирические устанавливаемые формы взаимоотношений социального психолога (Эксперта, Учителя, Консультанта) с клиентом. Основные характеристики работы социального психолога

с позиций Эксперта, Учителя и Консультанта с клиентом.

Нейтралитет, невмешательство в какие-либо формы борьбы клиента (кроме отдельных случаев его участия в возникшем конфликте). Общепринятая мораль и профессиональная этика как критерии конкретного выбора форм деятельности представителя практической социальной психологии.

Возможность официальных и неофициальных соглашений (контрактов) в отношении социального психолога с Клиентами и Заказчиками, устанавливаемые в процессе переговоров.

Основные характеристики стратегий работы социального психолога-практика, её объекты и направления: психологическая консультация, клубное пространство, социальная организация, организационная ситуация, социальная база, воздействия, мезагруппы, межгрупповая дискуссия, деловая игра, психологическое воздействие на организацию. Основные "территории" или "ареалы обитания" в деятельности социального психолога-практика: психологическая консультация, клуб и социальная организация. Работа с различными политическими партиями и общественными движениями.

Главные стратегии практической работы социального психолога в организации и выбор такой стратегии. Возможность разных вариантов совместной и последовательной реализации данных стратегий, комбинирование их "элементов". Необходимость высокого профессионализма специалиста - социального психолога и важных его составляющих - опыта и развитой рефлексии. Расширение социальной базы воздействия, как основная тенденция в практической работе социальных психологов с организацией: работа с мезагруппами, воздействие на общественное мнение в организации, включение в работу контекста межгрупповых отношений на уровне анализа и реальной практики воздействия.

Основные формы практической работы социального психолога с мезагруппами в процессе межгрупповых отношений. Межгрупповая дискуссия как нетрадиционная форма активного социально-психологического обучения. Деловая игра как возможность для организационного консультирования. Возможности деловой игры. Возможные значения применимости на практике понятия "психологическое воздействие на организацию".

ТЕМА 6. Общение как обмен информацией. Коммуникативная сторона (форма) общения 2 часа

Общение как способ объединения индивидов и их развития. Разнообразие форм и видов общения: прямое и косвенное, непосредственное и опосредованное, вербальное (словесное) и невербальное, межличностное и массовое, межперсональное и ролевое общение и др.

Многофункциональность назначения общения: основные функции общения (прагматическая, формирующая функция, функция подтверждения, функция организации и поддержания межличностных отношений, внутриличностная функция).

Выделение в социальной психологии трех типов межличностного общения (императивное, манипулятивное, диалогическое).

Компоненты и средства общения. Сложность разнообразие, многоуровневость проявлений и функций. Подходы к структурированию общения. Стороны общения: коммуникативная,

интерактивная и перцептивная и их особенности.

Понятие коммуникации как процесса обмена информацией (обмена между людьми различными представлениями, идеями, интересами, настроениями, чувствами, установками и т.п.). Упрощённость подобного подхода к человеческому подходу.

Раскрытие специфики межличностной коммуникации в ряде процессов и феноменов: психологической обратной связи, наличие коммуникативных барьеров, коммуникативное влияние в существовании различных уровней передачи информации (например, вербального и невербального). Основная цель информационного обмена в общении (выработка общего смысла, единой точки зрения, согласия по поводу различных ситуаций или проблем).

Сравнительная характеристика авторитарной и диалогической коммуникации. Особенности коммуникаций между людьми. Использование понятия "направленность сигналов" при построении типологии коммуникативных процессов. Аксиальный и ретинальный коммуникативные процессы. Раскрытие понятия "фильтра доверия - недоверия" (Б.Ф.Поршнев) при распространении информации в обществе.

Типы информации как таковой: побудительная и констатирующая. Их основные особенности и характеристики. Элементы модели коммуникативного процесса (Г.Лассуэлл). Позиции коммуникатора во время коммуникативного процесса: открытую, отстранённую, закрытую и их главные определители.

Знаковые системы и их роль во взаимном влиянии людей друг на друга. Невербальные средства общения. Вербальная (в качестве знаковой системы используется речь) и невербальная коммуникации. Роль оптико-кинестической и акустические системы, их характеристики в общении. Организация пространства и времени коммуникативного процесса, их роль среди невербальных систем.

Постоянное специфическое сочетание пространственно-временных координат при общении. Нереплексивное и рефлексивное слушание и условия их применения.

Главные виды невербальных средств общения: визуальные, акустические, тактильные, ольфакторные и особенности (необходимость) их использования .

Отпечаток каждой конкретной культуры на невербальные средства как отсутствие здесь общих норм для всего человечества.

Коммуникация как процесс передачи информации от отправителя к получателю. Составные части коммуникации. Её передача и приём. Код и декодирование сигналов (сообщений) при осуществлении коммуникативного общения. Влияние контекста коммуникации на интерпретацию сигналов, её соответствующих. Организация и материальные условия коммуникаций.

Восприимчивость, чувствительность, интуиция. Сочетание жестов и возможности подделки их языка. Возможности "успешной" лжи. Обучение языку жестов.

ТЕМА 7. Общение как взаимодействие (интерактивная сторона /форма/ общения). Конфликты 2 часа

Включение в интерактивную сторону общения тех его компонентов, которые связаны с взаимодействием людей, с непосредственной организацией их совместной деятельности.

Виды социальных мотивов взаимодействия: мотив кооперации, индивидуализм, конкуренция, альтруизм, агрессия, равенство. Определение ведущих стратегий поведения во взаимодействии соответственной видам социальных мотивов.

Выделение нескольких полярных типов взаимодействия (дихотомическое деление): кооперация и конкуренция, согласие и конфликт, приспособление и 'оппозиция. Отсюда применение более дробных типов взаимодействия для их использования в качестве единиц наблюдения (концепция Р.Вейлза).

Теории, описывающие (объясняющие) межличностные взаимодействия: теория обмена (Д.Хоманс), символический интеракционизм (Д.Мид, Г.Блумер), теория управления впечатлениями (Э.Гофман), психоаналитическая теория (З.Фрейд). Их основные компоненты, характеристики и принципы.

Конкретное содержание форм организации совместной деятельности. 'Формы (модели) организации совместной деятельности по Л.И.Уманскому.

Связь системы взаимоотношений людей с характером межличностных отношений участников взаимодействия.

ТЕМА 8. Общение как восприятие людьми друг друга (перцептивная сторона общения) 2 часа.

Понятие, структура и механизмы социальной перцепции. Понимание под социальной перцепцией специфической области восприятия, а именно восприятие так называемых социальных объектов (личности, группы, более широкие социальные общности, в т.ч. целые общества). Изучение в большинстве исследований восприятия одной личностью другой личности. Сужение термина "социальная перцепция" в более поздних исследованиях, отождествление в них социальной перцепции с межличностной перцепцией или межличностным восприятием. Место межличностного восприятия среди других процессов социальной перцепции.

Концентрация существующей практики исследований (обозначаемых то одним, то другим вышеприведёнными терминами) на 2 родах проблем:

- 1) анализ особенностей субъекта и объекта межличностного восприятия;
- 2) анализ самого механизма межличностного восприятия.

Выделение 4 основных функций социальной перцепции: познание себя, познание партнера по общению, организация совместной деятельности на основе взаимопонимания, установление эмоциональных отношений.

Зависимость представления о другом индивиде от уровня развития собственного самосознания, представления об собственном "Я" ("Я" -концепция)- Две стороны осознания себя через другого: идентификация (уподобление себя другому) и рефлексию (осознание человека того, как он воспринимается партнером по общению). Исследования приписывания (атрибуции) друг другу различных черт, причин поведения(каузальная атрибуция) партнеров по общению, роль установки при формировании первого впечатления о "другом" и т.п. Исследования эффектов, возникающих при восприятии людьми друг друга (эффекты ореола, проекции, средней ошибки и т.п.). Выделение главных аспектов изучения процесса межличностной перцепции: 1) исследование психологических и социальных особенностей субъекта и объекта восприятия; 2) анализом механизмов и эффектов межличностного отражения.

Фиксация в восприятии и оценке людьми друг друга индивидуальных, половых, профессиональных и поло-ролевых различий. Отнесение к более существенным свойствам наблюдаемого: выражение его лица (мимику); способы выражения чувств (экспрессию); жесты и позы, походку, внешний вид (одежду, прическу); особенности голоса и речи.

Отнесение к механизмам межличностной перцепции: 1) познание и понимание людьми друг друга (идентификацию, эмпатию, аттракцию); 2) познание самого себя (рефлексию) в процессе общения; 3)

прогнозирование поведения партнера по общению (казуальную атрибуцию).

ТЕМА 9. Общественные и межличностные отношения (общая характеристика) 2 часа

Определение общественных отношений инк отношений, возникающих между людьми в процессе их общения, совместной практической и духовной деятельности. Подразделение психологических отношений между людьми на официальные и неофициальные. Их характерные особенности.

Выделение в структуре взаимодействия и общения составляющих: поведенческую, аффективную и когнитивную (по Я.Л.Коломинскому); практическую, аффективную, эмоциональную, гностическую (по А.А.Бодалеу); регулятивную, аффективную (эмоциональную), информационную (по Б.Ф.Ломову). Их главные характерные черты и роли.

Межличностные отношения как частный случай психологических отношений. Их квалифицирована с учётом 3 основных компонентов взаимодействия:

- 1) восприятие и понимание людьми друг друга;
- 2) межличностной привлекательности (притяжение и симпатия);
- 3) взаимовлияние и поведение (в частности, ролевого). Роль межличностной привлекательности, проявляемых в "симпатиях" и "притяжения". Роль в данном плане "антипатий" и "отталкивания".

Определения сходства (различия) взаимодействующих личностей:

- 1) социологическим фактором (социально-экономическим статусом, профессией, образованием);
- 2) социально-психологическим (ценностными ориентациями, общностью целей и позиций, межличностным статусом и т.д.);
- 3) психологическим (характером, стереотипом поведения);
- 4) психофизиологическим (темпераментом, эмоциональностью, реактивностью организма).

Половые различия в характере межличностных отношений. Определение устойчивости взаимоотношений людей. Соотнесение факторов - уровня социо-метрического статуса и степени сходства по нему участников группы - в сходстве (различий) при взаимодействии личностей. Значение направленности субъекта на внешний или внутренний мир (экстравертированность или интровертированность) в межличностных отношениях. Познание (сознательно или бессознательно) другого человека в достижении взаимопонимания (взаимного понимания и согласия) между людьми. Понимание как способность осмысливать, постигать содержание высказываний, их значения, личностных помыслов партнера по взаимодействию (когнитивный процесс связи между явлениями). Доминанта в понимании когнитивной составляющей, во взаимном согласии - эмоциональной и поведенческой составляющих отношения между индивидами. Адекватность и идентификация, их главные особенности в качестве наиболее важных параметров взаимопонимания людей.

Межличностные отношения в супружеских парах. Их отличие от дружеских отношений. Ведущие факторы, определяющие результат выбора брачного партнера (по Р.Хиллу). Основные характеристики партнеров в счастливых и несчастных браках. Перечень характеристик, свидетельствующих о проявлении 2 основных составляющих удовлетворённости браком.

Совместность и срабатываемость. Четыре уровня совместимости (психофизиологический, психологический, социально-психологический и социологический). Признание совместимыми людей, которые

ситуативно неделимы в смысле их внутреннего единства и самоуправления с учётом вышеуказанных факторов. Взаимоисключение как основной показатель конфликта или несовместимости индивидов.

Понимание конфликта в качестве столкновения различных, как субъективных, так и объективных тенденций в мотивах, отношениях, действиях и поведении личностей, групп и т.п. Неизбежность и необходимость конфликтов в силу их возможностей являются движущие силой развития личности и группы. Проявление психологической несовместимости. Сработанность как согласованность в работе между её участниками, как единомыслие, общность точек зрения, единодушие и дружеские отношения между ними.

Эмпатия в условиях решения совместных задач. Формирование эмпатии от типа их характера межличностных отношений. Эмпатия как социально одобряемое качество личности, индивидуальный, избирательный характер. Характеристика психологической и нравственной сущности человека через высшую форму эмпатии (действенной).

ТЕМА 10. Межличностные отношения в образовательных структурах 2 часа.

Функционально-ролевые, эмоционально-оценочные, личностно-смысловые отношения в плане "деловые" общения и совместной деятельности, коррекции поведения обучающегося в соответствии с принятыми нормами общения и общих действий, взаимоотношений, при которых мотив одного получающего образования лица приобретает для других его коллег по учебе, сверстников личностный смысл, "значение- для- меня". Высокая степень совместной деятельности (СД) обучающихся как гарантия интенсивного протекания в их группе процессов коллективообразования, проявления отношения взаимной согласованности, сотрудничества. Мотивация СД учащихся в качестве способа опосредования межличностных отношений.

Понятие социальной мотивации развития (по Л.С.Выготскому). Его значение характеристики развития личности обучающегося. Субъективный аспект социальной ситуации развития группы учащихся.

Основные психические функции общения со сверстниками, коллегами по образовательной системе, которое становится: 1) источник информации, не сообщаемой преподавателям, родителям; 2) условие дальнейшего формирования ценностных ориентации; 3) специфический вид эмоционального контакта. Доминатна в юношеско - молодёжном возрасте потребности в развитии со стороны окружающих, переход от подросткового преобладания в отношениях товарищества к юношеско-молодёжному фактору взаимопонимания. Способы устранения проблем "трудных" учащихся.

Межличностные отношения преподаватель - обучающийся (студент университета, института, техникума и др.). Социальные задачи деятельности преподавателя - обучение и воспитание обучающихся. Структурные компоненты преподавательской, педагогической работы: 1) гностический (исследовательский), предполагающий увеличение собственных знаний, умений и навыков; 2) конструктивный, заключающийся в планировании преподавателем своей деятельности и прогнозирования её результатов; 3) организаторский; 4) коммуникативный.

Главные специфические функции преподавателя (по А.И.Щербакову): информационная, мобилизационная, развивающая, ориентационная. Их основные характерные черты и особенности. Важность коммуникативных возможностей преподавателя в целях эффективности его исследовательской деятельности.

Влияние преподавателя на учебную группу и личность учащегося, и условия его реализации. Методы педагогического воздействия: прямое и косвенное, целенаправленное и нецеленаправленное, и их главное

содержание.

Социально-психологический климат и стили преподавательского, педагогического руководства учебными коллективами. Различия нескольких стилей подобного руководства обучающимися: авторитарный, демократический, попустительский (анархический, игнорирующий) и их главные характеристики. Условные стадии становления отношений авторитетности личности преподавателя - педагога при взаимодействии со "значимым другим учащимся": 1) источник информации; 2) авторитетное лицо. Главные особенности данных стадий.

Роль преподавателя в организации жизнедеятельности учебной группы. Факторы учёта преподавателем основных аспектов при формировании актива подобной группы: 1) учёт мнения обучающихся (например, путём социометрического опроса); 2) учёт желаний и способностей учащихся-кандидатов в актив, в т.ч. вуза (желания через беседу, а способности - предложив выполнить определённые поручения); 3) совместимость и сработываемость кандидатов в актив учебной группы с преподавателем (оценить это можно на основе предварительного предметного взаимодействия). Учёт преподавателем факта интенсивного процесса формирования в учебном коллективе различных по своему характеру и направленности неофициальных группировок (неформальных групп).

Межличностные отношения в преподавательском коллективе. Специфические особенности преподавательского персонала и их краткая характеристика. Сплочённость как важная интегральная социально-психологическая черта учебного преподавательского коллектива и её главные проявления: 1) в согласованности функционально-ролевых ожиданий; 2) в ценностно-ориентационном единении; 3) в коллективистской идентификации; 4) в адекватном возложении ответственности на членов такого коллектива при успехах и неудачах совместной деятельности.

Согласованность функционально-ролевых ожиданий (СФРО). Ценностно-ориентационное единство (ЦОЕ). Согласованность позиций преподавателей в отношении значимости для обучающихся каждого предмета дисциплины, представленного в учебном плане; условия поддержания здорового психологического климата в преподавательском коллективе. Коллективистская идентификация (КИ).

ТЕМА 11. Совместная деятельность 2 часа.

Основные признаки СД и их главные отличительные черты. Ряд составляющих психологической структуры среды СД: общие цели, -мотивы, действия и результаты.

"Общий поток деятельности" (по А.Н.Леонтьеву); уровень действий - процессов, подчиняющимся сознательным целям; уровень операций непосредственно зависящих от условий достижения конкретной цели.

Использование типичных стратегий поведения участников СД по отношению к партнерам. Выделение ряда социально-психологических типов взаимодействия при осуществлении СД: сотрудничество, противоборство, уклонение от взаимодействия, однонаправленное содействие, однонаправленное взаимодействие, контрастное взаимодействие, компромиссное взаимодействие и их главные признаки, свойства, тесно взаимосвязанные между собой. Основные характеристики субъекта СД: целенаправленность, мотивированность, уровень целостности (интегрированности), структурированность, согласованность, организованность (управляемость), результативность (продуктивность), пространственные и временные особенности условий жизнедеятельности.

Модель регуляции СД. Выделение в СД двух важных аспектов: а) собственно предметную деятельность; б) совокупность процессов, устанавливающих различные связи и зависимости между людьми в процессе этой деятельности

или общения. Два типа коммуникаций в условиях обратной связи при реализации СД: а) направленных на отношения, т.е. на взаимодействие; б) направленных на действие и деятельность. Выделение Р.Белзом в СД области эмоций и области решения задач.

Специфика и сложность задач как вне групповой фактор, задаваемый из вне и определяющий содержание совместной деятельности. Время современной работы любого другого вида взаимодействия (общение приятелей, супругов) при рассмотрении с различных позиций. Определение извне количественного состава групп в условиях официальных отношений. Взаимосвязанность как один из основных факторов, влияющих на взаимодействие (т.е. систему действий участников). Дифференциация функциональной структуры группы на первичную к вторичную. Разделение функций при любой групповой деятельности. Изолированность многих групп от обычной социальной среды (экспедиции, экипажи морских судов и космических кораблей), Выражение автономности группы в характере поведения её в конфликтной ситуации. Выступление автономности группы как следствия не только физических, но и внутренних и внешних социально-психологических условий. Виды и формы мотивации в условиях СД. Разнообразие по структуре система дополнительных факторов. Их виды, уровни и подуровни.

Участие разных систем факторов в регуляции эффективности групповой деятельности: а) вне групповые факторы (физические и социальные); б) внутригрупповые (нормы, межличностные отношения, исходные и результативные); в) вне личностные (однородность - разнородность по индивидуально-психологическим параметрам); г) внутриличностные (индивидуально-психологические особенности членов группы, их состояния, исходные мнения, оценки и отношения). Фактор общественной значимости СД. Фило-и оттогенез СД. Взаимосвязь общения и совместной деятельности людей.

Основные задачи и черты "теории справедливости". Поведение в группе формирует стремление: 1) к успеху (как желание выделиться, решать проблемы и быть за ним ответственным, а также получать конкретные отзывы о своей работе); 2) к власти (как желание влиять на других, управлять ими, получая от собственного могущества моральное удовлетворение); 3) к признанию (т.е. желание установить тесные дружеские связи с окружающими, в т.ч. с партнерами по СД-).

"Теория поля" К.Левина. Два основных компонента этого поля: личность и среда. Характеристики концепции организационного климата в процессе СД разработанной Дж.Литвиным и Р.Стрингером.

ТЕМА 12. Социальная психология групп. Проблемы группы в социальной психологии 2 часа.

Возможность участия человека в нескольких группах. Описание их основных (некоторых) разновидностей с позиций социальной психологии.

Группа и фактор времени. Обязательные и свободные, формальные и неформальные, первичные и вторичные группы и проблематика их существования, функционирования и развития. Преимущества групповой формы деятельности людей. Классификация психокоррекционных групп. Групповые взаимодействия, взаимозависимость и нормы. Конформизм и девиантность в группах. Управление группами. Понятие и качества группового руководителя. Руководитель и группа. Осуществление группового управления: директивная, кооперативная, "недирективная"¹¹ управленческие модели. Их достоинства и недостатки. Диапазон стилей поведения лидера группы. Оптимизация влияния и воздействия в группах.

ТЕМА 13. Групповая динамика: исследования, методы, процессы. 2 часа.

К.Левин и его разработка понятия групповой динамики. Групповая динамика как направление исследования, совокупность специфических методов исследования, системы групповых процессов.

Расширение последователями К.Левина (Р.Леппит, Р.Уальт, Л.Фестингер, Г.Келли) сферы своих научных интересов в направлении изучения лидерства, групповых норм, ценности, сплочённости, коммуникации (например, Л.Фестингер создал теорию когнитивности /познавательного/ диссонанса). Основные аспекты теории когнитивного диссонанса.

Главные направления социально-психологических исследований групповой динамики в центре групповой динамики при Айовском университете: 1) распространение слухов (Бек, Феотингер, Картрайт); 2) математическое описание психологического пространства (Бевеланс); 3) принципы массового убеждения (Картрайт); 4) социальные воздействия на неформальные группы (Фестингер, Шахтер, Бек); 5) теория кооперации и сотрудничества в группах (Лейч); 6) коммуникация в специально созданных иерархиях (Келли); 7) программа по обучению групповой жизни (Леппит, Френч - младший); 8) матричный анализ групповой структуры (Дункан-Люк); 9) поведенческое заражение в группах (Поласки, Липпит, Редл) и др.

Основные направления, главное содержание и принципы "полевой концепции" К.Левина. Понимание динамики группы в чисто механическом плане - как движения элементов внутри системы, направленное на сохранение постоянно нарушающегося равновесия. Включение в групповую динамику изменений, происходящих в группе. Их основные характеристики. Понимание группы в качестве общности людей, взаимодействующих друг с другом таким образом, что каждый оказывает влияние на остальных и сам находится под их влиянием. Основные признаки группы в социальной психологии.

Главные характеристики формальных и неформальных групп и их лидеров. Условия устранения возможного конфликта между этими группами, установление гармонии в их взаимоотношениях, выполнение неформальной общностью тех задач, которая решает формальная организация. Реализация требований к выполнению данных условий.

Основные причины вступления людей в неформальные группы, их обусловленность удовлетворением в этих группах фрустрированных (блокированных) потребностей индивидов в группах формальных: потребностей индивидов в принадлежности, взаимопомощи, взаимной защиты, лично-значимого общения, аффилиативной (т.е. желание быть в обществе других людей).

Оценка эффективности деятельности группы и факторов этой эффективности. Композиционные характеристики состава группы. Содержание групповых норм, их классификация. Выявления конфликтности и сплочённости группы, статуса какого-либо её участника, соответствия ролевого поведения участников группы достижению её целей и социальному взаимодействию в ней. Стиль лидерства в группе, как важный параметр групповой динамики. Понятие группового лидерства и власти в группе. Характеристики наиболее значимых форм власти и типов поведения в группах её членов. Понятие феномена группового давления (конфликтного поведения), неконформизма, диффузной группы.

. Стратометрическая концепция интрагрупповой активности. Позитивные мотивы групповой динамики и их главные отличительные черты. Взаимосвязь глобальных принципов (зачастую декларативного характера) и поведение людей в обыденных и модельных ситуациях.

Главные аспекты жизни группы (в условиях групповой динамики): преследование общих целей; стремление к сохранению стабильности; общие представления, возникающие в результате участия в группе; подражание другим членам группы; привлекательность (непривлекательность) участия в группе индивида; его страх перед санкциями.

Динамическое объяснение изменения групповых структур: 1) состояние нарушения равновесия, разрушение

структуры группы под влиянием внутренних или внешних причин; 2) чередование состояний равновесия и его нарушений в жизни группы; 3) существование сил сплочения в группах, оказывающие сопротивление изменению структуры и силы распада, толкающие к её изменениям, определение и роль группового конфликта.

ТЕМА 14. Радиометрия, трансактный анализ; стратометрия (понятийно-содержательные, ролевые особенности) 2 часа

Распространение в западной социальной психологии так называемого социометрического направления (Джекоб Морено). Методы социодраммы и психодраммы для решения проблем, адаптации человека в группе. Разработка Морено триадической системы, состоящей из социометрии, групповой психотерапии и психодраммы. Их главные особенности, специфика взаимности в решении проблем группы и её участников. Теория ролей Дж. Морено. Человек в философской антропологии Морено. Основные элементы социометрии и психодраммы (спонтанность, креативность, привязанность к моменту явления, включенность в неповторимые конкретные его конфигурации).

Возникновение социометрии. Социометрический тест как метод исследования. Результаты социометрического исследования как основа и цель для терапевтического изменения существующих социальных отношений. Социограмма. Структура атома. "чувствование", "перенос", "тело". Их основные содержательные характеристики, формулировки. Выявление существенных закономерностей как в поведении отдельных личностей, так и в деятельности групп на основе социометрической процедуры диагностики. Однотипность моделей малой группы в трактовках через групповую динамику и социометрию. Основания трансактного анализа (ТА). Понимание ТА как действия (акции), направленной на другого человека, как единицы общения.

Понятие и роль стратометрической концепции интрагрупповой активности (А.В.Петровская). Принцип деятельностного опосредования межличностных отношений содержанием совместной деятельности как основа концепции стратометрии. Учёт стратометрической концепцией внутригрупповой активности непосредственных и "опосредованных" связей совместной деятельности и её содержанием. Содержательные моменты, положенные в основу модели группы, принятой в стратометрической концепции. Функционирующие в группе нормы и ценности, их характер и соответствие принятым в обществе, действенное и гуманистическое, как ориентиры, позволяющие исследовать характер и содержание межличностных отношений в группе.

Конструктивная феноменология стратометрии. Феномен коллективистского самоопределения (КС), неконформизма. Ценностно-ориентационное единство (ЦОЕ), как проявление сплочённости группы. Изучение предметно-ценностного единства (ППЕ).

Адекватность возложения и принятия ответственности при успехах и неудачах (АВО). Уровень развития и типология групп, исследуемые стратометрией. Стратометрическая структура внутригрупповой активности. Уровень развития межличностных отношений как интегральная, неспецифическая характеристика деятельной опосредованной и нравственной содержательности внутригрупповой активности, её составляющие.

Типология групп по их уровню развития. Феномены коллективов, являющихся следствием процесса групповой интеграции; 1) коллективистское самоопределение (КС); 2) сходство функционально-ролевых ожиданий (ОФРО); 3) ценностно-ориентационное единство (ЦОЕ); 4) действенная групповая эмоциональная идентификация (ДГЗИ); 5) адекватность возложения и принятия ответственности за успехи и неудачи (АВО). Наиболее значимые в плане повышения эффективности деятельности, улучшения содержания группы в качестве основания её дифференциации: а) деловое лидерство; б) "профессиональное доминирование"; в) референтность;

г) эмоциональное лидерство и условие реализации указанных четырёх компонентов.

Решетка противостояния позиций лидеров (предпочтений). Размер группы, интенсивность феноменов и уровень группового развития в социальной психологии. Лидерство как проблема в рамках парадигмы групповой динамики. "Плюсы"¹¹ и "минусы" теории главных чёт лидера. Внутригрупповая активность и её относительная активность от факторов как чисто психологической, так и чисто социологической природы: проявление данной активности как в непосредственных отношениях и взаимоотношениях, так и в опосредованных, в первую очередь - совместной деятельностью.

ТЕМА 15. Главная проблематика малой группы в социальной психологии (феноменология, возникновение и развитие малых групп)

2 часа

Понятие социального статуса. Возможность для индивида обладания рядом статусов (при сохранении - наличии доминантного, главного). Статусы приписанные и достигнутые, а также выступающие в их сочетании. Содержание и значение данных статусов.

Понятие социальной роли как ожидаемого поведения, обусловленного статусом человека. Основные характеристики, описывающие любую роль (по Т.Парсонсу): 1) эмоциональность; 2) способ получения роли; 3) масштаб роли; 4) формализация; 5) мотивация.

Ролевой конфликт как ситуация, связанная с необходимостью одновременно удовлетворять противоречащим требованиям двух или более ролей.

Способы ослабления ролевого конфликта (по Р.Мертону): 1) некоторые роли признаются более важными, чем другие; 2) роли, связанные с работой и домом, отделяются друг от друга; 3) используются шутки. Формальные и неформальные роли, их становление и смысловое содержание. Устойчивые роли. Реализация устойчивых образцов ролей в малых группах. Черты малой группы (взаимодействие, членство и групповая идентичность). Первичная и вторичная группы, их основные функции и характеристики.

Представление о малой группе (согласно Р.Бейлзу) как о любом количестве лиц, находящихся во взаимодействии друг с другом во время одной непосредственной встречи или ряда встреч, при которой каждый участник группы получает некоторое впечатление или восприятие.

Признаки малой группы как целостной микросистемы социальных и психологических отношений. Главные черты диады и триады, а также более крупных групп, Особенности групп и её лидеров, состоящих из 5 человек (с точки зрения некоторых исследователей). Отличие групп друг от друга по уровню развития межличностных отношений. Коллектив как пример группы высокого уровня. Классификация малых групп в дихотомической шкале. Функции референтной группы (по Дж.Келий): 1) сравнительная; 2) нормативная.

История и методология исследования малых групп. Методологические принципы изучения малой группы: 1) принцип деятельности (и его главные моменты); 2) принцип системности (с его аспектами); 3) принцип развития (его основные моменты).

Причины возникновения малой группы и этапы её развития. Механизм групповой динамики. Социально-психологические характеристики малой группы. Измерения (или уровней) групповой структуры: 1) формально-статусное измерение; 2) социометрические измерения; 3) коммуникативное измерение; 4) отношение социальной власти и его типы (вознаграждающая, принужденная; легитивная, референтная, экспертная); 5) лидерство.

Признаки доминантного поведения личности: а) приспособляемость к общему ситуационному настроению; б) любовь к импровизации; в) внимание к слабым; г) вкус и склонность к власти; д) обращение за помощью к обстоятельствам. Основные типы лидера: - функциональный (инструментальный), компетентный лидер, сосредоточенный на поставленной задаче; - эффективный, всеми любимый лидер, сконцентрированный на взаимоотношениях между участниками группы. Особенности лидерства данных типов.

Понятие руководителя и его основные качества. Руководитель и группа. Детерминирующий фактор каждого отдельного измерения групповой структуры. "Решётка противостояния позиций" на ценностных основаниях, "решётка противостояния позиций" на основе групповых предпочтений и "решётка противостояний позиций" на индивидуально-психических различиях. Матрица распределения статусов участников малой группы по различительным признакам.

Модели, ориентированные на процесс и подчеркивающие временные изменения в структуре малой группы: 1) внутренняя и внешняя система Д.Хоманса; 2) двухмерная модель групповой структуры Д.Хоманса; 3) модель групповой динамики как модель групповой синталности, ключевым понятием которой является понятие синергии.

Функционирование в сложившейся малой группе процессов нормативного поведения. Типы социального влияния в группе: нормативное и информационное (М.Дойч, Г.Джерард). Концепция Л.Фестингера в связи с публичной комфортностью. Два типа комфортного поведения (В.Э.Чудновский): внешнее и внутренне подчинение индивида группе. Формы их проявления.

Шесть, фундаментальных положений, описывающих (в частности) нормативное и комфортное поведение (согласно - функционалистической модели социального взаимодействия С.Московичи). Давление малых групп на своих отклоняющихся членов. Основные функции такого давления.

Модель групповой сплочённости.

ТЕМА 16. Социальная психология личности (феноменология, структура, динамика) 2 часа

Различные подходы к описанию и пониманию личности в социальной психологии. Выделение в структуре проявлений личности 3 главных компонентов: индивид; персона; индивидуальность. Их главные определяющие характеристики. Основные составляющие личности: 1) темперамент; 2) потребностно-мотивационная сфера; 3) эмоционально-волевая сфера; 4) познавательная сфера; 5) характер; 6) способности. Главные определители данных составляющих. Черты личности как обобщение её характеристики: эмоциональность; доминантность; моральность.

Различные типологии личности по её доминирующей пространственно-временной ориентации; в её потребностно-волевых переживаниях; содержательным направленностям человека; по уровню освоения личностью деятельности.

Пять основных "потенциалов" охарактеризования личности: а) познавательный; б) морально-нравственный; в) творческий; г) коммуникативный; д) эстетический. Роль таких потенциалов в качестве динамических доминант, задающих направленность процессу развития личности.

Коррекция ключевых личностных образований. Направленность личности. Фундаментальные потребности личности - потребность быть личностью, потребность персонализации, потребность к самореализации. Их основные проявления. Устойчивость как интегральная характеристика личности.

"Я-концепция" в качестве важного регулятора поведения личности. Функции "Я-концепции". Эмпатийные способности личности. Развитие данной способности.

ТЕМА 17, Социализация и развитие личности в социальной психологии 2 часа

Социализация личности в качестве процесса и результата включения индивида в социальные отношения. Становление индивида в процессе социализации на уровень личности и приобретение им необходимых для жизни людей знаний, умений и навыков, т.е. способности общаться и взаимодействовать с другими. Связь понятия "социализация" с такими понятиями, как "воспитание", "обучение", "развитие личности".

Осуществление через ряд условий социализации, называемых факторами: целенаправленное воспитание, обучение и случайные социальные воздействия в деятельности и общении.

Воспитание и обучение (в «узком» смысле) как специально организованная деятельность. Соотношение понятий "социализация" и "развитие психики", а также соотношение объемов понятий "социализация", "развитие психики" и "развитие личности" (в графической интерпретации).

Социализация в плане многогранного процесса усвоения человеком опыта общественной жизни, превращение его из природного существа в общественное. Рассмотрение социализации в качестве тройственного процесса адаптации, развития личности и отказа от наивных детских представлений.

Феноменология развития личности. Четырехступенчатая модель научения и воспроизведения (согласно А.Бандуре). Процессы, обеспечивающие социальное научение индивидуума через схематически моделируемые события.

Ряд критических моментов в жизни взрослых (по Д.Клаузену): выбор профессии; балансирование между требованиями работы и семьи; преодоление возрастных кризисов.

Гуманизация и смыслообразование личности. "Психосемантический подход" в диагностики и развитию личности. Формирование гуманистического отношения к людям и к содержанию собственной профессии через выявление латентных (скрытых) эмоционально-оценочных ориентации обучающихся.

Развитие личности в системе межличностных отношений.

Формирование основных принципов всестороннего развития личности в группе на основе практики педагогического взаимодействия и концептуального анализа: 1) принцип активности; 2) принцип деятельности; 3) принцип коллективности; 4) принцип личностного подхода.

Совместимость как способность членов группы согласовывать свои действия и оптимизировать свои взаимоотношения в различных областях и видах совместной деятельности с выделением нескольких уровней совместимости: 1) психофизиологический; 2) психологический; 3) социально- психологический.

Теории социализации и развития личности: а) психоаналитические теории; б) теория стадий развития личности (по Э.Эриксону); в) когнитивные теории; г) теория уровней и стадий нравственного развития личности (согласно Кольбергу); д) бихевиористические теории / представляющие теории личностного поведения/; е) теории деятельностного подхода; ж) системный подход к развитию личности.

ТЕМА 18. Системное применение методов практической социальной психологии 4 часа

Использование метода наблюдения в социально-психологической практике. Методика наблюдения за вербальными и невербальными реакциями группы. План наблюдения, диагноза и анализа групповой динамики. Наблюдения, касающиеся привлекательности группы для каждого из её членов. Наблюдения, касающиеся фиксации и преследования общих целей в группе.

Применение активных социально-психологических методов. Определение и ход брейнсторминга.

Брейнсторминг и творческое воображение. Реализация судьбы высказанных мыслей.

Феноменология и концептуализация конфликта. Условия протекания конфликта. Образы конфликтной ситуации. Взаимосвязь образа ситуации, характеристика участников и условий протекания конфликта. Исходы конфликтных действий. Динамика конфликта. Исследование и диагностика конфликта. Коррекция и управление конфликтом. Ключ опросника "как ты поступаешь в конфликтной ситуации?"

Феноменология и концептуализация семьи. Функции и динамика семьи. Факторы, обуславливающие семейное нарушение. Исследование и диагностика семейных отношений. Определение свойств темперамента по речевому поведению (низкие и высокие значения); социальная пластичность (СП) и социальная эмоциональность (СЭ). Обработка и интерпретация показателей опросов по семейной тематике (личностным качествам участников семейных отношений). Методы психотерапии и коррекции семейных отношений.

Применение практической социальной психологии в учебных заведениях .

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ И НАВЫКОВ СТУДЕНТОВ

Оценка знаний, умений и навыков студентов осуществляется в соответствии со следующими критериями.

- 1) Уровень изучения и усвоения содержания рекомендуемой литературы по курсу 'социальная психология':
- 2) « Степень усвоения основной проблематика социально-психологической науки, ее законов и категориально-понятийного аппарата:
- 3) Знание главных направлений, структуры, элементов, разделов психологии в системе наук в целом и в сфере социологической науки - в частности.:
- 1) Степень самостоятельности и адекватности работы студента в процессе овладения им теоретико-методологическими основами социальной психологии, участия в проведении конкретных исследований социальных объектов и субъектов, подготовке рефератов, подбор необходимой литературы и т. д.
- 5) Систематичность подготовки выступлений и деятельности на семинарских занятиях по курсу социальная психология.

Семинарские занятия.

Тема занятия.		
I	II	III
1.	Структура взаимосвязи, методология и методы социальной психологии.	2 ч.
2.	Становление, развитие, опыт социально-психологического научного знания за рубежом и в России.	4 ч.
3.	Пути развития социальной психологии (к парадигме конкретно-практических исследований – исследований 3 уровня)	

4.	Конкретные рекомендации по оптимизации общения (коммуникативной, интерактивной, перцептивной его сторон)	2 ч.
5.	Нейролингвистическое программирование и принятие решений в процессе общения.	2 ч.
6.	Диагностика (социометрическая) уровня развития совместной деятельности, межличностного общения	2 ч.
7.	Типология тестовых исследований по проблеме общения.	2 ч.
8.	Методика наблюдения группового взаимодействия	2 ч.
9.	Методика выявления социометрической структуры малой группы и процесса ее функционирования	2 ч.
10.	Конкретные рекомендации по оптимизации влияния и воздействия	2 ч.
11.	Методы по управлению, обучению и развитию личности (групповые методы обучения, консультирования, технологии ведения беседы)	2 ч.
12.	Практическое руководство по обучению менеджменту личности.	2 ч.
13.	Психометрическая методика диагностики личности (на основе наблюдения элементов поведения).	2 ч.
14.	Основные качественные методы и виды социально-психологического исследования	2 ч.
15.	Фокус-группы как качественный метод в социальной психологии.	2 ч.
16.	Брейн-сторминг и его значение в структуре эмпирико-прикладной социальной психологии.	2 ч.
17.	Феноменология и концептуализация участников семейной общности. Диагностика и коррекция семейных отношений.	2 ч.
18.	Исследовательские методы изучения учебного процесса в вузе (университете) из области социально-психологической науки.	2 ч.
	Всего:	36 ч.

3.0. Перечень промежуточных форм контроля знаний студентов по социальной психологии.

3.1. Контрольные работы планируются по большинству тем программы как обязательные.

3.2. Коллоквиумы – нет.

3.3. Расчетно-графических работ (РГР) – нет.

3.4. Рефераты – нет.

3.5 Индивидуальные домашние задания планируются на семинарах.

Материалы к лекциям

МЕСТО СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ
В СИСТЕМЕ НАУЧНОГО ЗНАНИЯ

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

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

Вместе с тем потребности практики общественного развития диктуют необходимость исследования таких пограничных проблем, и вряд ли можно «ожидать» окончательного решения вопроса о предмете социальной психологии для их решения. Запросы на социально-психологические исследования в условиях современного этапа развития общества поступают буквально из всех сфер общественной жизни, особенно в связи с тем, что в каждой из них сегодня происходят радикальные изменения. Такие запросы следуют из области промышленного производства, различных сфер воспитания, системы массовой информации, области демографической политики, борьбы с антиобщественным поведением, спорта, сферы обслуживания и т.д. Можно утверждать, что практические запросы опережают развитие теоретического знания в социальной психологии.

Все это, несомненно, стимулирует интенсивное развитие социальной психологии на современном этапе. Необходимость этого усугубляется еще двумя обстоятельствами. Во-первых, тем, что в истории существования советской социальной психологии как самостоятельной науки был довольно длительный перерыв и новый этап бурного оживления социально-психологических исследований начался лишь в конце 50-х — начале 60-х годов. Во-вторых, тем, что социальная психология по своему существу является наукой, стоящей весьма близко к острым социальным и политическим проблемам, а потому принципиально возможно использование ее результатов различными общественными силами. Социальная психология на Западе имеет весьма солидную историю, которая также убедительно подтверждает эту истину.

Таким образом, для социальной психологии, как, может быть, ни для какой другой науки, актуально одновременное решение двух задач: и выработки практических рекомендаций, полученных в ходе прикладных исследований, столь

необходимых практике, и «доставание» своего собственного здания как целостной системы научного знания с уточнением своего предмета, разработкой специальных теорий и специальной методологии исследований.

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

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

Дискуссия о предмете социальной психологии. В истории советской социальной психологии можно выделить два этапа этой дискуссии: 20-е гг. и конец 50-х — начало 60-х гг. Оба эти этапа имеют не только исторический интерес, но и помогают более глубоко понять место социальной психологии в системе научного знания и способствуют выработке более точного определения ее предмета.

В 20-е гг., т.е. в первые годы Советской власти, дискуссия о предмете социальной психологии была стимулирована двумя обстоятельствами. С одной стороны, сама жизнь в условиях послереволюционного общества выдвинула задачу разработки социально-психологической проблематики. С другой стороны, идейная борьба тех лет неизбежно захватила и область социально-психологического знания. Как известно, эта идейная борьба развернулась в те годы между материалистической и идеалистической психологией, когда вся психология как наука переживала период острой ломки своих философских, методологических оснований. Для судьбы социальной психологии особое значение имела точка зрения Г.И. Челпанова, который, защищая позиции идеалистической психологии, предложил разделить психологию на две части: социальную и собственно психологию. Социальная психология, по его мнению, должна разрабатываться в рамках марксизма, а собственно психология должна остаться эмпирической наукой, не зависимой от мировоззрения вообще и от марксизма в частности (Челпанов, 1924). Такая точка зрения формально была за признание права социальной психологии на существование, однако ценой отлучения от марксистских философских основ другой части психологии (см.: Будилова, 1971).

Позиция Г.И. Челпанова оказалась неприемлемой для тех психологов, которые принимали идею перестройки философских оснований всей психологии, включения ее в систему марксистского знания (см.: Выготский, 1982. С. 379). Возражения Челпанову приняли различные формы.

Прежде всего была высказана идея о том, что, поскольку, будучи интерпретирована с точки зрения марксистской философии, вся психология становится социальной, нет необходимости выделять еще какую-то специальную социальную психологию: просто единая психология должна быть подразделена на психологию индивида и психологию коллектива. Эта точка зрения получила свое отражение в работах В.А. Артемова (Артемов, 1927). Другой подход был предложен с точки зрения получившей в те годы популярность реактологии. Здесь, также

вопреки Челпанову, предлагалось сохранение единства психологии, но в данном случае путем распространения на поведение человека в коллективе метода реактологии. Конкретно это означало, что коллектив понимался лишь как единая реакция его членов на единый раздражитель, а задачей социальной психологии было измерение скорости, силы и динамизма этих коллективных реакций. Методология реактологии была развита К.Н. Корниловым, соответственно ему же принадлежит и реактологический подход к социальной психологии (Корнилов, 1921).

Своеобразное опровержение точки зрения Челпанова было предложено и видным психологом П.П. Блонским, который одним из первых поставил вопрос о необходимости анализа роли социальной среды при характеристике психики человека. Для него «социальность» рассматривалась как особая деятельность людей, связанная с другими людьми. Под такое понимание социальности подходила и «деятельность» животных. Поэтому предложение Блонского заключалось в том, чтобы включить психологию как биологическую науку в круг социальных проблем. Противоречие между социальной и какой-либо другой психологией здесь также снималось (Блонский, 1921).

Еще одно возражение Челпанову исходило от выдающегося советского физиолога В.М. Бехтерева. Как известно, Бехтерев выступал с предложением создать особую науку — рефлексологию. Определенную отрасль ее он предложил использовать для решения социально-психологических проблем. Эту отрасль Бехтерев назвал «коллективной рефлексологией» и считал, что ее предмет — это поведение коллективов, поведение личности в коллективе, условия возникновения социальных объединений, особенности их деятельности, взаимоотношения их членов. Для Бехтерева такое понимание коллективной рефлексологии представлялось преодолением субъективистской социальной психологии. Это преодоление он видел в том, что все проблемы коллективов толковались как соотношение внешних влияний с двигательными и мимико-соматическими реакциями их членов. Социально-психологический подход должен был быть обеспечен соединением принципов рефлексологии (механизмы объединения людей в коллективы) и социологии (особенности коллективов и их отношения с условиями жизни и классовой борьбы в обществе). В конечном итоге предмет коллективной рефлексологии определялся следующим образом: «изучение возникновения, развития и деятельности собраний и сборищ..., проявляющих свою соборную соотносительную деятельность как целое, благодаря взаимному общению друг с другом входящих в них индивидов» (Бехтерев, 1994. С. 40).

Хотя в таком подходе и содержалась полезная идея, утверждающая, что коллектив есть нечто целое, в котором возникают новые качества и свойства, возможные лишь при взаимодействии людей, общая методологическая платформа оказывалась весьма уязвимой. Вопреки замыслу, эти особые качества и свойства интерпретировались как развивающиеся по тем же законам, что и качества индивидов. Это было данью механицизму, который пронизывал всю систему рефлексологии: хотя личность и объявлялась продуктом общества, но при конкретном ее рассмотрении в основу были положены ее биологические особенности и, прежде всего социальные инстинкты. Более того, при анализе социальных связей личности для их объяснения по существу допускались законы неорганического мира (закон тяготения, закон сохранения энергии), хотя сама идея такой редукции и подверглась критике. Поэтому, несмотря на отдельные, имеющие большое значение для развития социальной психологии находки, в целом рефлексологическая концепция Бехтерева не стала основой подлинно научной социальной психологии.

Особенно радикальными оказались те предложения, которые были высказаны относительно перестройки социальной психологии в связи с дискуссией, развернувшейся в те годы по поводу понимания идеологии. М.А. Рейснер, например,

предлагал построить марксистскую социальную психологию путем прямого соотнесения с историческим материализмом ряда психологических и физиологических теорий. Но, поскольку сама психология должна строиться на учении об условных рефлексах, в социально-психологической сфере допускалось прямое отождествление условных рефлексов, например, с надстройкой, а безусловных — с системой производственных отношений. В конечном счете социальная психология объявлялась наукой о социальных раздражителях разных видов и типов (Рейснер, 1925).

Таким образом, несмотря на субъективное желание многих психологов создать марксистскую социальную психологию, такая задача в 20-е гг. не была выполнена. Хотя отпор точке зрения Челпанова и был сделан достаточно решительно, ключевые методологические проблемы психологии не были решены. Стремясь противостоять идеалистическому подходу, исследователи сплошь и рядом оказывались в плену позитивистской философии, конкретным и специфическим проявлением которой явился механицизм. Кроме того, не было четкости и относительно предмета социальной психологии: по существу были смешаны две проблемы, или два различных понимания предмета социальной психологии. С одной стороны, социальная психология отождествлялась с учением о социальной детерминации психических процессов; с другой стороны, предполагалось исследование особого класса явлений, порождаемых совместной деятельностью людей и прежде всего явлений, связанных с коллективом. Те, которые принимали первую трактовку (и только ее), справедливо утверждали, что результатом перестройки всей психологии на марксистской материалистической основе должно быть превращение всей психологии в социальную. Тогда никакая особая социальная психология не требуется. Это решение хорошо согласовывалось и с критикой позиции Челпанова. Те же, кто видели вторую задачу социальной психологии — исследование поведения личности в коллективе и самих коллективов, — не смогли предложить адекватное решение проблем, используя в качестве методологических основ марксистскую философию.

Результатом этой борьбы мнений явился тот факт, что лишь первая из обозначенных трактовок предмета социальной психологии получила права гражданства — как учение о социальной детерминации психики. Поскольку в этом понимании никакого самостоятельного статуса для социальной психологии не предполагалось, попытки построения ее как особой дисциплины (или хотя бы как особой части психологической науки) прекратились на довольно длительный срок. Социология же в эти годы вообще оказалась под ударом, поэтому о существовании социальной психологии в ее рамках вопрос вообще не поднимался. Более того, тот факт, что социальная психология в то же время продолжала развиваться на Западе, притом в рамках немарксистской традиции, привел некоторых психологов к отождествлению социальной психологии вообще лишь с ее «буржуазным» вариантом, исключив саму возможность существования социальной психологии в нашей стране. Само понятие «социальная психология» стало интерпретироваться как синоним реакционной дисциплины, как атрибут лишь буржуазного мировоззрения.

Именно в этом смысле и говорят о наступившем на длительный период «перерыве» в развитии социальной психологии. Однако термин этот может быть употреблен лишь в относительном значении. Действительно, имел место перерыв в самостоятельном существовании социальной психологии в нашей стране, что не исключало реального существования отдельных исследований, являющихся по своему предмету строго социально-психологическими. Эти исследования были продиктованы потребностями общественной практики, прежде всего педагогической. Так, изучение вопросов коллектива было сконцентрировано в сфере педагогической науки, где работы А.С. Макаренко, А.С. Залужного имели отнюдь не только чисто

педагогическое значение. Точно так же ряд проблем социальной психологии продолжал разрабатываться в рамках философии, в частности проблемы общественной психологии классов и групп. Здесь становление марксистской традиции в социально-психологическом знании осуществлялось с меньшими трудностями, поскольку философия в целом была рассмотрена как составная часть марксизма. Особо следует сказать и о том, как развивалась социально-психологическая мысль в рамках психологической науки. Важнейшую роль здесь сыграли исследования Л.С. Выготского. Можно выделить два круга вопросов в работах Выготского, которые имеют непосредственное отношение к развитию социальной психологии.

С одной стороны, это учение Выготского о высших психических функциях, которое в значительной степени решало задачу выявления социальной детерминации психики (т.е., выражаясь языком дискуссии 20-х гг., «делало всю психологию социальной»). Доказав, что высшие психические функции (произвольное запоминание, активное внимание, отвлеченное мышление, волевое действие) нельзя понять как непосредственные функции мозга, Л.С. Выготский пришел к выводу, что для понимания сущности этих функций необходимо выйти за пределы организма и искать корни их в общественных условиях жизни. Усвоение общественного опыта изменяет не только содержание психической жизни, но и создает новые формы психических процессов, которые принимают вид высших психических функций, отличающих человека от животных. Таким образом, конкретные формы общественно-исторической деятельности становятся решающими для научного понимания формирования психических процессов, естественные законы работы мозга приобретают новые свойства, включаясь в систему общественно-исторических отношений. Начав с идеи об историческом происхождении высших психических функций, Выготский развил далее мысль о культурно-исторической детерминации самого процесса развития всех психических процессов. Две известные гипотезы Выготского (об опосредованном характере психических функций человека и о происхождении внутренних психических процессов их деятельности, первоначально «интерпсихической») (Выготский, 1983. С. 145) позволяли сделать вывод, что главный механизм развития психики — это механизм усвоения социально-исторических форм деятельности. Такая трактовка проблем общей психологии давала солидную основу для решения собственно социально-психологических проблем.

С другой стороны, в работах Л.С. Выготского решались и в более непосредственной форме социально-психологические вопросы, в частности высказывалось специфическое понимание предмета социальной психологии. Оно исходило из критики того понимания, которое было свойственно В. Вундту, развивавшему концепцию «психологии народов». Социальная психология, или «психология народов», как ее понимал Вундт, рассматривала в качестве своего предмета язык, мифы, обычаи, искусство, религию, которые Выготский назвал «сгустками идеологии», «кристаллами» (Выготский, 1987. С. 16). По его мнению, задача психолога заключается не в том, чтобы изучать эти «кристаллы», а в том, чтобы изучить сам «раствор». Но «раствор» нельзя изучить так, как предлагает Бехтерев, т.е. вывести коллективную психику из индивидуальной. Выготский не соглашается с той точкой зрения, что дело социальной психологии — изучение психики собирательной личности. Психика отдельного лица тоже социальна, поэтому она и составляет предмет социальной психологии. В этом смысле социальная психология отличается от коллективной психологии: «предмет социальной психологии — психика отдельного человека, а коллективной — личная психология в условиях коллективного проявления (например, войска, церкви)» (Выготский, 1987. С. 20).

На первый взгляд кажется, что эта позиция сильно отличается от современного взгляда на социальную психологию, как она была нами условно определена. Но в действительности отличие здесь чисто терминологическое: Выготский сравнивает не «общую» и «социальную» психологию (как это обычно делается теперь), а «социальную» и «коллективную». Но легко видеть, что «социальная» психология для него — это та самая общая психология, которая усвоила идею культурно-исторической детерминации психики (в терминологии 20-х гг. — это такая общая психология, которая «вся стала социальной»). Термином же «коллективная психология» Выготский обозначает тот самый второй аспект понимания социальной психологии, который не сумели увидеть многие другие психологи 20-х гг. или относительно которой они не сумели найти подлинно научной методологии исследования.

Поэтому можно по праву утверждать, что идеи Выготского, высказанные им в 20-е гг. и позже, в 30-е гг. явились необходимой предпосылкой, сформировавшейся внутри психологической науки, для того чтобы впоследствии наиболее точно определить предмет социальной психологии.

Современные представления о предмете социальной психологии. В конце 50-х — начале 60-х гг. развернулся второй этап дискуссии о предмете социальной психологии. Два обстоятельства способствовали новому обсуждению этой проблемы.

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

Во-вторых, к моменту, когда все эти проблемы с особой остротой были поставлены жизнью, произошли серьезные изменения и в области самой психологической науки. Советская психология, осуществляя свою радикальную перестройку на базе марксистской философии, превратилась к этому времени в развитую дисциплину, располагающую и солидными теоретическими работами, и широко разветвленной практикой экспериментальных исследований. Значительно возросла квалификация исследователей как в профессиональном, так и в методологическом плане. К этому же времени произошли изменения в общей духовной жизни общества, что было связано с некоторым смягчением идеологического пресса и начавшейся «оттепелью» и позволило обсуждать судьбу социальной психологии не в качестве «буржуазной науки». Таким образом, были созданы и необходимые субъективные предпосылки для нового обсуждения вопроса о судьбах социальной психологии, о ее предмете, задачах, методах, а также о ее месте в системе наук. Обсуждение этих вопросов на новом уровне становилось не только необходимым, но и возможным.

Дискуссия началась в 1959 г. статьей А.Г. Ковалева, опубликованной в журнале «Вестник ЛГУ» (Ковалев, 1959), после чего была продолжена на Втором Всесоюзном съезде психологов в 1963 г., а также на страницах журнала «Вопросы философии» (1962, № 2, 5). Основная полемика касалась двух вопросов: 1) понимания предмета социальной психологии и соответственно круга ее задач; 2) соотношения социальной психологии с психологией, с одной стороны, и с социологией — с другой. Несмотря на обилие нюансов различных точек зрения, все они могут быть сгруппированы в несколько основных подходов.

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

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

Наконец, в ходе дискуссии обозначился и третий подход к вопросу. В каком-то смысле с его помощью пытались синтезировать два предыдущих. Социальная психология была рассмотрена здесь как наука, изучающая и массовые психические процессы, и положение личности в группе. В этом случае, естественно, проблематика социальной психологии представлялась достаточно широкой, практически весь круг вопросов, рассматриваемых в различных школах социальной психологии, включался тем самым в ее предмет. Были предприняты попытки дать полную схему изучаемых проблем в рамках этого подхода. Наиболее широкий перечень содержала схема, предложенная Б.Д. Парыгиным, по мнению которого социальная психология изучает: 1) социальную психологию личности; 2) социальную психологию общностей и общения; 3) социальные отношения; 4) формы духовной деятельности (Парыгин, 1971). Согласно В.Н. Мясищеву, социальная психология исследует: 1) изменения психической деятельности людей в группе под влиянием взаимодействия, 2) особенности групп, 3) психическую сторону процессов общества (Мясищев, 1949).

Важно, что при всех частных расхождениях предложенных схем основная идея была общей — предмет социальной психологии достаточно широк, и можно с двух сторон двигаться к его определению — как со стороны личности, так и со стороны массовых психических явлений. По-видимому, такое понимание более всего отвечало реально складывающейся практике исследований, а значит, и практическим запросам общества; именно поэтому оно и оказалось если не единогласно принятым, то, во всяком случае, наиболее укоренившимся. Можно убедиться, что предложенное в начале главы рабочее определение дано в рамках данного подхода.

Но согласие в понимании круга задач, решаемых социальной психологией, еще не означает согласия в понимании ее соотношения с психологией и социологией. Поэтому относительно самостоятельно дискутируется вопрос о «границах» социальной психологии. Здесь можно выделить четыре позиции: 1) социальная психология есть часть социологии; 2) социальная психология есть часть психологии; 3) социальная психология есть наука «на стыке» психологии и социологии, причем сам «стык» понимается двояко: а) социальная психология отторгает определенную часть психологии и определенную часть социологии; б) она захватывает «ничью землю» — область, не принадлежащую ни к социологии, ни к психологии.

Если воспользоваться предложением американских социальных психологов Макдэвида и Харрари (а вопрос о месте социальной психологии в системе наук обсуждается не менее активно и в американской литературе), то все указанные позиции можно свести к двум подходам: интрадисциплинарному и интердисциплинарному. Иными словами, место социальной психологии можно стремиться отыскать внутри одной из «родительских» дисциплин или на границах между ними. Это можно изобразить при помощи следующей схемы (рис. 1).

Рис. 1. Варианты определения места социальной психологии: («границы» с социологией и психологией)

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

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

Относительно «границы» между общей психологией и социальной психологией вопрос еще более сложен. Если оставить в стороне первую интерпретацию социальной психологии как учения о социальной детерминации психики человека, ибо в этом смысле вся психология, ориентирующаяся на культурно-историческую традицию, социальна, то специфическая проблематика социальной психологии, естественно, ближе всего к той части общей психологии, которая обозначается как психология личности. Упрощенно было бы думать, что в общей психологии исследуется личность вне ее социальной детерминации, а лишь социальная психология изучает эту детерминацию. Весь смысл постановки проблемы личности, в частности в отечественной школе психологии, в том и заключается, что личность с самого начала рассматривается как «заданная» обществом. А.Н. Леонтьев отмечает, что деятельность конкретных индивидов может протекать в двух формах: в условиях открытой коллективности или с глазу на глаз с окружающим предметным миром. Но «в каких бы, однако, условиях и формах ни протекала деятельность человека, какую бы структуру она ни приобретала, ее нельзя рассматривать как изъятую из общественных отношений, из жизни общества» (Леонтьев, 1975. С. 82). С этой точки зрения в общей психологии исследуется структура потребностей, мотивов личности и т.д. И тем не менее остается класс специфических задач для социальной психологии. Не говоря уже о тех задачах, которые просто не решаются общей психологией (динамика развития межличностных отношений в группах, сама природа совместной деятельности людей в группах и формы складывающегося общения и взаимодействия), даже относительно личности у социальной психологии есть своя собственная точка зрения: как конкретно действует личность в различных реальных социальных группах — вот проблема социальной психологии. Она должна не просто ответить на вопрос о том, как формируются мотивы, потребности, установки личности, но почему именно такие, а не иные мотивы, потребности, установки сформировались у данной личности, в какой мере все это зависит от группы, в условиях которой эта личность действует и т.д.

Таким образом, сфера собственных интересов социальной психологии просматривается довольно четко, что и позволяет отграничить ее как от проблем социологии, так и от проблем общей психологии. Это, однако, не прибавляет аргументации в пользу более точного выявления статуса социальной психологии между двумя указанными дисциплинами, хотя и дает основания для определения областей исследования. Что же касается статуса, то споры о нем идут до сих пор и в западной социальной психологии. Французские исследователи Пэнто и Гравитц так объясняют основную линию этой полемики... До возникновения социальной психологии были две линии развития проблематики личности и общества: психология анализировала природу человека, социология анализировала природу общества. Затем возникла самостоятельная наука — социальная психология, которая анализирует отношение человека к обществу (Пэнто, Гравитц, 1972. С. 163}. Эта схема возможна лишь относительно такой психологии, которая анализирует природу человека в отрыве от природы общества. Но теперь уже трудно отыскать такого рода психологические теории, хотя многие из них, признавая факт «влияния» общества на человека, не находят корректного решения проблемы о способах этого влияния. Понимание предмета социальной психологии и ее статуса в системе наук зависит от понимания предметов как психологии, так и социологии (см. подробно: Социальная психология: саморефлексия маргинальное™, 1995).

Задачи социальной психологии и проблемы общества. Столь обширная дискуссия по поводу предмета социальной психологии — участь большинства наук, возникающих на стыке различных дисциплин. Точно так же и итоги дискуссий во всех этих случаях не обязательно приводят к выработке точной дефиниции. Однако они все равно крайне необходимы потому, что, во-первых, помогают очертить круг

задач, решаемых этой наукой, и, во-вторых, ставят нерешенные проблемы более четко, заставляя попутно осознавать свои собственные возможности и средства. Так, дискуссия о предмете социальной психологии не может считаться вполне законченной, хотя база достигнутого согласия вполне достаточна, чтобы проводить исследования. Вместе с тем остается несомненным, что не все точки над «i» поставлены. Как известный компромисс сложилось такое положение, что практически в нашей стране сейчас существуют две социальные психологии: одна, связанная преимущественно с более «социологической», другая — преимущественно с «психологической» проблематикой. В этом смысле ситуация оказалась сходной с той, которая сложилась и в ряде других стран. Так, например, в США социальная психология официально существует «дважды»: ее секция есть внутри Американской социологической ассоциации и внутри Американской психологической ассоциации; в предисловиях к учебникам обычно указывается, является ли автор социологом или психологом по образованию. В 1954 г. в США по предложению известного социального психолога Т. Ньюкома в одном из университетов был поставлен любопытный эксперимент: курс социальной психологии читался половине студентов одного курса в первом семестре лектором-социологом, второй половине во втором семестре — лектором-психологом. После окончания курсов студентам было предложено провести дискуссию по проблемам социальной психологии, но она не получилась, так как студенты были в полной уверенности, что прослушали совершенно различные курсы по совершенно различным дисциплинам (см.: Беккер Г., Босков А., 1961). Изданный в США в 1985 г. учебник К. Стефан и В. Стефан так и называется «Две социальные психологии». Конечно, такая двойственность вызывает ряд неудобств. Она может быть допустима лишь на каком-то этапе развития науки, польза от дискуссий о ее предмете должна заключаться, между прочим, и в том, чтобы способствовать однозначному решению вопроса.

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

Во-первых, задача корректного отношения к зарубежной социальной психологии, прежде всего к содержанию ее теоретических концепций, а также методов и результатов исследований. Как об этом свидетельствуют многочисленные западные работы, большинство практически ориентированных исследований в социальной психологии было вызвано к жизни совершенно конкретными потребностями практики. Следовательно, сама ориентация этих исследований должна быть внимательно изучена под углом зрения задач, в свое время поставленных практикой. Современные научные исследования не могут осуществляться без определенной системы их финансирования, а система эта сама по себе диктует и цель, и определенную «окраску» основного направления работы. Поэтому вопрос об отношении к традиции социальной психологии любой другой

страны не имеет однозначного решения: нигилистическое отрицание чужого опыта здесь столь же неуместно, сколь и простое копирование идей и исследований. Не случайно в современной социальной психологии введено понятие «социального контекста», т.е. привязанности исследования к определенной социальной практике.

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

В современном обществе раскрываются многочисленные сферы приложения социально-психологических знаний.

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

Во-вторых, новая социальная реальность рождает порой и необходимость новых акцентов при исследовании традиционных для данного общества проблем. Так, период радикальных экономических и политических преобразований, происходящих сегодня в России, требует особого внимания, например, к проблемам этнической психологии (особенно в связи с обострением межнациональных конфликтов), психологии предпринимательства (в связи со становлением новых форм собственности) и др. Идея о том, что общество диктует проблемы социальной психологии, должна быть дополнена идеей о том, что долг социального психолога — уметь выявить эти проблемы.

Кроме задач общетеоретического плана общество ставит перед социальной психологией и конкретные прикладные задачи. Прикладные исследования не могут ожидать решения теоретических вопросов, они выдвигаются буквально из всех сфер общественной жизни. Ряд важнейших направлений прикладных исследований

определяется сегодня задачами, связанными с теми изменениями в массовом сознании, которые обусловлены именно радикализмом социальных преобразований. Здесь же коренятся и новые возможности для деятельности социального психолога-практика.

Логика предлагаемого курса должна охватить и эти проблемы прикладного знания. В целом же она преследует цель — дать систематическое изложение всех основных проблем социальной психологии, причем в строгой последовательности, так, чтобы порядок следования тем отражал некоторые фундаментальные методологические принципы анализа. Весь курс включает пять больших разделов: 1) введение, где даются характеристика предмета социальной психологии, история развития основных идей, методологические принципы; 2) закономерности общения и взаимодействия, где раскрывается связь между межличностными и общественными отношениями, а общение рассматривается как их реальное проявление, где исследуются структура и функции общения, а также его механизмы, 3) социальная психология групп, где дается классификация групп (больших и малых) и выявляются особенности общения в реальных социальных группах, а также вопросы о внутренней динамике групп и их развитии; 4) социальная психология личности, где рассматривается, каким образом общие механизмы общения и взаимодействия, специфически проявляющиеся в различных социальных группах, «задают» личность в определенном социальном контексте и, с другой стороны, каковы формы активности личности в дальнейшем развитии общественных отношений; 5) практические приложения социальной психологии, где анализируются специфика прикладного исследования, реальные возможности социальной психологии в формулировании практических рекомендаций, кратко характеризуются те сферы, где прикладные исследования наиболее развиты, а также описываются основные формы и способы социально-психологического воздействия.

ОБЩЕСТВЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ И МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Методологические проблемы исследования связи общественных и межличностных отношений. Если исходить из того, что социальная психология прежде всего анализирует те закономерности человеческого поведения и деятельности, которые обусловлены фактом включения людей в реальные социальные группы, то первый эмпирический факт, с которым сталкивается эта наука, есть факт общения и взаимодействия людей. По каким законам складываются эти процессы, чем детерминированы их различные формы, какова их структура; наконец, какое место они занимают по всей сложной системе человеческих отношений?

Главная задача, которая стоит перед социальной психологией, — раскрыть конкретный механизм «вплетения» индивидуального в ткань социальной реальности. Это необходимо, если мы хотим понять, каков результат воздействия социальных условий на деятельность личности. Но вся сложность заключается в том, что этот результат не может быть интерпретирован так, что сначала существует какое-то «несоциальное» поведение, а затем на него накладывается нечто «социальное». Нельзя сначала изучить личность, а лишь потом вписать ее в систему социальных связей. Сама личность, с одной стороны, уже «продукт» этих социальных связей, а с другой — их создатель, активный творец. Взаимодействие личности и системы социальных связей (как макроструктуры — общества в целом, так и микроструктуры — непосредственного окружения) не есть взаимодействие двух изолированных самостоятельных сущностей, находящихся одна вне другой. Исследование личности есть всегда другая сторона исследования общества.

Значит, важно с самого начала рассмотреть личность в общей системе общественных отношений, каковую и представляет собой общество, т.е. в некотором «социальном контексте». Этот «контекст» представлен системой реальных отношений личности с внешним миром. Проблема отношений занимает в психологии большое место, у нас в стране она в значительной степени разработана в работах В.Н. Мясищева (Мясищев, 1949). Фиксация отношений означает реализацию более общего методологического принципа — изучения объектов природы в их связи с окружающей средой. Для человека эта связь становится отношением, поскольку человек дан в этой связи как субъект, как деятель, и, следовательно, в его связи с миром, роли объектов связи, по словам Мясищева, строго распределены. Связь с внешним миром существует и у животного, но животное, по известному выражению Маркса, не «относится» ни к чему и вообще «не относится». Там, где существует какое-нибудь отношение, оно существует «для меня», т.е. оно задано как именно человеческое отношение, оно направлено в силу активности субъекта.

Но все дело в том, что содержание, уровень этих отношений человека с миром весьма различны: каждый индивид вступает в отношения, но и целые группы также вступают в отношения между собой, и, таким образом, человек оказывается субъектом многочисленных и разнообразных отношений. В этом многообразии необходимо прежде всего различать два основных вида

отношений: общественные отношения и то, что Мясищев называет «психологические» отношения личности.

Структура общественных отношений исследуется социологией. В социологической теории раскрыта определенная субординация различных видов общественных отношений, где выделены экономические, социальные, политические, идеологические и другие виды отношений. Все это в совокупности представляет собой систему общественных отношений. Специфика их заключается в том, что в них не просто «встречаются» индивид с индивидом и «относятся» друг к другу, но индивиды как представители определенных общественных групп (классов, профессий или других групп, сложившихся в сфере разделения труда, а также групп, сложившихся в сфере политической жизни, например, политических партий и т.д.). Такие отношения строятся не на основе симпатий или антипатий, а на основе определенного положения, занимаемого каждым в системе общества. Поэтому такие отношения обусловлены объективно, они есть отношения между социальными группами или между индивидами как представителями этих социальных групп. Это означает, что общественные отношения носят безличный характер; их сущность не во взаимодействии конкретных личностей, но, скорее, во взаимодействии конкретных социальных ролей.

Социальная роль есть фиксация определенного положения, которое занимает тот или иной индивид в системе общественных отношений. Более конкретно под ролью понимается «функция, нормативно одобренный образец поведения, ожидаемый от каждого, занимающего данную позицию» (Кон, 1967. С. 12—42). Эти ожидания, определяющие общие контуры социальной роли, не зависят от сознания и поведения конкретного индивида, их субъектом является не индивид, а общество. К такому пониманию социальной роли следует еще добавить, что существенным здесь является не только и не столько фиксация прав и обязанностей (что выражается термином «ожидание»), сколько связь социальной роли с определенными видами социальной деятельности личности. Можно поэтому сказать, что социальная роль есть «общественно необходимый вид социальной деятельности и способ поведения личности» (Буева, 1967. С. 46—55). Кроме этого, социальная роль всегда несет на себе печать общественной оценки: общество может либо одобрять, либо не одобрять некоторые социальные роли (например, не одобряется такая социальная роль, как «преступник»), иногда это одобрение или неодобрение может дифференцироваться у разных социальных групп, оценка роли может приобретать совершенно различное значение в соответствии с социальным опытом той или иной общественной группы. Важно подчеркнуть, что при этом одобряется или не одобряется не конкретное лицо, а прежде всего определенный вид социальной деятельности. Таким образом, указывая на роль, мы «относим» человека к определенной социальной группе, идентифицируем его с группой.

В действительности каждый индивид выполняет не одну, а несколько социальных ролей: он может быть бухгалтером, отцом, членом профсоюза, игроком сборной по футболу и т.д. Ряд ролей предписан человеку при рождении (например, быть женщиной или мужчиной), другие приобретаются прижизненно. Однако сама по себе социальная роль не определяет деятельность и поведение каждого конкретного ее носителя в деталях: все зависит от того, насколько индивид усвоит, интернализует роль. Акт же интернализации определяется целым рядом индивидуальных психологических особенностей

каждого конкретного носителя данной роли. Поэтому общественные отношения, хотя и являются по своей сущности ролевыми, безличными отношениями, в действительности, в своем конкретном проявлении приобретают определенную «личностную окраску». Хотя на некоторых уровнях анализа, например в социологии и политической экономии, можно абстрагироваться от этой «личностной окраски», она существует как реальность, и поэтому в специальных областях знания, в частности в социальной психологии, должна быть подробно исследована. Оставаясь личностями в системе безличных общественных отношений, люди неизбежно вступают во взаимодействие, общение, где их индивидуальные характеристики неизбежно проявляются. Поэтому каждая социальная роль не означает абсолютной заданности шаблонов поведения, она всегда оставляет некоторый «диапазон возможностей» для своего исполнителя, что можно условно назвать определенным «стилем исполнения роли». Именно этот диапазон является основой для построения внутри системы безличных общественных отношений второго ряда отношений — межличностных (или, как их иногда называют, например, у Мясищева, психологических).

Место и природа межличностных отношений. Теперь принципиально важно уяснить себе место этих межличностных отношений в реальной системе жизнедеятельности людей.

В социально-психологической литературе высказываются различные точки зрения на вопрос о том, где «расположены» межличностные отношения, прежде всего относительно системы общественных отношений. Иногда их рассматривают в одном ряду с общественными отношениями, в основании их, или, напротив, на самом верхнем уровне (Кузьмин, 1967. С. 146), в других случаях — как отражение в сознании общественных отношений (Платонов, 1974. С. 30) и т.д. Нам представляется (и это подтверждается многочисленными исследованиями), что природа межличностных отношений может быть правильно понята, если их не ставить в один ряд с общественными отношениями, а увидеть в них особый ряд отношений, возникающий внутри каждого вида общественных отношений, не вне их (будь то «ниже», «выше», «сбоку» или как-либо еще). Схематически это можно представить как сечение особой плоскостью системы общественных отношений: то, что обнаруживается в этом «сечении» экономических, социальных, политических и иных разновидностей общественных отношений, и есть межличностные отношения (рис. 2).

Рис. 2. Межличностные отношений и общественные отношения

При таком понимании становится ясным, почему межличностные отношения как бы «опосредствуют» воздействие на личность более широкого социального целого. В конечном счете межличностные отношения обусловлены объективными общественными отношениями, но именно в конечном счете. Практически оба ряда отношений даны вместе, и недооценка второго ряда препятствует подлинно глубокому анализу отношений и первого ряда.

Существование межличностных отношений внутри различных форм общественных отношений есть как бы реализация безличных отношений в деятельности конкретных личностей, в актах их общения и взаимодействия.

Вместе с тем в ходе этой реализации отношения между людьми (в том числе общественные) вновь воспроизводятся. Иными словами, это означает, что в объективной ткани общественных отношений присутствуют моменты,

исходящие из сознательной воли и особых целей индивидов. Именно здесь и сталкиваются непосредственно социальное и психологическое. Поэтому для социальной психологии постановка этой проблемы имеет первостепенное значение.

Предложенная структура отношений порождает важнейшее следствие. Для каждого участника межличностных отношений эти отношения могут представляться единственной реальностью вообще каких бы то ни было отношений. Хотя в действительности содержанием межличностных отношений в конечном счете является тот или иной вид общественных отношений, т.е. определенная социальная деятельность, но содержание и тем более их сущность остаются в большой мере скрытыми. Несмотря на то что в процессе межличностных, а значит, и общественных отношений люди обмениваются мыслями, сознают свои отношения, это осознание часто не идет далее знания того, что люди вступили в межличностные отношения.

Отдельные моменты общественных отношений представляются их участникам лишь как их межличностные взаимоотношения: кто-то воспринимается как «злой преподаватель», как «хитрый торговец» и т.д. На уровне обыденного сознания, без специального теоретического анализа дело обстоит именно таким образом. Поэтому и мотивы поведения часто объясняются этой, данной на поверхности, картиной отношений, а вовсе не действительными объективными отношениями, стоящими за этой картиной. Все усложняется еще и тем, что межличностные отношения есть действительная реальность общественных отношений: вне их нет где-то «чистых» общественных отношений. Поэтому практически во всех групповых действиях участники их выступают как бы в двух качествах: как исполнители безличной социальной роли и как неповторимые человеческие личности. Это дает основание ввести понятие «межличностная роль» как фиксацию положения человека не в системе общественных отношений, а в системе лишь групповых связей, причем не на основе его объективного места в этой системе, а на основе индивидуальных психологических особенностей личности. Примеры таких межличностных ролей хорошо известны из обыденной жизни: про отдельных людей в группе говорят, что он «рубаха-парень», «свой в доску», «козел отпущения» и т.д. Обнаружение личностных черт в стиле исполнения социальной роли вызывает в других членах группы ответные реакции, и, таким образом, в группе возникает целая система межличностных отношений (Шибутана, 1968).

Природа межличностных отношений существенно отличается от природы общественных отношений: их важнейшая специфическая черта — эмоциональная основа. Поэтому межличностные отношения можно рассматривать как фактор психологического «климата» группы. Эмоциональная основа межличностных отношений означает, что они возникают и складываются на основе определенных чувств, рождающихся у людей по отношению друг к другу. В отечественной школе психологии различаются три вида, или уровня эмоциональных проявлений личности: аффекты, эмоции и чувства. Эмоциональная основа межличностных отношений включает все виды этих эмоциональных проявлений.

Однако в социальной психологии обычно характеризуется именно третий компонент этой схемы — чувства, причем термин употребляется не в самом строгом смысле. Естественно, что «набор» этих чувств безграничен. Однако все их можно свести в две большие группы:

1) конъюнктивные — сюда относятся разного рода сближающие людей, объединяющие их чувства. В каждом случае такого отношения другая сторона выступает как желаемый объект, по отношению к которому демонстрируется готовность к сотрудничеству, к совместным действиям и т.д.;

2) дизъюнктивные чувства — сюда относятся разъединяющие людей чувства, когда другая сторона выступает как неприемлемая, может быть даже как фрустрирующий объект, по отношению к которому не возникает желания к сотрудничеству и т.д. Интенсивность того и другого родов чувств может быть весьма различной. Конкретный уровень их развития, естественно, не может быть безразличным для деятельности групп.

Вместе с тем анализ лишь этих межличностных отношений не может считаться достаточным для характеристики группы: практически отношения между людьми не складываются лишь на основе непосредственных эмоциональных контактов. Сама деятельность задает и другой ряд отношений, опосредованных ею. Поэтому-то и является чрезвычайно важной и трудной задачей социальной психологии одновременный анализ двух рядов отношений в группе: как межличностных, так и опосредованных совместной деятельностью, т.е. в конечном счете стоящих за ними общественных отношений.

Все это ставит очень остро вопрос о методических средствах такого анализа. Традиционная социальная психология обращала преимущественно свое внимание на межличностные отношения, поэтому относительно их изучения значительно раньше и полнее был разработан арсенал методических средств. Главным из таких средств является широко известный в социальной психологии метод социометрии, предложенный американским исследователем Дж. Морено (см. Морено, 1958), для которого она есть приложение к его особой теоретической позиции. Хотя несостоятельность этой концепции давно подвергнута критике, методика, разработанная в рамках этой теоретической схемы, оказалась весьма популярной.

Сущность методики сводится к выявлению системы «симпатий» и «антипатий» между членами группы, т.е. иными словами, к выявлению системы эмоциональных отношений в группе путем осуществления каждым из членов группы определенных «выборов» из всего состава группы по заданному критерию. Все данные о таких «выборах» заносятся в особую таблицу — социометрическую матрицу или представляются в виде особой диаграммы — социограммы, после чего рассчитываются различного рода «социометрические индексы», как индивидуальные, так и групповые. При помощи данных социометрии можно рассчитать позицию каждого члена группы в системе ее межличностных отношений. Изложение подробностей методики сейчас не входит в нашу задачу, тем более, что этому вопросу посвящена большая литература (см.: Волков, 1970; Коломинский, 1979; Лекции по методике... 1972). Суть дела сводится к тому, что социометрия широко применяется для фиксации своеобразной «фотографии» межличностных отношений в группе, уровня развития позитивных или негативных эмоциональных отношений в ней. В этом качестве социометрия, безусловно, имеет право на существование. Проблема заключается лишь в том, чтобы не приписывать социометрии и не требовать от нее больше, чем она может. Иными словами, диагноз группы, данный при помощи социометрической методики, ни в коей мере не может считаться полным: при помощи социометрии схватывается лишь одна сторона групповой действительности, выявляется лишь непосредственный слой отношений.

Возвращаясь к предложенной схеме — о взаимодействии межличностных и общественных отношений, можно сказать, что социометрия никак не схватывает ту связь, которая существует между системой межличностных отношений в группе и общественными отношениями, в системе которых функционирует данная группа. Для одной стороны дела методика пригодна, но в целом для диагностики группы она оказывается недостаточной и ограниченной (не говоря уж о других ее ограниченностях, например, о неспособности устанавливать мотивы совершаемых выборов и т.д.).

Общение в системе межличностных и общественных отношений.

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

Оба ряда отношений человека — и общественные, и межличностные, раскрываются, реализуются именно в общении. Таким образом, корни общения — в самой материальной жизнедеятельности индивидов. Общение же и есть реализация всей системы отношений человека. «В нормальных обстоятельствах отношения человека к окружающему его предметному миру всегда опосредованы его отношением к людям, к обществу» (Леонтьев, 1975. С. 289), т.е. включены в общение. Здесь особенно важно подчеркнуть ту мысль, что в реальном общении даны не только межличностные отношения людей, т.е. выявляются не только их эмоциональные привязанности, неприязнь и прочее, но в ткань общения воплощаются и общественные, т.е. безличные по своей природе, отношения. Многообразные отношения человека не охватываются только межличностным контактом: положение человека за узкими рамками межличностных связей, в более широкой социальной системе, где его место определяется не ожиданиями взаимодействующих с ним индивидов, также требует определенного построения системы его связей, а этот процесс может быть реализован тоже только в общении. Вне общения просто немыслимо человеческое общество. Общение выступает в нем как способ цементирования индивидов и вместе с тем как способ развития самих этих индивидов. Именно отсюда и вытекает существование общения одновременно и как реальности общественных отношений, и как реальности межличностных отношений. По-видимому, это и дало возможность Сент-Экзюпери нарисовать поэтический образ общения как «единственной роскоши, которая есть у человека».

Естественно, что каждый ряд отношений реализуется в специфических формах общения. Общение как реализация межличностных отношений — процесс, более изученный в социальной психологии, в то время как общение между группами скорее исследуется в социологии. Общение, в том числе в системе межличностных отношений, вынуждено совместной

жизнедеятельностью людей, поэтому оно необходимо осуществляется при самых разнообразных межличностных отношениях, т.е. дано и в случае положительного, и в случае отрицательного отношения одного человека к другому. Тип межличностных отношений не безразличен к тому, как будет построено общение, но оно существует в специфических формах, даже когда отношения крайне обострены. То же относится и к характеристике общения на макроуровне как реализации общественных отношений. И в этом случае, общаются ли между собой группы или индивиды как представители социальных групп, акт общения неизбежно должен состояться, вынужден состояться, даже если группы антагонистичны. Такое двойственное понимание общения — в широком и узком смысле слова — вытекает из самой логики понимания связи межличностных и общественных отношений. В данном случае уместно апеллировать к идее Маркса о том, что общение — безусловный спутник человеческой истории (в этом смысле можно говорить о значении общения в «филогенезе» общества) и вместе с тем безусловный спутник в повседневной деятельности, в повседневных контактах людей (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 участия личностей? Выступая представителем некоторой социальной группы, человек общается с другим представителем другой социальной группы и одновременно реализует два рода отношений: и безличные, и личностные. Крестьянин, продавая товар на рынке, получает за него определенную сумму денег, и деньги здесь выступают важнейшим средством общения в системе общественных отношений. Вместе с тем этот же крестьянин торгуется с покупателем и тем самым «лично» общается с ним, причем средством этого общения выступает человеческая речь. На поверхности явлений дана форма непосредственного общения — коммуникация, но за ней стоит общение, вынуждаемое самой системой общественных отношений, в данном случае отношениями товарного производства. При социально-психологическом анализе можно абстрагироваться от «второго плана», но в реальной жизни этот «второй план» общения всегда присутствует. Хотя сам по себе он и является предметом исследования главным образом социологии, и в социально-психологическом подходе он так же должен быть принят в соображение.

Единство общения и деятельности. Однако при любом подходе принципиальным является вопрос о связи общения с деятельностью. В ряде психологических концепций существует тенденция к противопоставлению общения и деятельности. Так, например, к такой постановке проблемы в конечном счете пришел Э.Дюркгейм, когда, полемизируя с Г.Тардом, он обращал особое внимание не на динамику общественных явлений, а на их статику. Общество выглядело у него не как динамическая система действующих групп и индивидов, но как совокупность находящихся в статике форм общения. Фактор общения в детерминации поведения был подчеркнут, но при этом была недооценена роль преобразовательной деятельности: сам общественный процесс сводился к процессу духовного речевого общения. Это дало основание А.Н. Леонтьеву заметить, что при таком подходе индивид предстает скорее, «как общающееся, чем практически действующее общественное существо» (Леонтьев, 1972. С. 271).

В противовес этому в отечественной психологии принимается идея единства общения и деятельности. Такой вывод логически вытекает из понимания общения как реальности человеческих отношений, предполагающего, что любые формы общения включены в специфические формы совместной деятельности: люди не просто общаются в процессе выполнения ими различных функций, но они всегда общаются в некоторой деятельности, «по поводу» нее. Таким образом, общается всегда деятельный человек: его деятельность неизбежно пересекается с деятельностью других людей. Но именно это пересечение деятельностей и создает определенные отношения деятельного человека не только к предмету своей деятельности, но и к другим людям. Именно общение формирует общность индивидов, выполняющих совместную деятельность. Таким образом, факт связи общения с деятельностью констатируется так или иначе всеми исследователями.

Однако характер этой связи понимается по-разному. Иногда деятельность и общение рассматриваются не как параллельно существующие взаимосвязанные процессы, а как две стороны социального бытия человека; его образа жизни (Ломов, 1976. С. 130). В других случаях общение понимается как определенная сторона деятельности: оно включено в любую деятельность, есть ее элемент, в то время как саму деятельность можно рассматривать как условие общения (Леонтьев, 1975. С. 289). Наконец, общение можно интерпретировать как особый вид деятельности. Внутри этой точки зрения выделяются две ее разновидности: в одной из них общение понимается как коммуникативная деятельность, или деятельность общения, выступающая самостоятельно на определенном этапе онтогенеза, например, у дошкольников и особенно в подростковом возрасте (Эльконин, 1991). В другой — общение в общем плане понимается как один из видов деятельности (имеется в виду прежде всего речевая деятельность), и относительно нее отыскиваются все элементы, свойственные деятельности вообще: действия, операции, мотивы и пр. (А.А. Леонтьев, 1975. С. 122).

Вряд ли очень существенно выяснять достоинства и сравнительные недостатки каждой из этих точек зрения: ни одна из них не отрицает самого главного — несомненной связи между деятельностью и общением, все признают недопустимость их отрыва друг от друга при анализе. Тем более что расхождение позиций гораздо более очевидно на уровне теоретического и общеметодологического анализа. Что касается экспериментальной практики, то в ней у всех исследователей гораздо больше общего, чем различного. Этим общим и являются признание факта единства общения и деятельности и попытки зафиксировать это единство. На наш взгляд, целесообразно наиболее широкое понимание связи деятельности и общения, когда общение рассматривается и как сторона совместной деятельности (поскольку сама деятельность не только труд, но и общение в процессе труда), и как ее своеобразный дериват. Такое широкое понимание связи общения и деятельности соответствует широкому же пониманию самого общения: как важнейшего условия присвоения индивидом достижений исторического развития человечества, будь то на микроуровне, в непосредственном окружении, или на макроуровне, во всей системе социальных связей.

Принятие тезиса об органической связи общения с деятельностью диктует некоторые вполне определенные нормативы изучения общения, в частности на уровне экспериментального исследования. Один из таких нормативов состоит в требовании исследовать общение не только и не столько с

точки зрения его формы, сколько с точки зрения его содержания. Это требование расходится с принципом исследования коммуникативного процесса, типичным для традиционной социальной психологии. Как правило, коммуникация изучается здесь преимущественно при посредстве лабораторного эксперимента — именно с точки зрения формы, когда анализу подвергаются либо средства коммуникации, либо тип контакта, либо его частота, либо структура как единого коммуникативного акта, так и коммуникативных сетей.

Если общение понимается как сторона деятельности, как своеобразный способ ее организации, то анализа одной лишь формы этого процесса недостаточно. Здесь может быть проведена аналогия с исследованием самой деятельности. Сущность принципа деятельности в том и состоит, что она тоже рассматривается не просто со стороны формы (т.е. не просто констатируется активность индивида), но со стороны ее содержания (т.е. выявляется именно предмет, на который эта активность направлена). Деятельность, понятая как предметная деятельность, не может быть изучена вне характеристики ее предмета. Подобно этому суть общения раскрывается лишь в том случае, когда констатируется не просто сам факт общения и даже не способ общения, но его содержание (Общение и деятельность, 1931). В реальной практической деятельности человека главным вопросом является вопрос не о том, каким образом общается субъект, но по поводу чего он общается. Здесь вновь уместна аналогия с изучением деятельности: если там важен анализ предмета деятельности, то здесь важен в равной степени анализ предмета общения.

Ни та, ни другая постановка проблемы не даются легко для системы психологического знания: всегда психология шлифовала свой инструментарий лишь для анализа механизма — пусть не деятельности, но активности; пусть не общения, но коммуникации. Анализ содержательных моментов того и другого явлений слабо обеспечен методически. Но это не может стать основанием для отказа от постановки этого вопроса. (Немаловажным обстоятельством является и предписанность предложенной постановки проблемы практическими потребностями оптимизации деятельности и общения в реальных социальных группах.)

Естественно, что выделение предмета общения не должно быть понято вульгарно: люди общаются не только по поводу той деятельности, с которой они связаны. Ради выделения двух возможных поводов общения в литературе разводятся понятия «ролевого» и «личностного» общения. При некоторых обстоятельствах это личностное общение по форме может выглядеть как ролевое, деловое, «предметно-проблемное» (Хараш, 1977. С. 30). Тем самым разведение ролевого и личностного общения не является абсолютным. В определенных отношениях и ситуациях и то, и другое сопряжены с деятельностью.

Идея «вплетенности» общения в деятельность позволяет также детально рассмотреть вопрос о том, что именно в деятельности может «конституировать» общение. В самом общем виде ответ может быть сформулирован так, что посредством общения деятельность организуется и обогащается. Построение плана совместной деятельности требует от каждого ее участника оптимального понимания ее целей, задач, уяснения специфики ее объекта и даже возможностей каждого из участников. Включение общения в этот процесс позволяет осуществить «согласование» или «рассогласование» деятельностей индивидуальных участников (А.А. Леонтьев, 1975. С. 116).

Это согласование деятельностей отдельных участников возможно осуществить благодаря такой характеристике общения, как присущая ему функция воздействия, в которой и проявляется «обратное влияние общения на деятельность» (Андреева, Яноушек, 1987). Специфику этой функции мы выясним вместе с рассмотрением различных сторон общения. Сейчас же важно подчеркнуть, что деятельность посредством общения не просто организуется, но именно обогащается, в ней возникают новые связи и отношения между людьми.

Все сказанное позволяет сделать вывод, что принцип связи и органического единства общения с деятельностью, разработанный в отечественной социальной психологии, открывает действительно новые перспективы в изучении этого явления.

Структура общения. Учитывая сложность общения, необходимо каким-то образом обозначить его структуру, чтобы затем возможен был анализ каждого элемента. К структуре общения можно подойти по-разному, как и к определению его функций. Мы предлагаем характеризовать структуру общения путем выделения в нем трех взаимосвязанных сторон: коммуникативной, интерактивной и перцептивной. Структура общения может быть схематично изображена следующим образом:

Рис. 3. Структура общения

Коммуникативная сторона общения, или коммуникация в узком смысле слова, состоит в обмене информацией между общающимися индивидами. Интерактивная сторона заключается в организации взаимодействия между общающимися индивидами, т.е. в обмене не только знаниями, идеями, но и действиями. Перцептивная сторона общения означает процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания. Естественно, что все эти термины весьма условны. Иногда в более или менее аналогичном смысле употребляются и другие. Например, в общении выделяются три функции: информационно-коммуникативная, регуляционно-коммуникативная, аффективно-коммуникативная (Ломов, 1976. С. 85). Задача заключается в том, чтобы тщательно проанализировать, в том числе на экспериментальном уровне, содержание каждой из этих сторон или функций. Конечно, в реальной действительности каждая из этих сторон не существует изолированно от двух других, и выделение их возможно лишь для анализа, в частности для построения системы экспериментальных исследований. Все обозначенные здесь стороны общения выявляются в малых группах, т.е. в условиях непосредственного контакта между людьми. Отдельно следует рассмотреть вопрос о средствах и механизмах воздействия людей друг на друга и в условиях их совместных массовых действий, что должно быть предметом специального анализа, в частности при изучении психологии больших групп и массовых движений.

Литература

Андреева Г.М., Яноушек Я. Взаимосвязь общения и деятельности // Общение и оптимизация совместной деятельности. М., 1985.

Буева Л.П. Социальная среда и сознание личности. М., 1967.

Волков И.П. О социометрической методике в социально-психологических исследованиях. Л., 1970.

Коломинский Я.Л. Проблемы личных взаимоотношений в детском коллективе. Минск, 1979.

- Кон И.С. Социология личности. М., 1967.
- Кузьмин Е.С. Основы социальной психологии. Л., ЛГУ, 1967.
- Леонтьев А.А. Психология общения. Тарту, 1973.
- Леонтьев А.А. Общение как объект психологического исследования // Методологические проблемы социальной психологии. М., 1975.
- Леонтьев А.Н. Проблемы развития психики. М., 1972.
- Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. М., 1975.
- Ломов Б.Ф. Общение как проблема общей психологии //
- Ломов Б.Ф. Общение и социальная регуляция поведения индивида // Психологические проблемы социальной регуляции поведения. М., 1976.
- Методологические проблемы социальной психологии. 1975.
- Морено Дж.Л. Социометрия. Экспериментальный метод и наука об обществе. М., 1958.
- Платонов К.К. О системе психологии. М., 1974.
- Хараш А.У. К определению задач и методов социальной психологии в свете принципа деятельности // Теоретические и методологические проблемы социальной психологии. М., 1977.

Глава 5

ОБЩЕНИЕ КАК ОБМЕН ИНФОРМАЦИЕЙ

(коммуникативная сторона общения)

Специфика обмена информацией в коммуникативном процессе.

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

Поэтому, не исключая возможности применения некоторых положений теории информации при описании коммуникативной стороны общения, необходимо четко расставить все акценты и выявить специфику в самом процессе обмена информацией, когда он имеет место в случае коммуникации между двумя людьми.

Во-первых, общение нельзя рассматривать лишь как отправление информации какой-то передающей системой или как прием ее другой системой потому, что в отличие от простого «движения информации» между двумя устройствами здесь мы имеем дело с отношением двух индивидов, каждый из которых является активным субъектом: взаимное информирование их

предполагает налаживание совместной деятельности. Это значит, что каждый участник коммуникативного процесса предполагает активность также и в своем партнере, он не может рассматривать его как некий объект. Другой участник предстает тоже как субъект, и отсюда следует, что, направляя ему информацию, на него необходимо ориентироваться, т.е. анализировать его мотивы, цели, установки (кроме, разумеется, анализа своих собственных целей, мотивов, установок), «обращаться» к нему, по выражению В.Н. Мясищева. Схематично коммуникация может быть изображена как интерсубъектный процесс (S S). Но в этом случае нужно предполагать, что в ответ на посланную информацию будет получена новая информация, исходящая от другого партнера.

Поэтому в коммуникативном процессе и происходит не простое движение информации, но как минимум активный обмен ею. Главная «прибавка» в специфически человеческом обмене информацией заключается в том, что здесь особую роль играет для каждого участника общения значимость информации (Андреева, 1981), потому, что люди не просто «обмениваются» значениями, но, как отмечает А.Н. Леонтьев, стремятся при этом выработать общий смысл (Леонтьев, 1972. С. 291). Это возможно лишь при условии, что информация не просто принята, но и понята, осмыслена. Суть коммуникативного процесса — не просто взаимное информирование, но совместное постижение предмета. Поэтому в каждом коммуникативном процессе реально даны в единстве деятельность, общение и познание.

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

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

Это особенно важно потому, что коммуникатор и реципиент в коммуникативном процессе постоянно меняются местами. Всякий обмен информацией между ними возможен лишь при условии, что знаки и, главное, закрепленные за ними значения известны всем участникам коммуникативного процесса. Только принятие единой системы значений обеспечивает возможность партнеров понимать друг друга. Для описания этой ситуации социальная психология заимствует из лингвистики термин «тезаурус», обозначающий общую систему значений, принимаемых всеми членами группы. Но все дело в том, что, даже зная значения одних и тех же слов, люди могут понимать их неодинаково: социальные, политические, возрастные особенности

могут быть тому причиной. Еще Л.С. Выготский отмечал, что мысль никогда не равна прямому значению слов. Поэтому у общающихся должны быть идентичны — в случае звуковой речи — не только лексическая и синтаксическая системы, но и одинаковое понимание ситуации общения. А это возможно лишь в случае включения коммуникации в некоторую общую систему деятельности. Это хорошо поясняет Дж. Миллер на житейском примере. Для нас, по-видимому, существенно провести некоторое различие между интерпретацией высказывания и пониманием его, так как пониманию обычно способствует нечто иное сверх лингвистического контекста, связанное с этим конкретным высказыванием. Муж, встреченный у двери словами жены: «Я купила сегодня несколько электрических лампочек», не должен ограничиваться их буквальным истолкованием: он должен понять, что ему надо пойти на кухню и заменить перегоревшую лампочку.

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

С другой стороны, барьеры при коммуникации могут носить и более чисто выраженный психологический характер. Они могут возникнуть или вследствие индивидуальных психологических особенностей общающихся (например, чрезмерная застенчивость одного из них (Зимбардо, 1993), скрытность другого, присутствие у кого-то черты, получившей название «некоммуникабельность»), или в силу сложившихся между общающимися особого рода психологических отношений: неприязни по отношению друг к другу, недоверия и т.п. В этом случае особенно четко выступает та связь, которая существует между общением и отношением, отсутствующая, естественно, в кибернетических системах. Все это позволяет совершенно особому ставить вопрос об обучении общению, например, в условиях социально-психологического тренинга, что будет подробнее рассмотрено ниже.

Названные особенности человеческой коммуникации не позволяют рассматривать ее только в терминах теории информации. Употребляемые для описания этого процесса некоторые термины из этой теории требуют всегда известного переосмысления, как минимум тех поправок, о которых речь шла

выше. Однако все это не отвергает возможности заимствовать ряд понятий из теории информации. Например, при построении типологии коммуникативных процессов целесообразно воспользоваться понятием «направленность сигналов». В теории коммуникации этот термин позволяет выделить: а) аксиальный коммуникативный процесс (от лат. axis — ось), когда сигналы направлены единичным приемникам информации, т.е. отдельным людям; б) ретиальный коммуникативный процесс (от лат. rete — сеть), когда сигналы направлены множеству вероятных адресатов (Брудный, 1977, с. 39). В эпоху научно-технического прогресса в связи с гигантским развитием средств массовой информации особое значение приобретает исследование ретиальных коммуникативных процессов.

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

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

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

Средства коммуникации. Речь. Передача любой информации возможна лишь посредством знаков, точнее знаковых систем. Существует несколько знаковых систем, которые используются в коммуникативном процессе, соответственно им можно построить классификацию

коммуникативных процессов. При грубом делении различают вербальную и невербальную коммуникации, использующие различные знаковые системы. Соответственно возникает и многообразие видов коммуникативного процесса. Каждый из них необходимо рассмотреть в отдельности.

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

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

Последовательность действий говорящего и слушающего исследована достаточно подробно. С точки зрения передачи и восприятия смысла сообщения схема К — С — Р (коммуникатор — сообщение — реципиент) асимметрична. Это можно пояснить на схеме (рис. 4).

Рис. 4. Передача и восприятие сообщения

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

Точность понимания слушающим смысла высказывания может стать очевидной для коммуникатора лишь тогда, когда произойдет смена «коммуникативных ролей» (условный термин, обозначающий «говорящего» и «слушающего»), т.е. когда реципиент превратится в коммуникатора и своим высказыванием даст знать о том, как он раскрыл смысл принятой информации. Диалог, или диалогическая речь, как специфический вид «разговора» представляет собой последовательную смену коммуникативных ролей, в ходе которой выявляется смысл речевого сообщения, т.е. происходит то явление, которое было обозначено как «обогащение, развитие информации». Это хорошо видно на рис. 5.

Рис. 5. Схема диалога

Мера известной согласованности действий коммуникатора и реципиента в ситуации попеременного принятия ими этих ролей в большой степени зависит от их включенности в общий контекст деятельности. Существует много экспериментальных исследований, в ходе которых выявлялась эта зависимость (в частности, исследований, посвященных установлению уровня оперирования совместными значениями употребляемых знаков). Успешность вербальной коммуникации в случае диалога определяется тем, насколько партнеры

обеспечивают тематическую направленность информации, а также ее двусторонний характер.

Вообще относительно использования речи как некоторой знаковой системы в процессе коммуникации справедливо все то, что говорилось о сущности коммуникации в целом. В частности, и при характеристике диалога важно все время иметь в виду, что его ведут между собой личности, обладающие определенными намерениями (интенциями), т.е. диалог представляет собой «активный, двусторонний характер взаимодействия партнеров» (Кучинский, 1988. С. 43). Именно это предопределяет необходимость внимания к собеседнику, согласованность, скоординированность с ним речи. В противном случае будет нарушено важнейшее условие успешности вербальной коммуникации — понимания смысла того, что говорит другой, в конечном счете — понимания, познания другой личности (Бахтин, 1979). Это означает, что посредством речи не просто «движется информация», но участники коммуникации особым способом воздействуют друг на друга, ориентируют друг друга, убеждают друг друга, т.е. стремятся достичь определенного изменения поведения. Могут существовать две разные задачи в ориентации партнера по общению. А.А. Леонтьев предлагает обозначать их как личностно-речевая ориентация (ЛРО) и социально-речевая ориентация (СРО) (Леонтьев, 1975. С. 118), что отражает не столько различие адресатов сообщения, сколько преимущественную тематику, содержание коммуникации. Само же воздействие может быть понято различно: оно может носить характер манипуляции другим человеком, т.е. прямого навязывания ему какой-то позиции, а может способствовать актуализации партнера, т.е. раскрытию в нем и им самим каких-то новых возможностей.

В социальной психологии существует большое количество экспериментальных исследований, выясняющих условия и способы повышения эффекта речевого воздействия, достаточно подробно исследованы как формы различных коммуникативных барьеров, так и способы их преодоления. Так, выражением сопротивления принятию информации (а значит, и оказанному влиянию) может быть отключение внимания слушающего, умышленное снижение в своем представлении авторитета коммуникатора, такое же — умышленное или неумышленное «непонимание» сообщения: то ли в силу специфики фонетики говорящего, то ли в силу особенностей его стилистики или логики построения текста. Соответственно всякий оратор должен обладать умением вновь включить внимание слушающего, чем-то привлечь его, точно так же подтвердить своей авторитет, совершенствовать манеру подачи материала и т.д. (Крижанская, Третьяков, 1992). Особое значение имеет, конечно, и факт соответствия характера высказывания ситуации общения (Берн, 1988), мера и степень формального (ритуального) характера общения и др. показатели.

Совокупность определенных мер, направленных на повышение эффективности речевого воздействия, получила название «убеждающей коммуникации», на основе которой разрабатывается так называемая экспериментальная риторика — искусство убеждения посредством речи. Для учета всех переменных, включенных в процесс речевой коммуникации, К. Ховландом предложена «матрица убеждающей коммуникации», которая представляет собой своего рода модель речевого коммуникативного процесса с обозначением его отдельных звеньев. Смысл построения такого рода моделей (а их предложено несколько) в том, чтобы при повышении эффективности

воздействия не упустить ни одного элемента процесса. Это можно показать на простейшей модели, предложенной в свое время американским журналистом Г. Лассуэллом для изучения убеждающего воздействия средств массовой информации (в частности, газет). Модель коммуникативного процесса, по Лассуэллу, включает пять элементов.

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

По поводу каждого элемента этой схемы предпринято много разнообразных исследований. Например, всесторонне описаны характеристики коммуникатора, способствующие повышению эффективности его речи, в частности выявлены типы его позиции во время коммуникативного процесса. Таких позиций может быть три: открытая — коммуникатор открыто объявляет себя сторонником излагаемой точки зрения, оценивает различные факты в подтверждение этой точки зрения; отстраненная — коммуникатор держится подчеркнуто нейтрально, сопоставляет противоречивые точки зрения, не исключая ориентации на одну из них, но не заявленную открыто; закрытая — коммуникатор умалчивает о своей точке зрения, даже прибегает иногда к специальным мерам, чтобы скрыть ее. Естественно, что содержание каждой из этих позиций задается целью, задачей, которая преследуется в коммуникативном воздействии, но важно, что принципиально каждая из названных позиций обладает определенными возможностями для повышения эффекта воздействия (Богомолова, 1991).

Точно так же всесторонне исследованы способы повышения воздействия текста сообщения. Именно в этой области применяется методика контент-анализа, устанавливающая определенные пропорции в соотношении различных частей текста. Особое значение имеют работы по изучению аудитории. Результаты исследования в этой области опровергли традиционный для XIX в. взгляд, что логически и фактически обоснованная информация автоматически изменяет поведение аудитории. Выяснилось (в экспериментах Клаппера), что никакого автоматизма в данном случае нет: в действительности наиболее важным фактором оказалось взаимодействие информации и установок аудитории. Это обстоятельство дало жизнь целой серии исследований относительно роли установок аудитории в восприятии информации.

Легко видеть, что каждое из обозначенных здесь направлений исследования имеет большое прикладное значение, особенно в плане повышения эффективности средств массовой информации.

Рассмотренная схема играет определенную положительную роль при познании способов и средств воздействия в процессе коммуникации. Однако она и подобные ей схемы фиксируют лишь структуру процесса коммуникации, но ведь этот процесс включен в более сложное явление — общение, поэтому важно и в этой одной стороне общения увидеть его содержание. А содержание это состоит в том, что в процессе коммуникации осуществляется взаимовлияние людей друг на друга. Чтобы полностью описать процесс взаимовлияния, недостаточно только знать структуру коммуникативного акта, необходимо еще проанализировать и мотивы общающихся, их цели, установки и пр. Для этого нужно обратиться к тем знаковым системам, которые включены в речевое общение помимо речи. Хотя речь и является универсальным средством

общения, она приобретает значение только при условии включения в систему деятельности, а включение это обязательно дополняется употреблением других — неречевых — знаковых систем.

Невербальная коммуникация. Другой вид коммуникации включает следующие основные знаковые системы: 1) оптико-кинетическую, 2) пара- и экстралингвистическую, 3) организацию пространства и времени коммуникативного процесса, 4) визуальный контакт (Лабунская, 1989). Совокупность этих средств призвана выполнять следующие функции: дополнение речи, замещение речи, репрезентация эмоциональных состояний партнеров по коммуникативному процессу.

Оптико-кинетическая система знаков включает в себя жесты, мимику, пантомимику. В целом оптико-кинетическая система предстает как более или менее отчетливо воспринимаемое свойство общей моторики различных частей тела (рук, и тогда мы имеем жестикуляцию; лица, и тогда мы имеем мимику; позы, и тогда мы имеем пантомимику). Первоначально исследования в этой области были осуществлены еще Ч. Дарвином, который изучал выражения эмоций у человека и животных. Именно общая моторика различных частей тела отображает эмоциональные реакции человека, поэтому включение оптико-кинетической системы знаков в ситуацию коммуникации придает общению нюансы. Эти нюансы оказываются неоднозначными при употреблении одних и тех же жестов, например, в различных национальных культурах. (Всемирно известны недоразумения, которые возникают иногда при общении русского и болгарина, если пускается в ход утвердительный или отрицательный кивок головой, так как воспринимаемое русским движение головы сверху вниз интерпретируется как согласие, в то время как для болгарской «речи» это отрицание, и наоборот). Значимость оптико-кинетической системы знаков в коммуникации настолько велика, что в настоящее время выделилась особая область исследований — кинесика, которая специально имеет дело с этими проблемами. Так, например, в исследованиях М. Аргайла изучались частота и сила жестикуляции в разных культурах (в течение одного часа финны жестикулировали 1 раз, итальянцы — 80, французы — 20, мексиканцы — 180).

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

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

Точно так же некоторые нормативы, разработанные в различных субкультурах, относительно временных характеристик общения выступают как

своего рода дополнения к семантически значимой информации. Приход своевременно к началу дипломатических переговоров символизирует вежливость по отношению к собеседнику, напротив, опоздание истолковывается как проявление неуважения. В некоторых специальных сферах (прежде всего в дипломатии) разработаны в деталях различные возможные допуски опозданий с соответствующими их значениями.

Проксемика как специальная область, занимающаяся нормами пространственной и временной организации общения, располагает в настоящее время большим экспериментальным материалом. Основатель проксемики Э. Холл, который называет проксемику «пространственной психологией», исследовал первые формы пространственной организации общения у животных. В случае человеческой коммуникации предложена особая методика оценки интимности общения на основе изучения организации его пространства. Так, Холл зафиксировал, например, нормы приближения человека к партнеру по общению, свойственные американской культуре: интимное расстояние (0—45 см); персональное расстояние (45—120 см), социальное расстояние (120—400 см); публичное расстояние (400—750 см). Каждое из них свойственно особым ситуациям общения. Эти исследования имеют большое прикладное значение, прежде всего при анализе успешности деятельности различных дискуссионных групп. Так, например, в ряде экспериментов показано, каким должно быть оптимальное размещение членов двух дискуссионных групп с точки зрения «удобства» дискуссии (рис. 6).

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

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

Следующая специфическая знаковая система, используемая в коммуникативном процессе, — это «контакт глаз», имеющий место в визуальном общении. Исследования в этой области тесно связаны с общепсихологическими исследованиями в области зрительного восприятия — движения глаз. В социально-психологических исследованиях изучается частота обмена взглядами, длительность их, смена статики и динамики взгляда, избегание его и т.д. «Контакт глаз» на первый взгляд кажется такой знаковой

системой, значение которой весьма ограничено, например, пределами сугубо интимного общения. Действительно, в первоначальных исследованиях этой проблемы «контакт глаз» был привязан к изучению интимного общения. М. Аргайл разработал даже определенную «формулу интимности», выяснив зависимость степени интимности, в том числе и от такого параметра, как дистанция общения, в разной мере позволяющая использовать контакт глаз. Однако позже спектр таких исследований стал значительно шире: знаки, представляемые движением глаз, включаются в более широкий диапазон ситуаций общения. В частности, есть работы о роли визуального общения для ребенка. Выявлено, что ребенку свойственно фиксировать внимание прежде всего на человеческом лице: самая живая реакция обнаружена на два горизонтально расположенных круга (аналог глаз). Не говоря уже о медицинской практике, явление это оказывается весьма важным и в других профессиях, например, в работе педагогов и вообще лиц, имеющих отношение к проблемам руководства. Как и все невербальные средства, контакт глаз имеет значение дополнения к вербальной коммуникации, т.е. сообщает о готовности поддержать коммуникацию или прекратить ее, поощряет партнера к продолжению диалога, наконец, способствует тому, чтобы обнаружить полнее свое «Я», или, напротив, скрыть его.

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

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

Одна из таких попыток в области кинетики принадлежит К. Бёрдвистлу. Разрабатывая методологические проблемы этой области, Бёрдвистл предложил вычлнить единицу телодвижений человека. Основное рассуждение строится на основе опыта структурной лингвистики: телодвижения разделяются на

единицы, а затем из этих единиц образуются более сложные конструкции. Совокупность единиц представляет собой своеобразный алфавит телодвижений. Наиболее мелкой семантической единицей предложено считать кин, или кинему (по аналогии с фонемой в лингвистике). Хотя отдельный кин самостоятельного значения не имеет, при его изменении изменяется вся структура. Из кинем образуются кинеморфы (нечто подобное фразам), которые и воспринимаются в ситуации общения,

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

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

Несколько более скромный вариант предложен для записи выражений лица, мимики. Вообще в литературе отмечается более 20 000 описаний выражения лица. Чтобы как-то классифицировать их и предложена методика, введенная П. Экманом и получившая название FAST — Facial Affect Scoring Technique. Принцип тот же самый: лицо делится на три зоны горизонтальными линиями (глаза и лоб, нос и область носа, рот и подбородок). Затем выделяются шесть основных эмоций, наиболее часто выражаемых при помощи мимических средств: радость, гнев, удивление, отвращение, страх, грусть. Фиксация эмоции «по зоне» позволяет регистрировать более или менее определенно мимические движения (рис. 7). Эта методика получила распространение в медицинской (патопсихологической) практике, в настоящее время есть ряд попыток применения ее в «нормальных» ситуациях общения. Вряд ли можно считать, что и здесь проблема кодов решена полностью.

Таким образом, анализ всех систем невербальной коммуникации показывает, что они, несомненно, играют большую вспомогательную (а иногда самостоятельную) роль в коммуникативном процессе. Обладая способностью не только усиливать или ослаблять вербальное воздействие, все системы невербальной коммуникации помогают выявить такой существенный параметр коммуникативного процесса, как намерения его участников. Вместе с вербальной системой коммуникации эти системы обеспечивают обмен

информацией, который необходим людям для организации совместной деятельности.

ОБЩЕНИЕ КАК ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

(интерактивная сторона общения)

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

Если коммуникативный процесс рождается на основе некоторой совместной деятельности, то обмен знаниями и идеями по поводу этой деятельности неизбежно предполагает, что достигнутое взаимопонимание

реализуется в новых совместных попытках развить далее деятельность, организовать ее. Участие одновременно многих людей в этой деятельности означает, что каждый должен внести свой особый вклад в нее, что и позволяет интерпретировать взаимодействие как организацию совместной деятельности.

В ходе ее для участников чрезвычайно важно не только обмениваться информацией, но и организовать «обмен действиями», спланировать общую деятельность. При этом планировании возможна такая регуляция действий одного индивида «планами, созревшими в голове другого» (Ломов, 1975. С. 132), которая и делает деятельность действительно совместной, когда носителем ее будет выступать уже не отдельный индивид, а группа. Таким образом, на вопрос о том, какая же «другая» сторона общения раскрывается понятием «взаимодействие», можно теперь ответить: та сторона, которая фиксирует не только обмен информацией, но и организацию совместных действий, позволяющих партнерам реализовать некоторую общую для них деятельность. Такое решение вопроса исключает отрыв взаимодействия от коммуникации, но исключает и отождествление их: коммуникация организуется в ходе совместной деятельности, «по поводу» ее, и именно в этом процессе людям необходимо обмениваться и информацией, и самой деятельностью, т.е. вырабатывать формы и нормы совместных действий.

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

Примером того, как реализовалась эта идея, может служить теория Т. Парсонса, в которой была предпринята попытка наметить общий категориальный аппарат для описания структуры социального действия. В основе социальной деятельности лежат межличностные взаимодействия, на них строится человеческая деятельность в ее широком проявлении, она — результат единичных действий. Единичное действие есть некоторый элементарный акт; из них впоследствии складываются системы действий. Каждый акт берется сам по себе, изолированно, с точки зрения абстрактной схемы, в качестве элементов которой выступают: а) деятель, б) «другой» (объект, на который направлено действие); в) нормы (по которым организуется взаимодействие), г) ценности (которые принимает каждый участник), д) ситуация (в которой совершается действие). Деятель мотивирован тем, что его действие направлено на реализацию его установок (потребностей). В отношении «другого» деятель развивает систему ориентации и ожиданий, которые определены как стремлением к достижению цели, так и учетом вероятных реакций другого. Может быть выделено пять пар таких ориентации, которые дают классификацию возможных видов взаимодействий. Предполагается, что при помощи этих пяти пар можно описать все виды человеческой деятельности.

Эта попытка оказалась неудачной: схема действия, раскрывающая его «анатомию», была настолько абстрактной, что никакого значения для эмпирического анализа различных видов действий не имела. Несостоятельной она оказалась и для экспериментальной практики: на основе этой теоретической

схемы было проведено одно-единственное исследование самим создателем концепции. Методологически некорректным здесь явился сам принцип — выделение некоторых абстрактных элементов структуры индивидуального действия. При таком подходе вообще невозможно схватить содержательную сторону действий, ибо она задается содержанием социальной деятельности в целом. Поэтому логичнее начинать с характеристики социальной деятельности, а от нее идти к структуре отдельных индивидуальных действий, т.е. в прямо противоположном направлении (см., например: Леонтьев, 1972). Направление же, предложенное Парсонсом, неизбежно приводит к утрате социального контекста, поскольку в нем все богатство социальной деятельности (иными словами, всей совокупности общественных отношений) выводится из психологии индивида.

Другая попытка построить структуру взаимодействия связана с описанием ступеней его развития. При этом взаимодействие расчленяется не на элементарные акты, а на стадии, которое оно проходит. Такой подход предложен, в частности, польским социологом Я. Щепаньским. Для Щепаньского центральным понятием при описании социального поведения является понятие социальной связи. Она может быть представлена как последовательное осуществление: а) пространственного контакта, б) психического контакта (по Щепаньскому, это взаимная заинтересованность), в) социального контакта (здесь это — совместная деятельность), г) взаимодействия (что определяется, как «систематическое, постоянное осуществление действий, имеющих целью вызвать соответствующую реакцию со стороны партнера...»), наконец, д) социального отношения (взаимно сопряженных систем действий) (Щепаньский, 1969. С. 84). Хотя все сказанное относится к характеристике «социальной связи», такой ее вид, как «взаимодействие», представлен наиболее полно. Выстраивание в ряд ступеней, предшествующих взаимодействию, не является слишком строгим: пространственный и психический контакты в этой схеме выступают в качестве предпосылок индивидуального акта взаимодействия, и потому схема не снимает погрешностей предшествующей попытки. Но включение в число предпосылок взаимодействия «социального контакта», понятого как совместная деятельность, во многом меняет картину: если взаимодействие возникает как реализация совместной деятельности, то дорога к изучению его содержательной стороны остается открытой. Довольно близкой к описанной схеме является схема, предложенная в отечественной социальной психологии В.Н. Панферовым (Панферов, 1989).

Наконец, еще один подход к структурному описанию взаимодействия представлен в транзактном анализе — направлении, предлагающем регулирование действий участников взаимодействия через регулирование их позиций, а также учет характера ситуаций и стиля взаимодействия (Берн, 1988). С точки зрения транзактного анализа каждый участник взаимодействия в принципе может занимать одну из трех позиций, которые условно можно обозначить как Родитель, Взрослый, Ребенок. Эти позиции ни в коей мере не связаны обязательно с соответствующей социальной ролью: это лишь чисто психологическое описание определенной стратегии во взаимодействии (позиция Ребенка может быть определена как позиция «Хочу!», позиция Родителя как «Надо!», позиция Взрослого — объединение «Хочу» и «Надо»). Взаимодействие эффективно тогда, когда транзакции носят «дополнительный» характер, т.е. совпадают: если партнер обращается к другому как Взрослый, то и

тот отвечает с такой же позиции. Если же один из участников взаимодействия адресуется к другому с позиции Взрослого, а тот отвечает ему с позиции Родителя, то взаимодействие нарушается и может вообще прекратиться. В данном случае транзакции являются «пересекающимися». Житейский пример приводится в следующей схеме (рис. 8).

Рис. 8. Распределение позиций во взаимодействии (транзактный анализ)

Жена обращается к мужу с информацией: «Я порезала палец» (апелляция к Взрослому с позиции Взрослого). Если он отвечает: «Сейчас перевяжем», то это ответ также с позиции Взрослого (I). Если же следует сентенция: «Вечно у тебя что-то случается», то это ответ с позиции Родителя (II), а в случае: «Что же я теперь должен делать?», демонстрируется позиция Ребенка (III). В двух последних случаях эффективность взаимодействия невелика (Крижанская, Третьяков, 1990). Аналогичный подход предложен и П.Н. Ершовым, который, обозначая позиции, говорит о возможной «пристройке сверху» и «пристройке снизу» (Ершов, 1972).

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

Каждая ситуация диктует свой стиль поведения и действий: в каждой из них человек по-разному «подает» себя, а если эта самоподача не адекватна, взаимодействие затруднено. Если стиль сформирован на основе действий в какой-то конкретной ситуации, а потом механически перенесен на другую ситуацию, то, естественно, успех не может быть гарантирован. Различают три основных стиля действий: ритуальный, манипулятивный и гуманистический. На примере использования ритуального стиля особенно легко показать необходимость соотнесения стиля с ситуацией. Ритуальный стиль обычно задан некоторой культурой. Например, стиль приветствий, вопросов, задаваемых при встрече, характера ожидаемых ответов. Так, в американской культуре принято на вопрос: «Как дела?» отвечать «Прекрасно!», как бы дела ни обстояли на самом деле. Для нашей культуры свойственно отвечать «по существу», притом не стесняться негативных характеристик собственного бытия («Ой, жизни нет, цены растут, транспорт не работает» и т.д.). Человек, привыкший к другому ритуалу, получив такой ответ, будет озадачен, как взаимодействовать дальше. Что касается использования манипулятивного или гуманистического стиля взаимодействия, то это отдельная большая проблема, особенно в практической социальной психологии (Петровская, 1983).

Важно сделать общий вывод о том, что расчленение единого акта взаимодействия на такие компоненты, как позиции участников, ситуация и

стиль действий, также способствует более тщательному психологическому анализу этой стороны общения, делая определенную попытку связать ее с содержанием деятельности.

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

Кооперация, или кооперативное взаимодействие, означает координацию единичных сил участников (упорядочивание, комбинирование, суммирование этих сил). Кооперация — необходимый элемент совместной деятельности, порожденный ее особой природой. А.Н. Леонтьев называл две основные черты совместной деятельности: а) разделение единого процесса деятельности между участниками; б) изменение деятельности каждого, т.к. результат деятельности каждого не приводит к удовлетворению его потребности, что на общепсихологическом языке означает, что «предмет» и «мотив» деятельности не совпадают (Леонтьев, 1972. С. 270—271).

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

Что касается другого типа взаимодействий — конкуренции, то здесь чаще всего анализ сконцентрирован на наиболее яркой ее форме, а именно на конфликте. При изучении конфликта социальной психологией прежде всего необходимо определение собственного угла зрения в этой проблеме, поскольку конфликты выступают предметом исследования и в ряде других дисциплин: социологии, политологии и пр.

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

основные характеристики конфликта: структуру, динамику, функцию и типологию конфликта (Петровская, 1977. С. 128).

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

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

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

Представление о двух возможных разновидностях конфликтного взаимодействия дает основание для обсуждения важнейшей общетеоретической проблемы конфликта: пониманию его природы как психологического феномена. В самом деле: есть ли конфликт лишь форма психологического антагонизма (т.е. представленное™ противоречия в сознании) или это обязательно наличие конфликтных действий (Кудрявцев, 1991. С. 37). Подробное описание различных конфликтов в их сложности и многообразии позволяет сделать вывод о том, что оба названные компоненты есть обязательные признаки конфликта.

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

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

Экспериментальные схемы регистрации взаимодействий. Выделение двух полярных типов взаимодействия играет определенную положительную роль в анализе интерактивной стороны общения. Однако только такое дихотомическое рассмотрение видов взаимодействия оказывается недостаточным для экспериментальной практики. Поэтому в социальной психологии существуют поиски и иного рода — выделить более «мелкие» типы взаимодействия, которые могли бы быть использованы в эксперименте в качестве единицы наблюдения. Одна из наиболее известных попыток такого рода принадлежит Р. Бейлсу, который разработал схему, позволяющую по единому плану регистрировать различные виды взаимодействия в группе. Бейлс фиксировал при помощи метода наблюдения те реальные проявления взаимодействий, которые можно было увидеть в группе детей, выполняющих некоторую совместную деятельность. Первоначальный список таких видов взаимодействий оказался весьма обширным (насчитывал около 82 наименований) и потому был непригоден для построения эксперимента. Бейлс свел наблюдаемые образцы взаимодействий в категории, предположив, что в принципе каждая групповая деятельность может быть описана при помощи четырех категорий, в которых зафиксированы ее проявления: область позитивных эмоций, область негативных эмоций, область решения проблем и область постановки этих проблем. Тогда все зафиксированные виды взаимодействий были разнесены по четырем рубрикам:

- | | |
|----------------------------|---|
| Область позитивных эмоций | 1) солидарность
2) снятие напряжения
3) согласие |
| Область решения проблем | 4) предложение, указание
5) мнение
6) ориентация других |
| Область постановки проблем | 7) просьба об информации
8) просьба высказать мнение
9) просьба об указании |
| Область негативных | 10) несогласие
11) создание напряженности |

Получившиеся 12 видов взаимодействия были оставлены Бейлсом, с одной стороны, как тот минимум, который необходим для учета всех возможных видов взаимодействия; с другой стороны, как тот максимум, который допустим в эксперименте.

Схема Бейлса получила довольно широкое распространение, несмотря на ряд существенных критических замечаний, высказанных в ее адрес. Самое элементарное возражение состоит в том, что никакого логического обоснования существования именно двенадцати возможных видов не приводится, равным образом как и определения именно четырех (а не трех, пяти и т.д.) категорий. Возникает естественный вопрос: почему именно этими двенадцатью характеристиками исчерпываются все возможные виды интеракций? Второе возражение касается того, что в предложенном перечне взаимодействий нет единого основания, по которому они были бы выделены: в списке присутствуют вперемешку как чисто коммуникативные проявления индивидов (например, высказывание мнения), так и непосредственные проявления их в «действиях» (например, отгаливание другого при выполнении какого-то действия и т.д.). Главный аргумент, не позволяющий придавать этой схеме слишком большого значения, состоит в том, что в ней полностью опущена характеристика содержания общей групповой деятельности, т.е. схвачены лишь формальные моменты взаимодействия.

Здесь мы вновь сталкиваемся с острым методологическим вопросом о том, может ли в принципе методика социально-психологического исследования фиксировать содержательную сторону деятельности?

В традиционных подходах подразумевается отрицательный ответ. Более того, в известном смысле эта неспособность рассматривается как отличительная особенность социальной психологии, т.е. включается в определение предмета этой дисциплины, которая, согласно такой точке зрения, и должна исследовать лишь формы взаимодействий, отвечать на вопрос «Как?», но не на вопрос «Что?» делается совместно. Отрыв от содержания деятельности получает здесь свою легализацию. Все методики, построенные на основе таких исходных позиций, неизбежно будут апеллировать лишь к формальному аспекту взаимодействий. При отсутствии других методик в определенных границах они могут, естественно, использоваться, но надо помнить, что все они поставляют данные лишь относительно одного компонента взаимодействия — его формы.

Трудность фиксации в эксперименте содержательной стороны взаимодействия породила в истории социальной психологии тенденцию упростить ситуацию анализа и обратиться преимущественно к исследованию взаимодействия в диаде, т.е. к взаимодействию лишь двух людей. Такого рода исследования, проводимые в рамках теории «диадического взаимодействия», являют собой еще один пример того, насколько даже самое тщательное изучение формы процесса мало дает для понимания его сущности. При изучении «диадического взаимодействия», а наиболее подробно оно исследовано американскими социальными психологами Дж. Тибо и Г. Келли, используется предложенная на основе математической теории игр «дилемма узника» (Андреева, Богомолова, Петровская, 1978). В эксперименте задается некоторая диада: два узника, находящиеся в заточении и лишённые возможности общаться. Строится матрица, в которой фиксируются возможные стратегии их взаимодействия на допросе, когда каждый будет отвечать, не зная

точно, как ведет себя другой. Если принять две крайние возможности их поведения: «сознаться» и «не сознаться», то, в принципе, каждый имеет именно эту альтернативу. Однако результат будет различен в зависимости от того, какой из вариантов ответа изберет каждый. Могут сложиться четыре ситуации из комбинаций различных стратегий «узников»: оба сознаются; первый сознается, второй не сознается; второй сознается, а первый — нет; оба не сознаются. Матрица фиксирует эти четыре возможные комбинации. При этом рассчитывается выигрыш, который получится при различных комбинациях этих стратегий для каждого «игрока». Этот выигрыш и является «исходом» в каждой модели игровой ситуации. Применение в этом случае некоторых положений теории игр создает заманчивую перспективу не только описания, но и прогноза поведения каждого участника взаимодействия.

Однако сейчас же возникают многочисленные ограничения, которые влечет за собой применение этой методики к анализу реальных ситуаций человеческого взаимодействия. Прежде всего, как известно, в теории игр рассматриваются игры двух типов: с нулевой суммой и с ненулевой суммой. Первый случай предполагает, что в такой игре выигрыш одного точно равен проигрышу другого, т.е. ситуацию, крайне редко встречающуюся в реальном взаимодействии даже двух участников.

Что же касается игр с ненулевой суммой, аналогов которых можно найти значительно больше в реальных проявлениях человеческого взаимодействия, то аппарат их значительно сложнее и степень формализации значительно меньше. Не случайно, что их использование в социально-психологических работах встречается довольно редко. Применяемый же аппарат игр с нулевой суммой приводит к крайнему обеднению специфики социально-психологического взаимодействия людей. В многочисленных ситуациях взаимодействия при разработке стратегий своего поведения люди чрезвычайно редко уподобляются узникам из дилеммы. Конечно, нельзя отказать этой методике в том, что в плане формального анализа стратегий взаимодействия она дает определенный материал, во всяком случае позволяет констатировать различные способы построения таких стратегий. Этим и объясняется возможность применения методики в некоторых специальных исследованиях.

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

«значимым другим». В соответствии с этим у человека формируется и представление о себе самом, о своем «Я». Вслед за В. Джемсом Мид разделяет это «Я» на два начала (здесь за неимением адекватных русских терминов мы сохраняем их английское наименование), «I» и «те». «I» — это импульсивная творческая сторона «Я», непосредственный ответ на требование ситуации; «те» — это рефлексия «I», своего рода норма, контролирующая действия «I» от имени других, это усвоение личностью отношений, которые складываются в ситуации взаимодействия и которые требуют соотносываться с ними. Постоянная рефлексия «I» при помощи «те» необходима для зрелой личности, ибо именно она способствует адекватному восприятию личностью себя самой и своих собственных действий.

Таким образом, центральная мысль интеракционистской концепции состоит в том, что личность формируется во взаимодействии с другими личностями, и механизм этого процесса является установление контроля действий личности теми представлениями о ней, которые складываются у окружающих. Несмотря на важность постановки такой проблемы, в теории Мида содержатся существенные просчеты. Главными из них являются два. Во-первых, непропорционально большое значение уделяется в этой концепции роли символов. Вся обрисованная выше канва взаимодействия детерминирована системой символов, т.е. поведение человека в ситуациях взаимодействия в конечном счете обусловлено символической интерпретацией этих ситуаций. Человек предстает как существо, обитающее в мире символов, включенное в знаковые ситуации. И хотя в известной степени с этим утверждением можно согласиться, поскольку в определенной мере общество действительно регулирует действия личностей при помощи символов, излишняя категоричность Мида приводит к тому, что вся совокупность социальных отношений, культуры — все сводится только к символам. Отсюда вытекает и второй важный просчет концепции символического интеракционизма — интерактивный аспект общения здесь вновь отрывается от содержания деятельности, вследствие чего все богатство макросоциальных отношений личности по существу игнорируется. Единственным «представителем» социальных отношений остаются лишь отношения непосредственного взаимодействия. Поскольку символ остается «последней» социальной детерминантой взаимодействия, для анализа оказывается достаточным лишь описание данного поля взаимодействий без привлечения широких социальных связей, в рамках которых данный акт взаимодействия имеет место. Происходит известное «замыкание» взаимодействия на заданную группу. Конечно, и такой аспект анализа возможен — и для социальной психологии даже заманчив, но он явно недостаточен.

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

является немедленный отрыв рассмотрения всех этих процессов от широкого социального фона, на котором они происходят, т.е. отказ от изучения содержательной стороны общения.

Взаимодействие как организация совместной деятельности.

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

Конкретным содержанием различных форм совместной деятельности является определенное соотношение индивидуальных «вкладов», которые делают участники. Так одна из схем предлагает выделить три возможные формы, или модели: 1) когда каждый участник делает свою часть общей работы независимо от других — «совместно-индивидуальная деятельность» (пример — некоторые производственные бригады, где у каждого члена свое задание); 2) когда общая задача выполняется последовательно каждым участником — «совместно-последовательная деятельность» (пример — конвейер); 3) когда имеет место одновременное взаимодействие каждого участника со всеми остальными — «совместно-взаимодействующая деятельность» (пример — спортивные команды, научные коллективы или конструкторские бюро) (Умайский, 1980. С. 131). Психологический рисунок взаимодействия в каждой из этих моделей своеобразен, и дело экспериментальных исследований установить его в каждом конкретном случае.

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

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

Присущая системе межличностных отношений эмоциональная основа, порождающая различные оценки, ориентации, установки партнеров, определенным образом «окрашивает» взаимодействие (Обозов, 1979). Но вместе с тем такая эмоциональная (положительная или отрицательная) окраска взаимодействия не может полностью определять факт его наличия или отсутствия: даже в условиях «плохих» межличностных отношений в группах, заданных определенной социальной деятельностью, взаимодействие обязательно существует. В какой мере оно определяется межличностными отношениями и, наоборот, в какой мере оно «подчинено» выполняемой группой деятельности, зависит как от уровня развития данной группы, так и от той

системы социальных отношений, в которой эта группа существует. Поэтому рассмотрение вырванного из контекста деятельности взаимодействия лишено смысла. Мотивация участников взаимодействия в каждом конкретном акте выявлена быть не может именно потому, что порождается более широкой системой деятельности, в условиях которой оно разворачивается.

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

При анализе взаимодействия имеет значение и тот факт, как осознается каждым участником его вклад в общую деятельность (Хараш, 1977. С. 29): именно это осознание помогает ему корректировать свою стратегию. Только при этом условии может быть вскрыт психологический механизм взаимодействия, возникающий на основе взаимопонимания между его участниками. Очевидно, что от меры понимания партнерами друг друга зависит успешность стратегии и тактики совместных действий, чтобы был возможен их «обмен». Причем, если стратегия взаимодействия определена характером тех общественных отношений, которые представлены выполняемой социальной деятельностью, то тактика взаимодействия определяется непосредственным представлением о партнере.

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

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

ОБЩЕНИЕ КАК ВОСПРИЯТИЕ

ЛЮДЬМИ ДРУГ ДРУГА

(перцептивная сторона общения)

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

Прежде чем раскрывать в содержательном плане характеристики этой стороны общения, необходимо уточнить употребляемые здесь термины. Весьма часто восприятие человека человеком обозначают как «социальная перцепция». Это

понятие в данном случае употреблено не слишком точно. Термин «социальная перцепция» впервые был введен Дж. Брунером в 1947 г. в ходе разработки так называемого нового взгляда (New Look) на восприятие. Вначале под социальной перцепцией понималась социальная детерминация перцептивных процессов. Позже исследователи, в частности в социальной психологии, придали понятию несколько иной смысл: социальной перцепцией стали называть процесс восприятия так называемых социальных объектов, под которыми подразумевались другие люди, социальные группы, большие социальные общности. Именно в этом употреблении термин закрепился в социально-психологической литературе. Поэтому восприятие человека человеком относится, конечно, к области социальной перцепции, но не исчерпывает ее.

Если представить себе процессы социальной перцепции в полном объеме, то получается весьма сложная и разветвленная схема (рис. 9). Она включает в себя различные варианты не только объекта, но и субъекта восприятия. Когда субъектом восприятия выступает индивид (И), то он может воспринимать другого индивида, принадлежащего к «своей» группе (1); другого индивида, принадлежащего к «чужой» группе (2); свою собственную группу (3); «чужую» группу (4). Если даже не включать в перечень большие социальные общности, которые в принципе так же могут восприниматься, то и в этом случае получаются четыре различных процесса, каждый из которых обладает своими специфическими особенностями.

Рис. 9. Варианты социально-перцептивных процессов

Еще сложнее обстоит дело в том случае, когда в качестве субъекта восприятия интерпретируется не только отдельный индивид, но и группа (Г). Тогда к составленному перечню процессов социальной перцепции следует еще добавить: восприятие группой своего собственного члена (5); восприятие группой представителя другой группы (6); восприятие группой самой себя (7), наконец, восприятие группой в целом другой группы (8). Хотя этот второй ряд не является традиционным, однако в другой терминологии почти каждый из обозначенных здесь «случаев» исследуется в социальной психологии. Не все из них имеют отношение к проблеме взаимопонимания партнеров по общению (Андреева, 1981. С. 30).

Для того чтобы более точно обозначить, о чем идет речь в интересующем нас плане, целесообразно говорить не вообще о социальной перцепции, а о межличностной перцепции, или межличностном восприятии (или — как вариант — о восприятии человека человеком). Именно эти процессы непосредственно включены в общение в том его значении, в каком оно рассматривается здесь. Иными словами, в данном контексте речь идет лишь о позициях 1) и 2) предложенной схемы. Но кроме этого, возникает необходимость и еще в одном комментарии. Восприятие социальных объектов обладает такими многочисленными специфическими чертами, что само употребление слова «восприятие» кажется здесь не совсем точным. Во всяком случае ряд феноменов, имеющих место при формировании представления о другом человеке, не укладывается в традиционное описание перцептивного процесса, как он дается в общей психологии. Поэтому в социально-психологической литературе до сих пор продолжается поиск наиболее точного понятия для характеристики описываемого процесса. Основная цель этого поиска состоит в том, чтобы включить в процесс восприятия другого человека в более полном объеме некоторые другие познавательные процессы. Многие исследователи предпочитают в этом случае обратиться к французскому выражению «connaissance d'autrui», что означает не столько «восприятие другого», сколько «познание другого». В отечественной литературе также весьма часто в качестве синонима «восприятие другого человека» употребляется выражение «познание другого человека» (Бодалев, 1982. С. 5).

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

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

Все сказанное означает, что термин «социальная перцепция», или, в более узком смысле слова, «межличностная перцепция», «восприятие другого человека» употребляется в литературе в несколько вольном, даже метафорическом смысле, хотя последние исследования и в общей психологии восприятия характеризуются известным сближением восприятия и других познавательных процессов. В самом общем плане можно сказать, что восприятие другого человека означает восприятие его внешних признаков, соотнесение их с личностными характеристиками воспринимаемого индивида и интерпретацию на этой основе его поступков.

Механизмы взаимопонимания в процессе общения. Поскольку человек вступает в общение всегда как личность, постольку он воспринимается и другим человеком — партнером по общению — также как личность. На основе внешней стороны поведения мы как бы «читаем» другого человека, расшифровываем значение его внешних данных (Рубинштейн, 1960. С. 180). Впечатления, которые возникают при этом, играют важную регулятивную роль в процессе общения. Во-первых, потому, что, познавая другого, формируется и сам познающий индивид. Во-вторых, потому, что от меры точности «прочтения» другого человека зависит успех организации с ним согласованных действий.

Представление о другом человеке тесно связано с уровнем собственного самосознания. Связь эта двоякая: с одной стороны, богатство представлений о самом себе определяет и богатство представлений о другом человеке, с другой стороны, чем более полно раскрывается другой человек (в большем количестве и более глубоких характеристик), тем более полным становится и представление о самом себе. Этот вопрос в свое время на философском уровне был поставлен Марксом, когда он писал: «Человек сначала смотрится, как в зеркало, в другого человека. Лишь отнесясь к человеку Павлу как к себе подобному, человек Петр начинает относиться к самому себе как к человеку». По существу ту же мысль, на уровне психологического анализа, находим у Л.С. Выготского: «Личность становится для себя тем, что она есть в себе, через то, что она представляет собой для других» (Выготский, 1960. С. 196). Как мы видели, сходную по форме идею высказывал и Мид, введя в свой анализ взаимодействия образ «генерализованного другого». Однако, если у Мида этот образ характеризовал лишь ситуацию непосредственного взаимодействия, то в действительности, по мысли Б.Ф. Поршнева, «Петр познает свою натуру через Павла только благодаря тому, что за спиной Павла стоит общество, огромное множество людей, связанных в целое сложной системой отношений» (Поршнева, 1968. С. 79).

Если применить это рассуждение к конкретной ситуации общения, то можно сказать, что представление о себе через представление о другом формируется обязательно при условии, что этот «другой» дан не абстрактно, а в рамках достаточно широкой социальной деятельности, в которую включено взаимодействие с ним. Индивид «соотносит» себя с другим не вообще, а прежде всего преломляя это соотношение в разработке совместных решений. В ходе познания другого человека одновременно осуществляется несколько процессов: и эмоциональная оценка этого другого, и попытка понять строй его поступков, и основанная на этом стратегия изменения его поведения, и построение стратегии своего собственного поведения.

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

Термин «идентификация», буквально обозначающий отождествление себя с другим, выражает установленный эмпирический факт, что одним из самых простых способов понимания другого человека является уподобление себя ему. Это, разумеется, не единственный способ, но в реальных ситуациях взаимодействия люди часто пользуются таким приемом, когда предположение о внутреннем состоянии партнера строится на основе попытки поставить себя на его место. В этом плане идентификация выступает в качестве одного из механизмов познания и понимания другого человека. Существует много экспериментальных исследований процесса идентификации и выяснения его роли в процессе общения. В частности, установлена тесная связь между идентификацией и другим, близким по содержанию явлением — эмпатией.

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

Впрочем оба случая требуют решения еще одного вопроса: как будет тот, «другой», т.е. партнер по общению, понимать меня. От этого будет зависеть наше взаимодействие. Иными словами, процесс понимания друг друга осложняется явлением рефлексии. В отличие от философского употребления термина, в социальной психологии под рефлексией понимается осознание действующим индивидом того, как он воспринимается партнером по общению. Это уже не просто знание или понимание другого, но знание того, как другой понимает меня, своеобразный удвоенный процесс зеркальных отражений друг друга, «глубокое, последовательное взаимоотражение, содержанием которого является воспроизведение внутреннего мира партнера по взаимодействию, причем в этом внутреннем мире в свою очередь отражается внутренний мир первого исследователя» (Кон, 1978. С. НО).

Традиция исследования рефлексии в социальной психологии достаточно стара. Еще в конце прошлого века Дж. Холмс, описывая ситуацию диадического общения неких Джона и Генри, утверждал, что в действительности в этой ситуации даны как минимум шесть человек: Джон, каков он есть на самом деле (у Холмса буквально «каким его сотворил Господь Бог»); Джон, каким он сам видит себя; Джон, каким его видит Генри. Соответственно три «позиции» со стороны Генри. Впоследствии Т. Ньюком и Ч. Кули усложнили ситуацию до восьми персон, добавив еще: Джон, каким ему представляется его образ в сознании Генри, и соответственно то же для Генри. В принципе, конечно, можно предположить сколь угодно много таких взаимных отражений, но практически в экспериментальных исследованиях обычно ограничиваются фиксированием двух ступеней этого процесса. Г. Гибш и М. Форверг воспроизводят предложенные модели рефлексий в общем виде. Они обозначают участников процесса взаимодействия как А и Б. Тогда общая модель образования рефлексивной структуры в ситуации диадического взаимодействия может быть представлена следующим образом (Гибш, Форверг, 1972).

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

$$А — А — А" \text{ и } Б — Б' — Б"$$

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

Построение моделей типа рассмотренной играет важную роль. В ряде исследований делаются попытки анализа рефлексивных структур группы, объединенной единой совместной деятельностью. Тогда сама схема

возникающих рефлексий относится не только к диадическому взаимодействию, но к общей деятельности группы и опосредованных ею межличностных отношений (Данилин, 1977).

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

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

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

Мера и степень приписывания в процессе межличностного восприятия зависит от двух показателей: от степени уникальности или типичности поступка и от степени его социальной «желательности» или «нежелательности». В первом случае имеется в виду тот факт, что типичное поведение есть поведение, предписанное ролевыми образцами, и потому оно легче поддается однозначной интерпретации. Напротив, уникальное поведение допускает много различных интерпретаций и, следовательно, дает простор приписыванию его причин и характеристик. Точно так же и во втором случае: под социально «желательным» понимается поведение, соответствующее социальным и культурным нормам и

тем сравнительно легко и однозначно объясняемое. При нарушении таких норм (социально «нежелательное» поведение) диапазон возможных объяснений расширяется. Этот вывод близок рассуждению С.Л. Рубинштейна о «свернутости» процесса познания другого человека в обычных условиях и его «развернутости» в случаях отклонения от принятых образцов.

В других работах было показано, что характер атрибуций зависит и от того, выступает ли субъект восприятия сам участником какого-либо события или его наблюдателем. В этих двух различных случаях избирается разный тип атрибуции. Г. Келли выделил три таких типа: личностную атрибуцию (когда причина приписывается лично совершающему поступок), объектную атрибуцию (когда причина приписывается тому объекту, на который направлено действие) и обстоятельственную атрибуцию (когда причина совершающегося приписывается обстоятельствам) (Келли, 1984. С. 129). Было выявлено, что наблюдатель чаще использует личностную атрибуцию, а участник склонен в большей мере объяснить совершающееся обстоятельствами. Эта особенность отчетливо проявляется при приписывании причин успеха и неудачи: участник действия «винит» в неудаче преимущественно обстоятельства, в то время как наблюдатель «винит» за неудачу прежде всего самого исполнителя (Андреева, 1981. С. 35—42). Особый интерес также представляет и та часть теорий атрибуции, которая анализирует вопрос о приписывании ответственности за какие-либо события, что тоже имеет место при познании человека человеком (Муздыбаев, 1983).

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

Дополнительные знания были получены и о том, что процесс этот определяется особенностями субъекта восприятия: одни люди склонны в большей мере в процессе межличностного восприятия фиксировать физические черты, и тогда «сфера» приписывания значительно сокращается, другие воспринимают преимущественно психологические характеристики окружающих, и в этом случае открывается особый «простор» для приписывания. Выявлена также зависимость приписываемых характеристик от предшествующей оценки объектов восприятия. В одном из экспериментов регистрировались оценки двух групп детей, даваемые субъектом восприятия. Одна группа была составлена из «любимых», а другая — из «нелюбимых» детей. Хотя «любимые» (в данном случае более привлекательные) дети делали (намеренно) ошибки в исполнении задания, а «нелюбимые» выполняли его корректно, воспринимающий приписывал положительные оценки «любимым», а отрицательные — «нелюбимым».

Это соответствует идее Ф. Хайдера, который сознательно ввел в социальную психологию правомерность ссылок на «наивную» психологию «человека с улицы», т.е. на соображения здравого смысла. Согласно Хайдеру, людям вообще свойственно рассуждать таким образом: «плохой человек обладает плохими чертами», «хороший человек обладает хорошими чертами» и т.д. Поэтому приписывание причин поведения и характеристик осуществляется

по этой же модели: «плохим» людям всегда приписываются плохие поступки, а «хорошим» — хорошие.

Правда, наряду с этим в теориях каузальной атрибуции уделяется внимание и идее контрастных представлений, когда «плохому» человеку приписываются отрицательные черты, а сам воспринимающий оценивает себя по контрасту как носителя самых положительных черт. Все подобного рода экспериментальные исследования поставили чрезвычайно важный вопрос более общего плана — вопрос о роли установки в процессе восприятия человека человеком. Особенно значительна эта роль при формировании первого впечатления о незнакомом человеке, что было выявлено в экспериментах А.А. Бодалева (Бодалев, 1982). Двум группам студентов была показана фотография одного и того же человека. Но предварительно первой группе было сообщено, что человек на предъявленной фотографии является закоренелым преступником, а второй группе о том же человеке было сказано, что он крупный ученый. После этого каждой группе было предложено составить словесный портрет сфотографированного человека. В первом случае были получены соответствующие характеристики: глубоко посаженные глаза свидетельствовали о затаенной злобе, выдающийся подбородок — о решимости «идти до конца» в преступлении и т.д. Соответственно во второй группе те же глубоко посаженные глаза говорили о глубине мысли, а выдающийся подбородок — о силе воли в преодолении трудностей на пути познания и т.д.

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

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

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

Эффект ореола проявляется при формировании первого впечатления о человеке в том, что общее благоприятное впечатление приводит к позитивным оценкам и неизвестных качеств воспринимаемого и, наоборот, общее

неблагоприятное впечатление способствует преобладанию негативных оценок. В экспериментальных исследованиях установлено, что эффект ореола наиболее явно проявляется тогда, когда воспринимающий имеет минимальную информацию об объекте восприятия, а также когда суждения касаются моральных качеств. Эта тенденция затемнить определенные характеристики и высветить другие и играет роль своеобразного ореола в восприятии человека человеком.

Тесно связаны с этим эффектом и эффекты «первичности» и «новизны». Оба они касаются значимости определенного порядка предъявления информации о человеке для составления представления о нем. В одном эксперименте четырем различным группам студентов был представлен некий незнакомец, о котором было сказано: в 1-й группе, что он экстраверт; во 2-й группе, что он интроверт; в 3-й группе — сначала, что он экстраверт, а потом, что он интроверт; в 4-й группе — то же, но в обратном порядке. Всем четырем группам было предложено описать незнакомца в терминах предложенных качеств его личности. В двух первых группах никаких проблем с таким описанием не возникло. В третьей и четвертой группах впечатления о знакомце точно соответствовали порядку предъявления информации: предъявленная ранее возобладала. Такой эффект получил название «эффекта первичности» и был зарегистрирован в тех случаях, когда воспринимается незнакомец. Напротив, в ситуациях восприятия знакомого человека действует «эффект новизны», который заключается в том, что последняя, т.е. более новая, информация оказывается наиболее значимой.

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

Стереотипизация в процессе познания людьми друг друга может привести к двум различным следствиям. С одной стороны к определенному упрощению процесса познания другого человека; в этом случае стереотип не обязательно несет на себе оценочную нагрузку: в восприятии другого человека не происходит «сдвига» в сторону его эмоционального принятия или непринятия. Остается просто упрощенный подход, который, хотя и не

способствует точности построения образа другого, заставляет заменить его часто штампом, но тем не менее в каком-то смысле необходим, ибо помогает сокращать процесс познания. Во втором случае стереотипизация приводит к возникновению предубеждения. Если суждение строится на основе прошлого ограниченного опыта, а опыт этот был негативным, всякое новое восприятие представителя той же самой группы окрашивается неприязнью. Возникновение таких предубеждений зафиксировано в многочисленных экспериментальных исследованиях, но естественно, что они особенно отрицательно проявляют себя не в условиях лаборатории, а в условиях реальной жизни, когда могут нанести серьезный вред не только общению людей между собой, но и их взаимоотношениям. Особенно распространенными являются этнические стереотипы, когда на основе ограниченной информации об отдельных представителях каких-либо этнических групп строятся предвзятые выводы относительно всей группы (Стефаненко, 1987. С. 249-250).

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

Точность межличностной перцепции. Этот вопрос связан с решением более общей теоретико-методологической проблемы: что вообще означает «точность» восприятия социальных объектов. При восприятии физических объектов мы можем проверить точность восприятия, сопоставив его результаты с объективной фиксацией, измерением некоторых качеств и свойств объектов. В случае познания другого человека впечатление, полученное о нем воспринимающим субъектом, не с чем сопоставить, так как отсутствуют методики прямой регистрации многочисленных качеств личности другого человека. Конечно, определенную помощь могут в данном случае оказать различные личностные тесты, но, во-первых, не существует тестов для выявления и измерения всех характеристик человека (следовательно, сопоставление если и возможно, то только по тем характеристикам, для которых существуют тесты); во-вторых, как это уже отмечалось, тесты нельзя рассматривать как единственный инструмент исследования личности, поскольку им присущи те или иные ограничения.

Ограниченность тестов, связанная как с ограниченным репертуаром измеряемых характеристик, так и с их общими познавательными возможностями, порождена тем, что в них фиксируется и измеряется то, что задано экспериментатором, а не то, что есть «на самом деле». Поэтому всякое сопоставление, которое можно сделать подобным образом, есть всегда сопоставление с данными некоторого третьего лица, которые в свою очередь есть результаты чьего-то познания другого человека. Аналогичная проблема возникает и в том случае, когда используется метод экспертных оценок. В качестве экспертов выбираются люди, хорошо знающие того человека, который выступает объектом восприятия. Их суждения о нем («экспертные оценки») сопоставляются с данными субъекта восприятия. По сравнению с тестами экспертные оценки обладают важным преимуществом: здесь мы имеем дело с критерием, практически не лимитирующим выбор параметров межличностного восприятия (Жуков, 1977. С. 31), как это имеет место в случае применения тестов. Эти экспертные оценки играют роль того внешнего критерия, который представляет собой «объективные данные». Но и в этом случае мы по существу имеем вновь два ряда субъективных суждений: субъекта восприятия и эксперта

(который тоже выступает субъектом восприятия, и, значит, его суждения отнюдь не исключают элемента оценки).

Тем не менее и тесты, и экспертные оценки в определенных случаях принимаются в качестве внешнего критерия, хотя их применение не снимает основной трудности. Эта трудность — отсутствие возможности проверить точность восприятия другого человека путем прямого сопоставления с данными объективных методик — заставляет искать иные подходы к самому пониманию проблемы и путям ее решения.

Один из таких путей — осмысление всей совокупности «помех», стоящих на пути межличностной перцепции. К таким «помехам» могут быть отнесены все рассмотренные нами механизмы, эффекты, возникающие в этом процессе. Конечно, знание того факта, что впечатления о человеке категоризируются в основном на основе прошлого опыта или что при формировании их действует эффект первичности, косвенным образом помогает в установлении неточности межличностного восприятия. Однако знание этих механизмов может лишь указать на факт такой неточности, но не помогает в определении меры ее.

То же относится и к другому ряду средств, а именно — к более пристальному изучению перцептивных способностей субъекта восприятия. В этом случае можно установить (и сделать это достаточно точно), каково соотношение характеристик воспринимающего и объекта восприятия. В экспериментах по межличностной перцепции устанавливаются четыре группы факторов: а) переменные, при помощи которых субъект восприятия описывает самого себя; б) ранее знакомых личностей; в) отношения между собой и объектом восприятия, наконец г) ситуационный контекст, в котором осуществляется процесс межличностной перцепции. Соотнеся между собой эти четыре группы факторов, можно по крайней мере определить, в какую сторону свойственно сместиться восприятию в каждом конкретном случае. Важным фактором повышения точности восприятия другого человека является получение от него обратной связи, что помогает откорректировать образ и способствует более точному прогнозу поведения партнера по общению (Соловьева, 1992).

Довольно давно в социальной психологии родилась заманчивая идея отыскать средства развития перцептивных способностей различных людей. Целый ряд экспериментов был поставлен для того, чтобы выявить, обладает ли определенной стабильностью способность отдельных индивидов «читать» характеристики других людей. Эти эксперименты не дали однозначного ответа на вопрос: примерно в 50% случаев такая стабильность была зафиксирована, а в других 50% случаев ее не удалось выявить. Такие же противоречивые результаты были получены и относительно того, можно ли обучить искусству более точного восприятия другого человека. Несмотря на то что вопрос этот остается дискуссионным, ряд усилий тем не менее предпринимается.

Они связаны с использованием для этих целей социально-психологического тренинга. Наряду с тем что тренинг применяется для обучения искусству общения в целом, его специальные приемы ориентированы на повышение перцептивной компетентности, т.е. точности восприятия (Петровская, 1989). Программы тренинга, применяемые в этом случае, весьма разнообразны. Самой простой и неожиданной из них является фиксирование внимания лиц, для которых точность восприятия других людей особенно значима (учителя, врачи, руководители разных рангов), на таком простом факте,

как чрезвычайная распространенность различных «ходячих представлений» относительно связи физических характеристик человека и его психологических особенностей. Произвольные представления о связи различных характеристик человека получили название «иллюзорных корреляций». Эти своеобразные «стереотипы» основываются не только на «жизненном» опыте», но часто на обрывках знаний, сведений о различных психологических концепциях, имевших распространение в прошлом (например, идей Кречмера о связи типов конституции человека с чертами его характера, идей физиогномики о соответствии черт лица некоторым психологическим характеристикам и т.д.). Само привлечение внимания к этим обстоятельствам имеет очень большое значение, поскольку обычно мало кто отдает себе отчет в том, насколько эти факторы осложняют процесс межличностного восприятия. А.А. Бодалев получил в этом отношении весьма интересные данные: из 72 опрошенных им людей относительно того, как они воспринимают внешние черты других людей, 9 ответили, что квадратный подбородок — признак сильной воли, 17 — что большой лоб — признак ума, 3 отождествляют жесткие волосы с непокорным характером, 16 — полноту с добродушием, для двух толстые губы — символ сексуальности, для пяти малый рост — свидетельство властности, для одного человека близко посаженные друг к другу глаза означают вспыльчивость, а для пяти других красота — признак глупости (Бодалев, 1982. С. 118). Никакой тренинг в полной мере не сможет снять эти житейские обобщения, однако он может хотя бы озадачить человека в вопросе о «безусловности» его суждения по поводу других людей.

Другой прием, применяемый, в частности, в видеотренинге, состоит в том, чтобы научить видеть себя со стороны, сопоставив представления о себе с тем, как тебя воспринимают другие. Особое значение при этом имеет набор понятий, категорий, при помощи которых даются самим субъектом и другими людьми его описания. Это сближение собственных и чужих представлений о себе также в определенной степени служит повышению точности восприятия. Однако в этой связи встает принципиально важный вопрос относительно того, в каких группах есть смысл заниматься тренингом. Большой опыт организации этой работы показал, что навыки, приобретенные в специальных группах тренинга, не обязательно удерживаются потом в реальных ситуациях взаимодействия. Поэтому особенно целесообразным является тренинг на точность восприятия в реальных группах, объединенных совместной деятельностью. Г. Гибш и М. Форверг в свое время обратили внимание на тот факт, что, например, близость собственного и чужого представлений об одном человеке значительно больше в долго существующих группах, связанных единой системой деятельности. Однако вопрос о том, способствует ли повышению точности восприятия длительное общение с человеком, заданное совместной деятельностью, нельзя считать полностью решенным. Ряд экспериментальных исследований показывает, что по мере существования длительного контакта возникающая пристрастность к объекту восприятия, напротив, служит источником различного рода искажений образа воспринимаемого. Исследование этого частного вопроса, относящегося к характеристике общения, демонстрирует необходимость дальнейшего его исследования в контексте конкретных групп и конкретной деятельности этих групп.

Межличностная аттракция. Особый круг проблем межличностного восприятия возникает в связи с включением в этот процесс специфических эмоциональных регуляторов. Люди не просто воспринимают друг друга, но

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

Включение аттракции в процесс межличностного восприятия с особой четкостью раскрывает ту характеристику человеческого общения, которая уже отмечалась выше, а именно тот факт, что общение всегда есть реализация определенных отношений (как общественных, так и межличностных). Аттракция связана преимущественно с этим вторым типом отношений, реализуемых в общении.

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

Однако логика изучения межличностного восприятия заставила социальную психологию принять и эту проблематику, и в настоящее время насчитывается довольно большое количество экспериментальных работ и теоретических обобщений в этой области.

Аттракцию можно рассматривать как особый вид социальной установки на другого человека, в которой преобладает эмоциональный компонент (Гозман, 1987), когда этот «другой» оценивается преимущественно в категориях, свойственных аффективным оценкам. Эмпирические (в том числе экспериментальные) исследования главным образом и посвящены выяснению тех факторов, которые приводят к появлению положительных эмоциональных отношений между людьми. Изучается, в частности, вопрос о роли сходства характеристик субъекта и объекта восприятия в процессе формирования аттракции, о роли «экологических» характеристик процесса общения (близость партнеров по общению, частота встреч и т.п.). Во многих работах выявлялась связь между аттракцией и особым типом взаимодействия, складывающимся между партнерами, например, в условиях «помогающего» поведения. Если весь процесс межличностной перцепции не может быть рассмотрен вне возникающего при этом определенного отношения, то процесс аттракции есть

как раз возникновение положительного эмоционального отношения при восприятии другого человека. Выделены различные уровни аттракции: симпатия, дружба, любовь. Теоретические интерпретации, которые даются полученным данным, не позволяют говорить о том, что уже создана удовлетворительная теория аттракции. В отечественной социальной психологии исследования аттракции немногочисленны. Несомненно, интересна попытка рассмотреть явление аттракции в контексте тех методологических установок, которые разработаны здесь для анализа групп.

Исследование аттракции в контексте групповой деятельности открывает широкую перспективу для новой интерпретации функций аттракции, в частности функции эмоциональной регуляции межличностных отношений в группе. Такого рода работы лишь начинаются. Но сразу важно обозначить их место в общей логике социальной психологии. Естественное развитие представления о человеческом общении как единстве его трех сторон позволяет наметить пути изучения аттракции в контексте общения индивидов в группе. * * *

Анализ общения как сложного, многостороннего процесса показывает, что его конкретные формы могут быть весьма различными. Вычленив «чистые» образцы (модели) общения, конечно, можно в ситуациях лабораторного эксперимента, особенно в таких простых случаях, когда оно имеет место между двумя людьми. Определенное значение таких исследований бесспорно, но также бесспорна и их ограниченность. Они вскрывают лишь механизм, т.е. форму, в которой организуется этот процесс. Вся традиционная социальная психология уделяла преимущественное внимание именно этому аспекту. Ее методические приемы, технические средства анализа были подчинены этой задаче. Между тем содержательные аспекты общения оставались по существу за бортом интереса исследователей. Механизм же работает весьма различно в зависимости от того, с каким «материалом» имеет дело. Типы групп, в которые объединены люди и в которых совершаются процессы общения, настолько многообразны, что одни и те же формальные характеристики этих процессов приобретают совершенно различное значение. Кроме того, те два плана общения, которые были выделены в начале нашего анализа, специфически соотносятся в каждом отдельном случае. Для того чтобы понять, как личность включена в эти процессы, что она вносит в них, надо проследить, как конкретно раскрываются процессы общения в различных группах, т.е. в условиях различной по содержанию деятельности. Принцип единства общения и деятельности требует логического перехода от общих характеристик процесса общения к изучению его в контексте конкретных групп.

ПРОБЛЕМА ГРУППЫ В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Специфика социально-психологического подхода. Проблема групп, в которые объединяются люди в процессе своей жизнедеятельности, — важнейший вопрос не только социальной психологии, но и социологии. Реальность общественных отношений всегда дана как реальность отношений между социальными группами, поэтому для социологического анализа крайне важным и принципиальным вопросом является вопрос о том, по какому критерию следует вычленять группы из того многообразия различного рода объединений, которые возникают в человеческом обществе. Сразу же следует оговориться, что в общественных науках в принципе может иметь место двойное употребление понятия «группа». С одной стороны, в практике, например, демографического анализа, в различных ветвях статистики имеются в виду условные группы: произвольные объединения (группировка) людей по какому-либо общему признаку, необходимому в данной системе анализа. Такое

понимание широко представлено прежде всего в статистике, где часто необходимо выделить группу людей, имеющих какой-то определенный уровень образования, болевших сердечно-сосудистыми заболеваниями, нуждающихся в жилье и т.д. Иногда в таком понимании термин «группа» употребляется и в психологии, когда, например, в результате тестовых испытаний «конструируется» группа людей, давших показатели в каких-то одних пределах, другая группа — с другими показателями и т.п.

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

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

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

Если для первого, как мы видели, характерен прежде всего поиск объективных критериев для различения реальных социальных групп, то для второго характерно в большей мере рассмотрение лишь самого факта наличия некоторого множества лиц, в условиях которого протекает деятельность личности. Это множество лиц, «окружающих» человека или даже взаимодействующих с ним в какой-то конкретной ситуации, тоже, конечно, может быть интерпретировано как «группа», но фокус интереса в данном случае — не содержательная деятельность данной группы, а, скорее, форма действий индивида в условиях присутствия других людей или даже взаимодействия с ними. В многочисленных социально-психологических исследованиях, особенно на ранних этапах развития социальной психологии, вопрос ставился именно так. Группа здесь не выступает как реальная социальная ячейка общества, как

«микросреда» формирования личности. Однако с такой традицией нельзя не считаться: для некоторых целей, особенно в рамках общепсихологического анализа (например, при выяснении специфики протекания определенных психических процессов в условиях «группы»), такой подход может быть оправдан. Вопрос лишь в том, является ли этот подход достаточным для социальной психологии?

По-видимому, на него нужно ответить отрицательно. Что дает для социальной психологии определение группы как простого множества, элементом которого является человек, или даже как взаимодействия людей, отличающихся общностью социальных норм, ценностей и находящихся в определенных отношениях друг к другу? Констатация наличия не одного человека, а многих (действующих рядом или даже совместно), не содержит никаких характеристик этой группы, и из анализа полностью выпадает содержательная сторона этого множества: остается лишь тот факт, что людей в данном случае «много», т.е. весьма формальная характеристика собранных вместе индивидов. Мало что добавляет и такая прибавка, как наличие внутри множества определенных «отношений». Хотя само по себе наличие отношений между людьми в рамках какого-то объединения существенно, отсутствие расшифровки характера этих отношений обесценивает это дополнение. Как-нибудь отношения возникают, естественно, всегда, если присутствуют несколько человек, а не один; они возникают, даже если просто посадить рядом двух незнакомых людей. Значимость для личности этих отношений может быть вскрыта лишь тогда, когда сами отношения поняты как существенная характеристика социальной группы, включенной в некоторую систему общественной деятельности (Обозов, 1979. С. 121).

Все сказанное позволяет сделать вывод о том, что для социальной психологии недостаточна простая констатация множества людей или даже наличия внутри него каких-то отношений. Стоит задача объединить социологический и (будем называть его так) «общепсихологический» подход к группе. Если признать, что социальная психология прежде всего исследует закономерности поведения и деятельности людей, обусловленные фактом их

включения в реальные социальные группы, то надо признать и то, что фокус анализа — именно содержательная характеристика таких групп, выявление специфики воздействия на личность конкретной социальной группы, а не просто анализ «механизма» такого воздействия. Такая постановка логична с точки зрения общих методологических принципов теории деятельности. Значимость группы для личности прежде всего в том, что группа — это определенная система деятельности, заданная ее местом в системе общественного разделения труда и потому сама выступает субъектом определенного вида деятельности и через нее включена во всю систему общественных отношений.

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

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

определяются те их черты, которые в совокупности делают группу психологической общностью, т.е. позволяют каждому ее члену идентифицировать себя с группой.

При такой трактовке фиксируются психологические характеристики группы, а сама группа может быть определена как «общность взаимодействующих людей во имя сознаваемой цели, общность, которая объективно выступает как субъект действия» (Шерковин, 1975. С. 50). Степень подробности, с которой в дальнейшем анализе можно раскрыть характеристики такой общности, зависит от конкретного уровня разработки проблемы. Так, например, некоторые авторы не ограничиваются только исследованием названных групповых характеристик, но и предлагают усмотреть в группе, по аналогии с индивидом, такие показатели, как групповая память, групповая воля, групповое мышление и т.д. В настоящее время, однако, нет достаточно убедительных теоретических и экспериментальных доказательств того, что данный подход продуктивен.

В то время как последние из приведенных характеристик вызывают спор с точки зрения того, относятся ли они к психологическому описанию группы, другие, как, например, групповые нормы или групповые ценности, групповые решения исследуются в социальной психологии именно как принадлежащие к особым групповым образованиям. Интерес к этим образованиям не случаен: только их знание поможет более конкретно раскрыть механизм связи личности и общества. Общество воздействует на личность именно через группу, и чрезвычайно важно понять, каким образом групповые влияния выступают посредником между личностью и обществом. Но для того, чтобы выполнить эту задачу, и нужно рассмотреть группу не просто как «множество», а как реальную ячейку общества, включенную в широкий контекст социальной деятельности, выступающей основным интегрирующим фактором и главным признаком социальной группы. Общее участие членов группы в совместной групповой деятельности обуславливает формирование психологической общности между ними и, таким образом, при этом условии группа действительно становится социально-психологическим феноменом, т.е. объектом исследования в социальной психологии.

В истории социальной психологии уделялось большое внимание исследованиям различных характеристик групп, их воздействия на индивида и т.д. Однако можно отметить несколько характерных черт этих исследований. Во-первых, сам по себе «групповой подход» рассмотрен лишь как один из возможных вариантов социально-психологического подхода. Наряду с «групповым» подходом в американской, например, социальной психологии существует еще и «индивидуальный» подход. Эти два подхода являются следствием двух источников происхождения социальной психологии: из социологии и из психологии. Для сторонников того и другого подхода характерен поиск причин социального поведения людей. Однако сторонники индивидуального подхода ищут лишь ближайшие причины такого поведения. Поэтому для них группа важна только как факт одновременного присутствия многих людей, но вне широкой социальной системы, в которую она сама включена. Именно здесь сосредоточено чисто формальное понимание группы. С другой стороны, «групповой» подход в гораздо большей степени пытается проникнуть за пределы самой группы, где индивид непосредственно черпает свои нормы и ценности, в социальные характеристики общественных отношений. Такой подход более характерен для европейской социальной

психологии, где как раз и обоснована идея необходимости учета «социального контекста» в каждом исследовании, включая анализ психологии группы. С этой точки зрения подвергается критике такое изучение групп, когда групповые процессы дробятся на мелкие фрагменты, и значение содержательной деятельности группы полностью утрачивается. На это обстоятельство указывает С. Московией: «Поразительно, что при исследовании групповой динамики никогда не возникали вопросы о том, каким именно образом группа становится продуктом своей собственной деятельности» (Московией, 1984. С. 215).

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

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

Все сказанное заставляет с особой четкостью сформулировать требования нового подхода к исследованию группы. Задача заключается в том, чтобы исследованные в общем виде закономерности человеческого общения и взаимодействия теперь более конкретно рассмотреть в тех реальных общественных ячейках, где они и проявляются. Но, для того чтобы выполнить эту задачу, кроме принятых определенных методологических принципов, надо еще и задать концептуальный аппарат, в рамках которого может быть исследована группа в социальной психологии, описаны ее основные характеристики. Эта понятийная схема необходима для того, чтобы можно было сравнивать группы между собой и получать в экспериментальных исследованиях сопоставимые результаты.

Основные характеристики группы. К элементарным параметрам любой группы относятся: композиция группы (или ее состав), структура группы, групповые процессы, групповые нормы и ценности, система санкций. Каждый из этих параметров может приобретать совершенно различное значение в зависимости от типа изучаемой группы. Так, например, состав группы может быть описан по-разному в зависимости от того, значимы ли в каждом конкретном случае, например, возрастные, профессиональные или социальные характеристики членов группы. Не может быть дан единый рецепт описания состава группы в связи с многообразием реальных групп; в каждом конкретном случае начинать надо с того, какая реальная группа выбирается в качестве

объекта исследования: школьный класс, спортивная команда или производственная бригада. Иными словами, мы сразу задаем некоторый набор параметров для характеристики состава группы в зависимости от типа деятельности, с которым данная группа связана. Естественно, что особенно сильно различаются характеристики больших и малых социальных групп, и они должны быть изучены по отдельности.

То же можно сказать и относительно структуры группы. Существует несколько достаточно формальных признаков структуры группы, которые, правда, выявлены в основном при изучении малых групп: структура предпочтений, структура «власти», структура коммуникаций. Пример последней показан на схеме (рис. 10).

Рис. 10. Типы коммуникативных сетей (структур коммуникаций в группе)

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

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

Таким образом, композиция (состав), структура группы и динамика групповой жизни (групповые процессы) — обязательные параметры описания группы в социальной психологии.

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

Во-первых, потому, что место индивида в группе не определяется только его социометрическим статусом; важно не только то, насколько индивид как член группы пользуется привязанностью других членов группы, но и то, как он воспринимается в структуре деятельностных отношений группы. На этот

вопрос невозможно ответить, пользуясь социометрической методикой. Во-вторых, статус всегда есть некоторое единство объективно присущих индивиду характеристик, определяющих его место в группе, и субъективного восприятия его другими членами группы. В социометрической методике есть попытка учесть эти два компонента статуса (коммуникативный и гностический), но при этом вновь предполагаются лишь компоненты эмоциональных отношений (тех, которые индивид испытывает к другим членам группы, и тех, которые к нему испытывают другие). Объективные характеристики статуса при этом просто не фигурируют. И в-третьих, при характеристике статуса индивида в группе необходим учет отношений более широкой социальной системы, в которую данная группа входит, — «статус» самой группы. Это обстоятельство безразлично для конкретного положения члена группы. Но этот третий признак также никаким образом не учитывается при определении статуса социометрической методикой. Вопрос о разработке адекватного методического приема для определения статуса индивида в группе может быть решен только при одновременной теоретической разработке этого понятия.

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

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

Все групповые нормы являются социальными нормами, т.е. представляют собой «установления, модели, эталоны должного, с точки зрения общества в целом и социальных групп и их членов, поведения» (Бобнева, 1978. С.3).

В более узком смысле групповые нормы — это определенные правила, которые выработаны группой, приняты ею и которым должно подчиняться поведение ее членов, чтобы их совместная деятельность была возможна. Нормы выполняют, таким образом, регулятивную функцию по отношению к этой деятельности. Нормы группы связаны с ценностями, так как любые правила могут быть сформулированы только на основании принятия или отвержения каких-то социально значимых явлений (Обозов, 1979. С. 156). Ценности каждой группы складываются на основании выработки определенного отношения к социальным явлениям, продиктованного местом данной группы в системе общественных отношений, ее опытом в организации определенной деятельности.

Хотя проблема ценностей в ее полном объеме исследуется в социологии, для социальной психологии крайне важно руководствоваться некоторыми установленными в социологии фактами. Важнейшим из них является различная значимость разного рода ценностей для групповой жизнедеятельности, различное их соотношение с ценностями общества. Когда речь идет об относительно общих и абстрактных понятиях, например о добре, зле, счастье и т.п., то можно сказать, что на этом уровне ценности являются общими для всех общественных групп и что они могут быть рассмотрены как ценности общества. Однако при переходе к оцениванию более конкретных общественных явлений, например, таких, как труд, образование, культура, группы начинают различаться по принимаемым оценкам. Ценности различных социальных групп могут не совпадать между собой, и в этом случае трудно говорить уже о ценностях общества. Специфика отношения к каждой из таких ценностей определяется местом социальной группы в системе общественных отношений. Нормы как правила, регулирующие поведение и деятельность членов группы, естественно, опираются именно на групповые ценности, хотя правила обыденного поведения могут и не нести на себе какой-то особой специфики группы. Нормы группы включают в себя, таким образом, и общезначимые нормы, и специфические, выработанные именно данной группой. Все они, в совокупности, выступают важным фактором регуляции социального поведения, обеспечивая упорядочивание положения различных групп в социальной структуре общества (Бобнева, 1976. С. 145). Конкретность анализа может быть обеспечена только в том случае, когда выявлено соотношение двух этих типов норм в жизнедеятельности каждой группы, причем в конкретном типе общества.

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

Важная проблема — это мера принятия норм каждым членом группы: как осуществляется принятие индивидом групповых норм, насколько каждый из них отстает от соблюдения этих норм, как соотносятся социальные и «личностные» нормы. Одна из функций социальных (и в том числе групповых) норм состоит именно в том, что при их посредстве требования общества

«адресуются и предъявляются человеку как личности и члену той или иной группы, общности, общества» (Бобнева, 1978, С. 72). При этом необходим анализ санкций — механизмов, посредством которых группа «возвращает» своего члена на путь соблюдения норм. Санкции могут быть двух типов: поощрительные и запретительные, позитивные и негативные. Система санкций предназначена не для того, чтобы компенсировать несоблюдение норм, но для того, чтобы обеспечить соблюдение норм. Исследование санкций имеет смысл лишь при условии анализа конкретных групп, так как содержание санкций соотносено с содержанием норм, а последние обусловлены свойствами группы.

Таким образом, рассмотренный набор понятий, при помощи которых осуществляется социально-психологическое описание группы, есть лишь определенная концептуальная сетка, наполнить содержанием которую еще предстоит.

Такая сетка полезна и нужна, но проблема заключается в том, чтобы четко понять ее функции, не сводить к простой констатации, своеобразной «подгонке» под эту сетку реальные процессы, протекающие в группах. Для того чтобы сделать следующий шаг по пути анализа, необходимо теперь дать классификацию групп, которые являются предметом рассмотрения в рамках социальной психологии.

Классификация групп. В истории социальной психологии предпринимались многократные попытки построить классификацию групп. Американский исследователь Юбенк вычленил семь различных принципов, на основании которых строились такие классификации. Эти принципы были самыми разнообразными: уровень культурного развития, тип структуры, задачи и функции, преобладающий тип контактов в группе и др. К этому часто добавлялись и такие основания, как время существования группы, принципы ее формирования, принципы доступности членства в ней и многие другие. Однако общая черта всех предложенных классификаций — формы жизнедеятельности группы. Если же принять принцип рассмотрения реальных социальных групп в качестве субъектов социальной деятельности, то здесь требуется, очевидно, и иной принцип классификации. Основанием ее должна служить социологическая классификация групп соответственно их месту в системе общественных отношений. Но прежде чем дать такую классификацию, надо привести в систему те употребления понятия группы, о которых речь шла выше.

Прежде всего для социальной психологии значимо разделение групп на условные и реальные. Она сосредоточивает свое исследование на реальных группах. Но среди этих реальных существуют и такие, которые преимущественно фигурируют в общепсихологических исследованиях — реальные лабораторные группы. В отличие от них существуют реальные естественные группы. Социально-психологический анализ возможен относительно и той, и другой разновидностей реальных групп, однако наибольшее значение имеют реальные естественные группы, выделенные в социологическом анализе. В свою очередь эти естественные группы подразделяются на так называемые «большие» и «малые» группы. Малые группы — обжитое поле социальной психологии. Что же касается больших групп, то вопрос об их исследовании значительно сложнее и требует особого рассмотрения. Важно подчеркнуть, что эти большие группы также представлены в социальной психологии неравноценно: одни из них имеют солидную традицию исследования (это по преимуществу большие, неорганизованные, стихийно возникшие группы, сам термин «группа» по

отношению к которым весьма условен), другие же — организованные, длительно существующие группы, — подобно классам, нациям, значительно слабее представлены в социальной психологии в качестве объекта исследования. Весь смысл предшествующих рассуждений о предмете социальной психологии требует включения и этих групп в сферу анализа. Точно так же малые группы могут быть подразделены на две разновидности: становящиеся группы, уже заданные внешними социальными требованиями, но еще не сплоченные совместной деятельностью в полном смысле этого слова, и группы более высокого уровня развития, уже сложившиеся. Эта классификация может быть наглядно представлена в следующей схеме (рис. 11). Все, начиная с рубрики «реальные естественные группы» является объектом исследования социальной психологии. Все дальнейшее изложение будет проводиться по данной схеме. Проанализированные выше общие закономерности общения и взаимодействия людей должны быть теперь рассмотрены в контексте тех реальных групп, где эти закономерности приобретают свое особое содержание.

Контрольные вопросы к экзамену//зачету по курсу «Социальная психология»

1. Социальная психология как современная научная дисциплина.
2. Возникновение и развитие социально-психологической науки.
3. Предмет, структура, функции, значение, место социально-психологической теории в психологической науке.
4. Социальная психология и социология: сравнительный анализ.
5. Специфика и характеристики социально-психологического теоретического подхода к пониманию личности.
6. Социально-психологические аспекты социализации личности.
7. Социально-психологические аспекты социализации личности.
8. Понятие и виды социальных отношений, их взаимосвязь с общением.
9. Понятие и виды общения.
10. Функции и трудности общения.
11. Характеристика профессионального общения.
12. Деформация социальных отношений и общения.
13. Социально-психологический анализ общества.
14. Понятие и классификация общностей и социальных институтов.
15. Социально-психологическая характеристика стратификации общества.
16. Образ, качество, стиль жизни: аспект социальной психологии.
17. Малы неформальные группы, их структура и динамика.
18. Социально-психологическая характеристика стратификации общества.
19. Культура и психологический климат в организации.
20. Социальная психология производственных отношений в условиях рынка.
21. Социальная психология менеджмента.
22. Психология больших социальных групп и движений.
23. Социально-психологические проблемы общественного мнения и слухов.
24. Психология толпы и паники.
25. Социальная психология культуры.

26. Социальная психология науки.
27. Социальная психология искусства.
28. Социальная психология образования.
29. Социальная психология религии.
30. Социальная психология безопасности и терроризм.
31. Социальная психология напряженности.
32. Социально-психологические особенности и характеристики конфликтов.
33. Техника снятия социальной напряженности и урегулирования конфликтов.
34. Сущность и характеристики социально-психологического воздействия.
35. Социальная психология PR // рекламной деятельности.
36. Социальная психология СМИ // журналистики.
37. Социальная психология моды.
38. Социальная психология пропаганды.
39. Предмет, структура, функции, задачи эмпирико-прикладной // практической социальной психологии.
40. Организация социально-психологической диагностики.
41. Характеристика основных методов социально-психологической диагностики и особенности их применения.
42. Социально-психологическая диагностика социальных отношений и общения.
43. Диагностика массовых социально-психологических явлений.
44. Понятие, виды и организация социально-психологического тренинга.
45. Понятие и основные техники социально-психологического консультирования.
46. Функции, эффективность социальных организаций и их социально-психологическая диагностика.
47. Формирование имиджа социальных организаций: аспект социальной психологии.
48. Социально-психологический тренинг делового общения.
49. Организационное консультирование, его сущностные характеристики и базовый алгоритм.
50. Основные сферы применения эмпирико-прикладной // практической социальной психологии.

Темы для самостоятельной работы студентов.

1. Важнейшие характеристики и особенности социальной психологии как самостоятельной научной дисциплины.
2. Основные научные школы, направления, этапы в становлении // развитии социально-психологической науки.
3. Общение как социально-психологический феномен и его структура.
4. Малая группа и ее главные параметры в социальной психологии.
5. Групповая динамика и групповая сплоченность.
6. Принятие решений в малой группе: понятие, формы//виды, процессуальные

характеристики.

7. Изучение малой группы методом социометрии.
8. Большие социальные группы и массовые движения.
9. Лидерство и руководство в малой // большой группе.
10. Социально-психологический климат в трудовом коллективе.
11. Социальная психология предпринимательства.
12. Личность как феномен общественного развития: аспект социальной психологии.
13. Каузальная атрибуция.
14. Социализация личности.
15. Совокупный социально-психологический статус.
16. Статусный и ролевой набор.
17. Социально-психологическая проблематика социальной стратификации и мобильности.
18. Социально-психологическая компетентность личности.
19. Социальная установка и диспозиция.
20. Ролевые и личностные конфликты в социальной психологии.
21. Механизмы психологической защиты личности.
22. Социально-психологической воздействие.
23. Социальная психология массовых явлений: общественное мнение, слухи, толпа, паника и др.
24. Групповое и личностное развитие.
25. Социальная психология моды и пропаганды.
26. Социальная психология политики.
27. Организационное развитие.
28. Понятие, структура практической социальной психологии: применение технологий, диагностика.
29. Основные методы социально-психологической диагностики.
30. Сферы применения прикладной социальной психологии.

Тест

Для самостоятельной работы студентов.

1. Социальная психология: понятие?
 - А) наука о закономерностях развития и функционирования психики как особой формы социальной жизнедеятельности.
 - Б) Наука, изучающая закономерности поведения и деятельности людей обусловленные фактором их включения в социальные группы, а также – психологические характеристики этих групп.
 - В) Наука об общих и специфических законах и закономерностях развития и функционирования исторически определенных социентальных систем, о

психологических механизмах действия и формах проявления этих законов в деятельности личностей, социальных групп, классов, народов.

Г) Все варианты верны.

Д) Все варианты ошибочны.

2. Основной механизм возникновения социально-психологических явлений.

А) Групповая динамика.

Б) Взаимодействие.

В) Общение.

Г) Все варианты верны.

Д) Все варианты ошибочны.

3. Универсальные механизмы социально-психологических явлений.

А) Подражание, внушение, заражение, утверждение, идентификация.

Б) Активность, интенциональность, рефлексия, мотив, интеграционность.

В) Мышление, сознание, ощущение, восприятие, влияние.

Г) Все варианты верны.

Д) Все варианты ошибочны.

4. Объект социальной психологии.

А) Психика индивида // личности.

Б) Коллективная психика.

В) Социальная психика.

Г) Все варианты верны.

Д) Все варианты ошибочны.

5. Предмет теоретической социальной психологии.

А) Изучение социально-психологических явлений в малых и больших группах.

Б) Изучение закономерностей возникновения, функционирования и проявления социально-психологических явлений на макро-, среднем и микроуровне в различных сферах в нормальных, осложненных и экстремальных условиях.

В) Изучение и применение социально-психологических факторов личностных возможностей в конкретных исторических условиях.

Г) Все варианты верны.

Д) Все варианты ошибочны.

6. Предмет прикладной (конкретно-эмпирической) социальной психологии.

А) Закономерности: психодиагностики, консультирования, применение психотехнологий в сфере социально-психологических явлений.

Б) Закономерности общения, воздействия, использования в сфере управления.

В) Закономерности становления, развития, изменения социально-психологических

объектов, явлений, факторов.

Г) Все варианты верны.

Д) Все варианты ошибочны.

7. «Родительские» научные дисциплины в возникновении социальной психологии.

А) Социальная философия, групповая психология, психология личности.

Б) Социальная антропология, политология, общая психология.

В) Социология, психология.

Г) Все варианты верны.

Д) Все варианты ошибочны.

8. Структура социальной психологии как науки.

А) Теоретическая социальная психология, эмпирическая // конкретная социальная психология.

Б) Социальная психология общения, групповая социальная психология, социальная психология личности, прикладная // конкретно-эмпирическая социальная психология.

В) Социальная техника, социальное действие, социальное взаимодействие, социальное воздействие, социально-психологическое применение, социальное управление.

Г) Все варианты верны.

Д) Все варианты ошибочны.

9. Социальная психика.

А) Динамическая система общества, функционирующая как совокупность массовых, групповых, межличностных, личностных настроений, групповых и индивидуальных эмоций, массовых действий, стереотипов, установок.

Б) Синоним «коллективной психики».

В) Синоним «общественное мнение».

Г) Все варианты верны.

Д) Все варианты ошибочны.

10. Понятие «общение» в социальной психологии.

А) Взаимодействие субъектов.

Б) Вид самостоятельной человеческой деятельности.

В) Сложный многоплановый процесс установления развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности.

Г) Все варианты верны.

Д) Все варианты ошибочны.

11. Основные стороны // структура общения.

А) Стороны: контактоустанавливающая, интеграционная, воспринимающая.

Б) Стороны: осуществления прямой и обратной связи, взаимодействия и влияния, понимания и осознания.

В) Стороны: коммуникативная, интерактивная, перцептивная.

Г) Все варианты верны.

Д) Все варианты ошибочны.

12. Виды общения в социальной психологии.

А) Деловое.

Б) Бытовое.

В) Профессиональное.

Г) Все варианты верны.

Д) Все варианты ошибочны.

13. Понятие: «казуальная атрибутика».

А) Интерпретация человеком межличностного восприятия причин и мотивов поведения других людей.

Б) Приписывание человеком определенных черт характера его собеседнику, ввиду недостатка информации о нем.

В) Определение человеком внутренних особенностей и обоснований поведения других людей.

Г) Все варианты верны.

Д) Все варианты ошибочны.

14. Понятие: «взаимодействие» в социальной психологии.

А) Систематическое выполнение действий, которые направлены на то, чтобы вызвать ответную реакцию партнера, в свою очередь, порождающую реакцию воздействующего.

Б) Процесс непосредственного или опосредованного воздействия объектов // субъектов друг на друга, порождающий их взаимную обусловленность и связь.

В) Понятие для обозначения воздействия вещей друг на друга для отображения взаимосвязей между различными объектами, для характеристики форм человеческого события, человеческой деятельности и познания.

Г) Все варианты верны.

Д) Все варианты ошибочны.

15. Понятие: «Малая группа» в социальной психологии.

А) Единая социальная ячейка, члены которой целенаправленно связаны друг с другом и зависят друг от друга.

Б) Жизненное пространство личности.

В) Относительно небольшое число непосредственно контактирующих индивидов, объединенных общими целями или задачами.

Г) Все варианты верны.

Д) Все варианты ошибочны.

16. Групповая динамика в аспекте социально-психологической науки.

А) Совокупность внутригрупповых социально-психологических процессов и явлений, характеризующих весь цикл жизнедеятельности малой группы и его основные этапы: образование, функционирование, развитие, стагнация, регресс, распад.

Б) Совокупность внутригрупповых социально-психологических процессов, присущих различным этапам развития группы.

В) Совокупность социально-психологических изменений в малой и большой группе как положительном, так и негативном направлениях.

Г) Все варианты верны.

Д) Все варианты ошибочны.

17. «Социализация личности» в социальной психологии.

А) Интеграция человека в социальные группы.

Б) Адаптация индивида к деятельности в социальных институтах, организаций, групп и др. общностей.

В) Прогресс и результат усвоения активного воспроизводства индивидом социального опыта, осуществляемый в общении и деятельности.

Г) Все варианты верны.

Д) Все варианты ошибочны.

18. Основные уровни диспозиционной структуры личности.

А) Установки ощущения, восприятия, представления.

Б) Установки смысловые, целевые, операциональные.

В) Установки элементарные, социально – фиксированные, базовые, высшие ценностные ориентации.

Г) Все варианты верны.

Д) Все варианты ошибочны.

19. Главные направления практического аспекта прикладной // конкретно-эмпирической социальной психологии.

А) Промышленное и сельскохозяйственное производство, политика, маркетинг, социальная сфера, образование, наука.

Б) Социально-психологическая среда: внешняя, ближняя, внутренняя.

В) Социально-психологическая: диагностика, консультирование, воздействие (применение технологий, оказание помощи..).

Г) Все варианты верны.

Д) Все варианты ошибочны.

20. Основные методы социально-психологической диагностики.

А) Воздействие, влияние, внушение.

Б) Наблюдение, эксперимент, опрос, контент-анализ, тестирование, нетрадиционные

методы.

В) Интервью, анкетирование, социометрия, групповая дискуссия, брейнсторминг, метод Делфи.

Г) Все варианты верны.

Д) Все варианты ошибочны.

Ключ к тесту

1	Б
2	В
3	А
4	В
5	Б
6	А
7	В
8	Б
9	А
10	Г
11	В
12	Д
13	А
14	А,Б
15	Г
16	А,Б
17	В
18	Б,В
19	В
20	Б

Рекомендуемая литература.

Основная.

1. Андреева Г.М. Социальная психология. Уч. для вузов. М., Аспект-Пресс, 2003.
2. Андриенко Е.В. Социальная психология Уч. пособие для вузов. М., Академия, 2000.
3. Донцов А.И. и др. Введение в практическую социальную психологию. М, Инфра М, 2000.
4. Каменская В.Г. Социально-психологические основы управленческой деятельности. Уч. пособие для вузов. М., Академия, 2002.
5. Кричевский Р.Л. Социальная психология малой группы. Уч. пособие. М., Аспект-Пресс, 2001.
6. Крысько В.Г. Социальная психология: Курс лекций. М., Омега, 2003.
7. Морозов А.В. Социальная психология. Уч. для вузов. М., Академический проект, 2003.
8. Психология. Учебник для гуманитарных вузов // Ред. В.Н. Дружинина. СПб., Питер, 2003.

9. Социальная психология. Уч. пособие // Ред. А.М.Столяренко М., Юнита-Дана, 2001.
10. Социальная психология. Хрестоматия // Сост. Е.П.Белинская, О.А.Тихомандрицкая, М., Аспект Пресс, 2000.
11. Социальная психология // под ред. А.Н.Сухова, А.А.Дергач. М.: Академия, 2003.
12. Социальная психология в современном мире. Уч. пособие. М., Аспект-Пресс, 2002.
13. Словарь практического психолога. Сост. С.Ю.Головин. Минск, Харвест, 2001.
14. Филатова О.Г. Социальная психология: конспект лекций СПб, 2000.
15. Бачинин В.А. Психология: энциклопедический словарь. СПб., 2005.

Дополнительная.

1. Аллахвердов В.М., Боданова С.И., Вансовская Л.И. и др. Психология. Учебник М., Проспект, 1998
2. Дружинин В.Н. Экспериментальная психология. Уч. пособие М., 1997.
3. Осипов Г.В. и др. Социология: основы общей теории. М., 1996.
4. Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. СПб. 2000.
5. Шереги Ф.Э., Горшков М.К. Основы прикладной социологии. М., 1996.
6. Язов В.А. Стратегия социологического исследования. М., Добросвет 2001.
7. Энциклопедический словарь: Психология науки, труда, управления, рекламы. Под ред. Б.А.Душкова. Екатеринбург, 2000.

СОДЕРЖАНИЕ

Рабочая программа.....	3
Материалы к лекциям.....	22
Контрольные вопросы	91
Тест.....	93
Литература.....	98

Магницкий Юрий Георгиевич,
доцент кафедры социологии АмГУ;

Учебно-методический комплекс по дисциплине “Социальная психология” для специальности 040201 – «Социология»

Изд-во АмГУ. Подписано к печати _____ Формат 60x84/16. Усл. печ. л. _____, уч.-изд. л. _____.
Тираж _____ Заказ _____.