

Институт дополнительного
профессионального образования
к 100-летию Саратовского
государственного университета

Р.М. Шапионов

**Психология
социального поведения
личности**



САРАТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ им. Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО
ИНСТИТУТ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Р. М. Шамянов

ПСИХОЛОГИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ЛИЧНОСТИ

Учебное пособие

Выпуск посвящен 100-летию Саратовского государственного университета



Издательский центр «Наука»

2009

2

УДК [159.9:373] (075.8)
ББК 88.4 я73
Ш19

Ш19 Шамионов Р.М. Психология социального поведения личности: Учеб. пособие. – Саратов: Издательский центр «Наука», 2009. – 186 с.

ISBN 978-5-91879-012-2

Учебное пособие представляет собой учебный модуль «Психология социального поведения личности» дополнительной профессиональной образовательной программы повышения квалификации преподавателей вузов. Содержит необходимый материал для проведения практических занятий, темы рефератов, вопросы для самоподготовки. Особое внимание отведено вопросам классификации социального поведения, механизмам и факторам нормативного и ненормативного поведения, а также поведения в особых ситуациях.

Для слушателей курсов повышения квалификации и переподготовки по педагогическим и психологическим специальностям, а также практикующим психологам и социальным педагогам в сфере образования.

Рекомендуют к печати:

Кафедра педагогики и психологии профессионального образования
Института дополнительного профессионального образования
Саратовского государственного университета
Научно-методическая комиссия
Института дополнительного профессионального образования
Саратовского государственного университета

Работа издана в авторской редакции.

УДК [159.9:373] (075.8)
ББК 88.4 я73

ISBN 978-5-91879-012-2

©Издательский центр «Наука», 2009
© Шамионов Р.М., 2009

Содержание

<u>Тема 1. Понятие о поведении в отечественной и зарубежной психологии</u>	<u>7</u>
<u>Тема 2. Теоретические концепции поведения человека в зарубежной психологии</u>	<u>16</u>
<u>Тема 3. Теоретические концепции поведения человека в отечественной психологии</u>	<u>25</u>
<u>Тема 4. Детерминация социального поведения</u>	<u>30</u>
<u>Тема 5. Классификации социального поведения</u>	<u>44</u>
<u>Тема 6. Нормативное поведение как результат социализации</u>	<u>47</u>
<u>Тема 7. Ролевое и ритуальное поведение</u>	<u>56</u>
<u>Тема 8. Альтруистическое поведение</u>	<u>66</u>
<u>Тема 9. Манипулятивное поведение</u>	<u>74</u>
<u>Тема 10. Доминантное и подчиненное поведение</u>	<u>83</u>
<u>Тема 11. Девиантное поведение</u>	<u>90</u>
<u>Тема 12. Агрессивное поведение</u>	<u>107</u>
<u>Тема 13. Поведение в различных социальных системах</u>	<u>117</u>
<u>Тема 14. Организационное поведение и некоторые вопросы поведения в образовательных учреждениях</u>	<u>126</u>
<u>Тема 15. Поведение в экстремальных и чрезвычайных ситуациях</u>	<u>134</u>
<u>Тема 16. Социальная успешность (неуспешность) и поведение</u>	<u>148</u>
<u>Тема 17. Рискованное поведение</u>	<u>157</u>
<u>Тема 18. Самопрезентация личности в социальном пространстве</u>	<u>166</u>
<u>Тема 19. Субъективное благополучие личности как регулятор социального поведения</u>	<u>175</u>
<u>Основные темы для аттестации по курсу</u>	<u>186</u>

Введение

Проблемы социального поведения личности в настоящее время привлекают внимание исследователей-психологов и специалистов-смежников, для которых познание поведения является частью их профессиональной деятельности, а также широкого круга лиц, интересующихся причинами поведения человека и человеческих сообществ. Это связано, с одной стороны, с чрезвычайно широким многообразием воспринимаемого поведения в различных социальных условиях (в числе прочего, связанных с политической, экономической, этнической спецификой), усложнением поведения и его детерминации, унификацией внешних и, напротив, индивидуализацией внутренних причин однотипного поведения у разных людей; нако-

нец, усиливающаяся социальная мобильность становится источником приобретения опыта социального поведения, что в значительной степени делает его разнообразным, богатым различными оттенками и сложноорганизованным.

Необходимо отметить, что социальное поведение человека разворачивается в течение его жизни, это ни что иное как бытийный аспект его жизни. Социальное бытие личности предполагает не только объективные изменения в ее поведенческом облике, что вполне понятно, но в первую очередь те процессы, которые это бытие предопределяют – речь идет о собственной активности человека в социальном пространстве, способности чувствовать, реагировать на изменения вокруг себя, вызванные ее поведением, изменять в соответствии с этим свое поведение, выделять наиболее важные для себя ценности и смыслы, которые выступают для нее ориентирами в этом поведении, и придерживаться своих принципов, имеющих изначально социальную природу. В этом смысле поведенческая конгруэнтность себе одновременно выступает социально-психологическим явлением, поскольку содержит социальный опыт, пусть и интериоризированный, усвоенный и переработанный, прошедший сквозь внутренние инстанции личности. Изучение социального поведения в этом отношении может помочь понять и собственное поведение субъекта социальных отношений, изменять его в соответствии с ценностно-смысловыми образованиями. Регуляция социального поведения личности, с точки зрения ее самой (в соответствии со своей субъектной позицией) связана и с его коррекцией в ответ на отражаемые ею внешние изменения (в том числе и оценки эффектов реализованного поведения).

Данное учебное пособие отражает ряд вопросов психологии социального поведения личности, представленных в логической последовательности от общих проблем, краткого исторического экскурса разработок этой проблемы психологами в XX веке к раскрытию своеобразия социального поведения в соответствии с его классификацией. Оно призвано в некоторой степени упорядочить знания слушателей относительно данного сегмента социальной психологии личности.

Учебное пособие, посвященное раскрытию своеобразия социального поведения личности, нами написано для слушателей системы дополнительного профессионального образования и повышения квалификации в области образования. Оно связано с авторским курсом, читаемым студентам-психологам, педагогам, другим специалистам. Обсуждения проблем социального поведения стали постоянными и на различных встречах с преподавателями вузов, что подвигло нас к включению ряда разделов в структуру данного пособия.

Учебное пособие рассчитано на слушателей системы дополнительного профессионального образования, курсов повышения квалификации и

переподготовки по педагогическим и психологическим специальностям, а также практикующих психологов и социальных педагогов в сфере образования.

Тема 1. Понятие о поведении в отечественной и зарубежной психологии

План работы над темой

1. Понятие о поведении.
2. Поведение как категория психологии.
3. Субъект и объект поведения.
4. Понятие о социальном поведении.

Краткое изложение темы

Поведение как категория психологии достаточно длительное время было объектом спекуляций. Тем не менее, именно оно и стало одним из наиболее употребляемых на протяжении всего XX века. Это связано не только с одноименным направлением психологии – бихевиоризмом, но и в целом с интересом психологов к содержанию, факторам, следствиям того, что сегодня мы обозначаем с помощью этого термина.

В западной традиции поведение выступает родовым термином, охватывающим действия, деятельность, реакции, движения, процессы, операции и т.д. Иначе, – это любая измеряемая реакция организма. Правда, современные исследователи подчеркивают отсутствие четкого определения поведения, поскольку расширение области психологии привело к тому, что изначально обозначаемое содержание пополнялось, как видим из самого определения, очень разными явлениями и конструкциями.

Еще У. Мак-Дауголл говорил, что слово «поведение» может быть отнесено только к одушевленным объектам¹. Какое бы ни было по сложности поведение, оно обладает четырьмя признаками: 1) живое существо должно не только двигаться в установленном направлении; его движения не поддаются описанию в терминах механических движений. Препятствия на пути к движению или сила, стремящаяся отклонить его вызывают более настойчивые стремления вперед, которые приближают к цели; 2) стремление живого существа не является движением в раз и навсегда заданном направлении: поведение есть постоянная попытка или стремление достичь цели с изменениями, в случае необходимости средств для ее достижения; 3) в поведении участвует весь организм. Каждое действие представляет собой не частичную реакцию органа, а всего организма в направлении к цели; 4) при повторении ситуации живое существо поступает почти таким же образом, что и ранее, но его действия не повторяются совершенно тождественно (как это бывает при механических процессах). При этом сокраща-

¹ Мак-Дауголл У. Основные проблемы социальной психологии. – М., 1916.

ется процесс достижения цели и облегчается существование индивидуума или целого вида.

Поведение – это понятие, охватывающее множество явлений – действия, деятельность, реакции, движения, процессы, операции и т.д., т.е. это любая измеряемая реакция организма² (А.Ребер). «Измеряемость» действия становилась основанием для включения его в класс вещей, называемых поведением. Наиболее последовательными в такой трактовке оказались бихевиористы. Ортодоксальные бихевиористы называли поведением только объективно фиксируемые (наблюдаемые) реакции. Необихевиористы заняли более умеренную позицию, не отвергая и скрытые формы поведения (например, логические выводы о внутренних состояниях, гипотетические конструкции и т.п.). Когнитивисты склонялись к рассмотрению поведения скорее как мысленного представления. Благодаря этому направлению действия и процессы мышления были признаны важными явлениями, которые требуют самого тщательного анализа. Остается не завершённой и дискуссия об обозначении термином «поведение» явлений, относимых к физиологическим, неврологическим процессам.

К. Левин определял поведение как функцию человека и среды. По его мнению, чтобы понять и предсказать поведение нужно рассматривать человека и среду как одну констелляцию взаимосвязанных факторов (совокупность этих факторов К. Левин называет жизненным пространством). По убеждению К. Левина психология должна изучать жизненное пространство, включающее человека и его среду, как одно поле. Иначе говоря, поведение нужно рассматривать в тесной увязке с тем полем и как реализующееся в том поле, которое и создают человек и ситуация. В следующей теме этот вопрос будет рассмотрен более подробно.

В отечественной психологии поведение понимается как присущее живым существам взаимодействие с окружающей средой, опосредованное внешней (двигательной) и внутренней (психической) активностью. Этот термин может быть использован применительно как к отдельным особям, индивидам, так и к их совокупностям (например, социальным группам). Однако за «словарным» определением не угадывается вся (порой драматичная) судьба не только понятия, но и «науки о поведении» в России. М.Г. Ярошевский, определяя характер развития психологии поведения в России, писал: «После великих реформ Александра II в стране, рвавшейся из крепостного рабства, крепло влияние «антропологического принципа», отстаивавшего целостность человеческой личности, нераздельность в ней духовного и телесного, личности, способной в силу этого на *реальное* действие, изменяющее как сложившийся порядок вещей, так и собственную судьбу. С этим соединялась, в противовес западному индивидуализму (с его упором на внутренний мир отдельного субъекта как единственный

² Ребер А. Большой толковый психологический словарь. – М., 2003.

предмет сознания), идея *служения* (курсив наш, – Ш.Р.) передовой русской интеллигенции («новых людей») интересам обездоленного народа, требующая преодолеть самоупор на Я с его атрибутами»³. Эта особенность российской психологии поведения была и остается ведущей.

Поведение человека, по мнению Л.С. Выготского, является продуктом системы социальных связей и отношений, коллективных форм поведения и социального сотрудничества. Иначе говоря, устанавливается связь между поведением человека и его личностной сферой, в которой отражаются различные формы социального сотрудничества.

Поведение индивида нельзя понять, а свойства – определить, считает Б.Ф. Ломов, без анализа того, как именно он включен в *систему общественных отношений*⁴. Личность как субъект общественных отношений реализует свое поведение в системе связей и соотношений, в которые она вступает с другими людьми, группами и институтами.

Для адекватного понимания понятия «поведение» обратимся к близким понятиям – «деятельность», «действие». Деятельность понимается как динамическая система взаимодействий субъекта с миром, в процессе которых происходит возникновение и воплощение в объекте психического образа и реализация опосредованных им отношений субъекта в предметной действительности⁵. Действие есть активная форма поведения субъекта, считает Б.Д. Парыгин. Это одноактная активность в данном, текущем интервале времени (настоящем), в отличие от деятельности, которая включает также прошлое и будущее⁶. Понятие «действие» весьма близко к понятию «поведение», которое, по мнению Б.Д. Парыгина характеризует более широкий диапазон реакций человека на заданную извне ситуацию, чем действие, и допускает вариант бездействия, то есть пассивной реакции и больше относится к ситуации взаимодействия между людьми, чем понятие «действие» (которое может быть адресовано и к предметной среде и природе).

Общим основанием деятельности (понятия, более охотно используемого в отечественной психологии) и поведения является активность. Видовая специфика заключается в том, что деятельность (предметная, практическая) фиксирует субъект-объектную связь человека со средой, поведение – субъект-субъектную связь личности с социальной средой (Е.В. Шорохова).

Поведение человека в отечественной психологии трактуется как имеющая природные предпосылки, но в своей основе социально обусловленная, опосредованная языком и другими знаково-смысловыми системами

³ Ярошевский М.Г. Наука о поведении: Русский путь // Вопросы психологии. – 1995. – № 4. – С. 5–18.

⁴ Ломов Б.Ф. Вопросы общей, педагогической и инженерной психологии. – М., 1991.

⁵ Психология. Словарь. – М., 1990. – С. 101–102.

⁶ Парыгин Б.Д. Социальная психология. – СПб., 2003. – С. 208–210.

деятельность, типичной формой которой является труд, а атрибутом – общение. Своеобразие поведения индивида зависит от характера его взаимоотношений с группами, членом которых он является, от групповых норм, ценностных ориентаций, ролевых предписаний.

Субъектом социального поведения могут быть конкретные личности, организованные группы и коллективы, а также неорганизованные, стихийные групповые образования.

Субъектная активность человека проявляется в произвольности его действий, поступков, поведения, деятельности, а также в субъективности психических образов и личного отношения к миру вещей и людей, к самому себе⁷. Иначе говоря, проявляя субъектную активность личность последовательно реализует свое поведение как в отношении социума, так и в отношении самой себя. И в том, и в другом случае, речь идет о социальном поведении, поскольку в нем задействованы выработанные человечеством формы человеческого действия в отношении других людей, либо самого себя как человеческого (социального) существа. Таким образом, как субъект личность устанавливает отношения с социальным миром (к социальному миру) и в немалой степени преобразует себя саму, расширяя поле своих отношений и изменяя их. В этом смысле личность одновременно обладает характеристиками и субъекта и объекта, которые тем не менее актуализируются не одновременно. Становление субъектности как *деятельного отношения* к себе, другим, миру происходит в процессе со-бытия с другими.

Вспомним работу Н.К. Михайловского «Герой и толпа», в которой было показано, что поведение толпы определяется характеристиками поведения «героя», способными подвигнуть ее на различные поступки (совсем необязательно соответствующие нормам человеческого общежития: не только на «подвиги», но и на «преступления»).

Иное дело, когда речь идет о социальной группе как субъекте социального поведения. Здесь большую роль играет множество внутригрупповых процессов, консолидирующих отношения, установки, взаимодействия и характеристики состояния, поскольку одним из важных составляющих этого поведения выступают стихийные процессы, на основе которых часто реализуется групповое поведение. Однако организованная группа в своем поведении следует вполне осознаваемым целям; для этого необходимы особые условия (например, А.Л. Журавлевым были выделены: плотность функциональных связей между ее членами, уровень функциональной взаимосвязанности и тип целостности коллективного субъекта, который проявляется в характере доминирующих связей между членами группы).

Социальное поведение есть особая форма существования активности человека в обществе. Говоря о социальном поведении личности, исследователи стремятся отграничить его от массового поведения (или поведения

⁷ Панферов В.Н. Психология человека. – СПб., 2000.

человека в массе), поскольку оно имеет свои особенности, например, в толпе, массе, и от индивидуального, поскольку в его содержании находится огромное количество всевозможных деяний либо не относящихся по своим последствиям к социуму, либо не обусловленные социальным фактором, хотя, необходимо признать, что и то и другое имеет социальные предпосылки и детерминанты. Итак, ограничимся рассмотрением различных поведенческих аспектов личности человека в социуме. В этом смысле, предметом нашего рассмотрения являются те закономерности человеческого поведения, которые обусловлены фактом участия личности в социальных группах. Имеются ли различия в поведении человека «как таковом» и в группе? Конечно, да, как считает Т. Шибутани, «простое присутствие другого человека, даже совершенно постороннего, безусловно, изменяет поведение любой социализированной личности»⁸. Более того, ряд исследований социальных психологов убедительно доказали многомерное влияние на поведение отдельного человека не только того, имеются ли явные свидетели реализуемого поведения и каковы их характеристики, но и того, какие установки есть у личности и в каких обстоятельствах и ситуациях они актуализируются. Особенно это прослеживается в исследованиях, связанных с этническим (расовым) или классовым фактором. Например, в известном исследовании Д.С. Рейцес было показано, что предубеждения действуют не во всех ситуациях (их действие может быть избирательным). В частности, в изучаемом им округе большинство населения было занято на двух заводах и считалось необходимым принимать негров на работу, но одновременно с этим, имелись серьезные возражения против их въезда в данную местность. Изучение отношения к неграм как соседям и как рабочим (объем выборки составил 150 человек) показало, что из 68 человек, отвергавших негров как соседей, только 11 отвергали их как рабочих, из 66 принимавших негров как рабочих только 10 выразили желание видеть их живущими в данном округе. Иначе говоря, имеется зависимость от аспекта, конкретной ситуации отношения. Аналогичны данные современных российских социологов относительно лиц, прибывающих на временную работу в Россию.

Оригинальное понимание социального поведения личности предложено философом Т.П. Спириной, согласно которому это процесс реализации индивидом своих возможностей «быть» в пространстве межличностных отношений. При этом социальное поведение представляется не просто производным от социальной среды или идеальной сферы личности, ее сознания, а социальным феноменом, имеющим свое специфическое пространство и свою логику существования. В основе такой трактовки социального поведения лежат два положения:

⁸ Шибутани Т. Социальная психология. – Ростов н/Д., 2002. – С. 25.

1) социальное поведение личности представляет собой актуализированный способ ее бытия, выражающийся в действиях и поступках;

2) социальное поведение характеризуется двойственностью: с одной стороны, действия человека обусловлены извне и отвечают логике причинности и необходимости, а с другой, поступки определяются самой личностью, ее свободой. Этой двойственностью объясняется сложность управления социальным поведением⁹.

По Е.В. Шороховой, поведение – это форма связи, взаимодействия организма с окружающими условиями (и животных, и человека со средой). Источником поведения являются потребности. Поведение выступает в его классической форме как исполнительное звено этого взаимодействия, внешне наблюдаемая двигательная активность живых существ. Специфика поведения человека определяется тем, что во-первых, своеобразна сама среда его жизнедеятельности – социальная среда; во-вторых, человек в этом взаимодействии выступает как личность, представляющая собой социальное явление. Специфически человеческими признаками поведения выступают его общественная обусловленность, сознательный, активный, созидательный, целеполагающий, произвольный характер. Часто понятие поведения рассматривается в соотношении с понятиями «активность», «деятельность». Эти понятия пересекаются, особенно если к их определению добавляется характеристика «социальное» (социальная активность, социальная деятельность)¹⁰.

Поведение выступает как модус, форма существования личности. Своеобразие поведения личности заключается в том, что это социальное поведение. Социальное поведение является интегральной и доминирующей формой поведения и проявления личности. Обобщенная характеристика *социального поведения* заключается в том, что это – система социально обусловленных языком и другими знаково-смысловыми образованиями действий, посредством которых личность или социальная группа участвует в общественных отношениях, взаимодействует с социальной средой. В социальное поведение включаются действия человека по отношению к обществу, другим людям и предметному миру. Эти действия регулируются общественными нормами нравственности и права (Е.В. Шорохова).

Существуют и различия в понимании поведения, обусловленные предметным содержанием исследования в разных областях научного знания. Так, в социальной философии распространен взгляд на поведение как взаимодействие в социальных процессах на уровне различных социальных связей. Одним из ключевых понятий социальной философии является социальное бытие, именно в рамках социального бытия существует опреде-

⁹ Спирина Т.П. Социальное поведение личности как философская проблема: Автореф. дис. ... канд. филос. н. – Волгоград, 2001. – 24 с.

¹⁰ Социальная психология / Под ред. А.Л. Журавлева. – М., 2002.

ленное социальное поведение. Категориями социального бытия являются социальное время и социальное пространство – это исходные схемы построения обыденного поведения людей и их повседневных взаимодействий. Социальное поведение определяется реально существующим социальным пространством, социальным временем в рамках социальных процессов, которые включают в себя фрагменты социального бытия¹¹.

Для социологов, изучающих общество на двух уровнях (микросоциологический и макросоциологический), в соответствии с которыми и рассматривается поведение личности, включенной в социальную структуру важен анализ поведения, поступка личности для понимания социальных явлений. При этом, социология использует различные подходы и других наук: демографический подход изучает народонаселение и связанную с ним деятельность людей; психологический подход объясняет поведение человека с помощью мотивов, социальных установок; общностный, или групповой подход связан с изучением коллективного поведения групп, организаций и общностей людей, ролевое поведение личностей; культурологический подход изучает поведение человека через общественные правила, ценности, социальные нормы.

В рамках культурологического подхода проблема социального поведения решается по ряду направлений: через обращение к элементам культуры (ценностям и нормам) как к регуляторам взаимодействий; исследование психологических механизмов регуляции социального поведения через различные знаковые и идейно-психологические формы; анализ индивидуального поведения с учетом социальной среды, в которой оно осуществляется.

Для обозначения «единицы» поведения и в западной, и в отечественной психологии используется понятие «поступок». Исходя из представлений о поступке, изложенных в словаре А. Ребера, следует, что он включает взаимодействия либо между людьми, либо между людьми и объектами. Как считает С.Л. Рубинштейн, поступком является не всякое действие человека, а лишь то, в котором ведущее значение имеет сознательное отношение к другим людям, к обществу, к нормам общественной морали. Иначе говоря, поступок – это такая единица поведения, в основе которой находится нормативный, ценностно-смысловой конструкт, который обуславливает ориентацию, направленность активности.

Совокупность поступков составляет *деяние*. В деянии как элементе социального поведения личности реализуется активность, имеющая высокую социальную значимость. Ответственность за эту активность несет сам субъект даже в том случае, если она выходит за пределы его намерений. Ответственность личности выражается в ее способности предвидеть социальные и психологические последствия собственной активности. Вместе с

¹¹ Комарова С.Л. Оптимизация отношений субъектов политической деятельности: Дис. ... канд. психол. наук. – М., 2002.

тем, в отличие от любого другого поведения человека (например, индивидуального), социальное поведение предполагает некоторый уровень социализированности – усвоения норм этого поведения, формирования способности управлять им, иметь некоторое собственное отношение к воспринимаемому социальному поведению (другого человека или группы), соотносить собственное поведение с поведением другого и меняющейся социальной ситуации.

Таким образом, в изучение социального поведения личности включают и собственно объективное течение поведения, его фиксируемые характеристики и механизмы, а также влияние поведения одного на других людей, их поведение, но еще больше – социально-психологические факторы, условия лежащие в его основе, – межгрупповые отношения, стереотипы и мораль, нравственность, влияние средств массовой информации и т.д., а также нормы, ценности, роли, усваиваемые индивидом в процессе социализации – все то, что относят, как правило, к внутренним инстанциям личности.

Однако, как известно, предвидение и прогнозирование социального поведения личности – весьма затруднительно. И дело не только в том, что психологическое знание еще не дает возможности более или менее полно утверждать, *что* именно следует ожидать от конкретного человека в данный момент времени в данной конкретной ситуации, но в том, что личность – весьма многомерное явление. Вместе с тем, знание о некоторых закономерностях социального поведения в наиболее типичных ситуациях весьма значимо и позволит в определенной степени быть готовым к нему.

Темы для рефератов

1. Семантический анализ понятий «поведение», «поведение личности», «поведение групп».
2. Специфика социально-психологического изучения поведения.
3. Поведение и деятельность: традиции и современность.
4. Бытийные пространства личности и поведение.
5. Социальное поведение личности и его рефлексия.

Литература

- Абульханова-Славская К.А.* Деятельность и психология личности. – М., 1980.
- Аронсон Э.* Общественное животное. Введение в социальную психологию. – М., 1997.
- Бехтерев В.М.* Объективная психология. – М., 1991.
- Дилигенский Г.Г.* Социально-политическая психология. – М., 1996.
- Леонтьев А.Н.* Деятельность. Сознание. Личность. – М., 1977.
- Личность и бытие: субъектный подход. – М., 2008.
- Мак-Дауголл У.* Основные проблемы социальной психологии. – М., 1916.
- Маслоу А.Г.* Мотивация и личность. – СПб., 1999.
- Новиков В.В.* Социальная психология: феномен и наука. – М., 1998.
- Платонов Ю.П.* Основы социальной психологии. – СПб., 2004.
- Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности / Под ред. В. А Ядова. – Л., 1979.
- Современная психология. / Отв. ред.. В. Н. Дружинин. – М., 1999.
- Соотношение биологического и социального в человеке. / Отв. ред. В.М. Банщиков, Б. Ф. Ломов. – М., 1975.
- Социальная психология / Под ред. А.Л. Журавлева. – М., 2002.
- Социальная психология личности. / Отв. ред. М. И. Бобнева, Е. В. Шорохова. – М., 1989.
- Стиль жизни личности. Теоретические и методологические проблемы /Отв. ред. Л. В. Сохань, В. А. Тихонович. – Киев, 1982.
- Холл К.С, Линдсей Г.* Теории личности. – М., 1997.
- Хьелл Л., Зиглер Д.* Теории личности. – СПб., 1997.
- Шибутани Т.* Социальная психология. – Ростов н/Д., 2002.
- Шорохова Е.В.* Социально-психологическое понимание личности // Методологические проблемы социальной психологии. – М., 1975. – С. 63-71.
- Ясперс К.* Общая психопатология. – М., 1997.

Тема 2. Теоретические концепции поведения человека в зарубежной психологии

План работы над темой

1. Концепция инстинктов социального поведения У. Мак-Дауголла.
2. Поведение как категория бихевиоризма.
3. Социально-когнитивные теории социального поведения.
4. Современные теории социального поведения.

Краткое изложение темы

Проблема социального поведения ставилась в исследованиях психологов достаточно отчетливо уже в XIX веке. Одним из наиболее последовательных психологов, изучавших характер и детерминанты социального поведения, был, безусловно, У. Мак-Дауголл. Его концепция инстинктов социального поведения стала одной из первых попыток объяснить социальное поведение исходя из «основных тенденций человеческой природы»¹². Инстинкт им понимается как наследственная или врожденная психофизическая предрасположенность, способность воспринимать объекты, обращать на них внимание, испытывать особое чувственное возбуждение и производить соответствующие акты. У. Мак-Дауголл выделяет четыре главных свойства сложных инстинктивных процессов:

1) инстинктивные реакции не только являются результатом перцепции объектов, возбуждающих врожденные стремления, но также возникают в результате представлений об этих объектах и восприятий и представлений об объектах другого рода;

2) телесные движения, которыми выражается инстинкт, могут до бесконечности видоизменяться и усложняться;

3) ввиду того, что человеческие инстинкты могут проявляться под влиянием сложных идей, часто проявляются одновременно несколько инстинктов;

4) инстинктивные стремления могут группироваться более или менее систематически около некоторых объектов или представлений о них.

Среди основных инстинктов У. Мак-Дауголл выделяет: основные инстинкты, которые имеют ядро и характеризуются ярким эмоциональным проявлением: инстинкт бегства (страх), отталкивания (отвращение), любопытства (удивление), драчливости (гнев), самоуничижения (покорность) и самоуверенности (самопревозношение), родительский инстинкт (неж-

¹² Мак-Дауголл У. Основные проблемы социальной психологии. – М., 1916.

ность); другие инстинкты с менее определенной эмоциональной тенденцией (половой или инстинкт воспроизведения и как его часть – инстинкт ревности, стадный инстинкт); инстинкты, имеющие меньшее социальное значение (инстинкт приобретения, строительства; прирожденные тенденции (инстинктивное подражание, симпатия, соперничество и т.п.).

Регуляция социального поведения, по мысли У. Мак-Дауголла, начинается с подражания, благодаря которому человеческий индивид переходит от жизни, основанной на чисто животных импульсах, к сознательному самоконтролю, обсуждению и проявлению истинной воли и реализуется посредством социального одобрения или неодобрения, что, однако, имеет некоторые ограничения рядом инстанций: во-первых, собственным эгоизмом человека (лишь в некоторых случаях смягчаются альтруистическим импульсом); во-вторых, наличием или отсутствием прямого контроля (одобрения-неодобрения) значимых лиц (либо «всевидящего ока»); в-третьих, природы моральных традиций или обычаев, принятых в обществах (т.е. того, что в действительности заложено как табу или приемлемо). Вместе с тем, имеется еще одна инстанция – чувство собственного достоинства. Именно оно движет человека к таким формам социального поведения, которые не могут объясняться лишь стремлением получить одобрение или восхищение.

Таким образом, по мысли У. Мак-Дауголла, инстинктивные импульсы определяют цели всякой деятельности и составляют ту движущую силу, которая поддерживает активность; весь сложный интеллектуальный аппарат наиболее развитого человеческого ума служит только средством к достижению этой цели, только орудием, с помощью которого эти импульсы ищут своего осуществления. Кроме того, У. Мак-Дауголл был убежден, что индивидуальное и коллективное поведение весьма сильно различаются; он пришел к выводу о том, что групповые (коллективные) действия являются собой как вполне естественные для людей, оказавшихся вместе в одно время. Он пишет: «... когда люди думают, чувствуют и действуют в качестве членов какой-нибудь группы (будь то толпа или организованная группа, город, нация) – их коллективные действия показывают, что душевные процессы каждого человека претерпевают глубокие изменения в силу того факта, что он думал, чувствовал и действовал как член группы во взаимном общении с другими членами группы и с группой как с целым»¹³.

Особую роль в исследовании объективных характеристик поведения сыграло направление американской психологии, получившее название «бихевиоризм». Не вдаваясь в дискуссии относительно противоречивости методологических установок, теоретических воззрений, этических предпочтений, остановимся на некоторых принципиальных положениях и взглядах бихевиористов на проблему социального поведения.

¹³ Мак-Дауголл У. Основные проблемы социальной психологии. – М., 1916. – С. 240.

Анализ поведения согласно положениям бихевиоризма, должен строиться на основе следующих представлений:

- 1) детерминизм окружающей среды, включающий взаимодействие между организмами и их социальным окружением;
- 2) принцип эволюционности, в соответствии с которым поведение осуществляется на основе содействующих механизмов в процессе эволюции;
- 3) объективное наблюдение как инструмент познания действительности;
- 4) функциональность анализа взаимодействий и объяснений.

Большой вклад в описание поведения внес Б.Ф. Скиннер, который считал, что психологи должны стремиться к предсказанию влияния хотя бы одной контролируемой переменной на обусловленный компонент поведения организма в контролируемом окружении. Основная задача бихевиоризма, на его взгляд, состоит в прогнозировании поведения. Он пришел к выводу, что поведением движет не только стимул, но и последующее подкрепление. Поэтому выделяется два вида поведения – респондентное и оперантное. Респондентное – это то, которое подразумевает характерную реакцию, вызываемую известным стимулом (стимул–реакция). Оперантное – это поведение, обусловленное событиями, следующими за реакцией (то последствие, которое идет после поведения, изменяет тенденцию организма повторять данное поведение в будущем) (реакция-подкрепление). Б.Ф. Скиннер обнаружил, что эти виды поведения в значительной степени различаются соответственно в зависимости от характера стимуляции и подкрепления (угасание и усиление реакций). Скорость приобретения и сохранения оперантного поведения зависит от режима подкрепления (правил, устанавливающих вероятность, с которой подкрепление будет происходить) – временного (подкрепление после истечения времени с момента предыдущего подкрепления) и пропорционального (подкрепление после того, как с момента подкрепления было получено некоторое количество реакций) подкрепления. В соответствии с этими параметрами предложено четыре режима:

- 1) режим подкрепления с постоянным соотношением (организм подкрепляется по наличию заранее определенного или постоянного числа соответствующих реакций) (подкрепление зависит от частоты реакций);
- 2) режим подкрепления с постоянным интервалом: организм подкрепляется, после того как твердо установленный или постоянный временной интервал проходит с момента предыдущего подкрепления (например, квартальная премия). Обнаружено, что сразу после подкрепления качество реакций падает;
- 3) режим подкрепления с вариативным соотношением (организм подкрепляется на основе в среднем предопределенного числа реакций).

Поведение, построенное на основе этого режима, весьма устойчиво во времени;

4) режим подкрепления с вариативным интервалом (организм получает подкрепление после того, как проходит неопределенное время). В этом случае человек живет надеждой на то, что когда-нибудь его усилия все же будут подкреплены.

А. Бандура утверждал, что результаты наблюдения за действиями других помогают определить природу и возможную эффективность непосредственно воспринимаемых действий, делать оценки последствий наблюдаемых действий (пригодных, полезных или вредных). Кроме того, именно наблюдение становится в ряде случаев основой для последующего собственного поведения человека. Иначе говоря, и в отличие от ортодоксальных бихевиористов, Бандура считал, что новые формы поведения могут возникнуть и без внешнего подкрепления. Причины функционирования человека лежат в плоскости взаимодействия поведения, познавательной сферы и окружения. Данный подход был назван взаимным детерминизмом и подразумевал, что факторы предрасположенности и ситуационные факторы являются взаимозависимыми *причинами* поведения.

Вместе с тем, А. Бандура не отрицал, что подкрепления играют существенную роль в формировании поведения. Более того, он выявил возможность косвенного подкрепления, когда люди «учатся на ошибках других» и самоподкрепления, когда каждый выстраивает собственную систему координат для критериальной оценки своего поведения и соответственно ему поощряет или наказывает себя. С этим связана и концепция самоэффективности, заключающаяся в установлении причинно-следственной связи между самооценкой эффективности и форм поведения, мотивации, в выстраивании поведения, возникновении эмоций. Считается, что высокая самоэффективность, связанная с ожиданием успеха, ведет к хорошему результату и способствует самоуважению, уверенность в неспособности добиться успеха ослабевает мотивацию и мешает выстраивать поведение. А. Бандура предположил, что приобретение самоэффективности может происходить любым из четырех путей: способности выстроить поведение, использование косвенного опыта, вербального убеждения и состояния физического возбуждения.

В западной социологии широко распространилась теория социального действия, в которой предлагалось описание социального поведения личности (индивидуального акта действия), одним из инициаторов и разработчиков которой стал Т. Парсонс. Он считает, что основе социального поведения лежат межличностные взаимодействия, на них строится человеческая деятельность в ее широком проявлении, она – результат единичных действий, из которых впоследствии складываются системы действий. Каждый акт берется сам по себе, изолированно, с точки зрения абстрактной

схемы, в качестве элементов которой выступают: деятель; «другой» (объект, на который направлено действие); нормы (по которым организуется взаимодействие); ценности (которые принимает каждый участник); 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.

Особую страницу в социальной психологии поведения составляет теория Д. Роттера, который описал поведение с помощью следующих понятий:

1) поведенческий потенциал – каждый человек обладает определенным набором действий, поведенческих реакций, которые он приобретает в течение жизни;

2) на поведение человека влияют ожидание, субъективная вероятность, с какой, по мнению человека, подкрепление будет после определенного поведения в определенной ситуации;

3) на поведение человека влияет характер подкрепления, его ценность для человека (разные люди ценят и предпочитают разные подкрепления – похвала, деньги, наказание);

4) на поведение человека влияет его локус контроля (интернал или экстернал).

Поведенческий потенциал включает 5 основных блоков:

1) поведенческие реакции, направленные на достижение успеха, результата, служат основанием для социального признания;

2) поведенческие реакции приспособления, адаптации – это техники согласования с требованиями других людей, нормами;

3) защитные поведенческие реакции используются в ситуациях, требования которых превышают возможности человека в данный момент (отрицание, подавление желаний, обесценивание);

4) техники избегания – поведенческие реакции, направленные на выход из поля напряжения;

5) агрессивные поведенческие реакции (реальная физическая агрессия, символические формы агрессии – ирония, критика, насмешка, интриги).

Для понимания поведения человека Д. Роттер ввел понятие «потенциал поведения» – вероятность данного поведения, встречающуюся в какой-то ситуации в связи с каким-то подкреплением. Потенциал каждой реакции может быть сильным в одной и слабым в другой ситуации. Особое значение в теории Д. Роттера придается ожиданию. Концепция ожидания говорит о том, что, если в прошлом человек получал подкрепление, он чаще всего повторит это поведение. Если возникает ситуация впервые, то ожидание основывается на опыте в похожей ситуации. Ожидание

относительно конкретной ситуации называется специфическим (и не применимо к прогнозу поведения), а общие, применимые к ряду ситуаций, названы генерализованными ожиданиями (что связано с локусом контроля). Потенциал поведения определяется ожиданием и ценностью подкрепления.

Центральным конструктом теории социального научения является локус контроля. Это обобщенное ожидание того, в какой степени люди контролируют подкрепления в своей жизни. Лица с экстернальным локусом контроля полагают, что их успехи и неудачи регулируются внешними факторами (судьба, удача, счастливый случай, влиятельные люди), а лица с интернальным контролем верят, что удачи и неудачи определяются их собственными действиями и способностями.

Психология поведения П. Жане основана на таких категориях как «активность», «деятельность», «действие», «психическая энергия», «психическое напряжение», «психологические уровни», «психологический автоматизм» и других¹⁴.

Согласно концепции П. Жане в поведении различаются извне наблюдаемая активность организма и образ действия как осмысленная, наполненная психологическим содержанием деятельность человека. В соответствии с этим поведение индивида включает как видимую активность, так и внутреннее психическое содержание, которое становится неотъемлемой его частью, регулирующим звеном. Единицей анализа социальной жизни в теории является, так называемое, «социальное действие», которое понимается как отношение сотрудничества. При этом, один индивид выполняет первую часть действия, а другой – вторую. Психическое рассматривается как составная часть поведения, действия.

Согласно основным положениям этой теории выделяются семь уровней поведения человека:

- 1) самый низкий уровень поведения образуют рефлекторные акты;
- 2) поведение приобретает опосредованное двухфазное строение (фаза подготовки и фаза завершения действия), к нему относятся отсроченные перцептивные действия;
- 3) элементарные социальные акты (например, акты подражания);
- 4) элементарный интеллект, акты;
- 5) интеллектуальные объекты (к их формированию приводит манипуляция с реальными объектами);
- 6) умственная деятельность, мышление, которое Жане считал производным от практических действий;
- 7) созидательная трудовая деятельность человека, которая формирует произвольность внимания и волевое усилие.

¹⁴ Горноста́й П., Титаренко Т. Психология личности: словарь-справочник. – Киев, 2001.

Наивысшим критерием развития личности считается способность к саморегуляции, к опосредованию своего поведения. В регуляции поведения большая роль отводится речи, в частности процессу интериоризации (действия, проговариваясь человеком, начинают функционировать в речевой форме, а затем, по мере того, как речь становится все более неслышной, они превращаются в умственные процессы, в идеи).

Оригинальный взгляд на социальное поведение был предложен К. Левиным. Он ввел понятие психологического поля как детерминанты поведения. Все, что оказывает воздействие на поведение в данное время, должно быть представлено в поле, существующем в это время; на поведение могут влиять только те факты, которые являются частями нынешнего поля, – считает К. Левин¹⁵. Иначе говоря, он показал, что человек всегда существует в актуальной ситуации («силовое психологическое поле»). В этом поле каждая вещь выступает не сама по себе, а в ее отношении к человеку (его потребностям и стремлениям). К. Левин вскрыл динамичность этих отношений, заключающуюся в том, что любое действие человека в актуальной ситуации изменяет соотношение сил в этой ситуации и по-новому определяет поведение субъекта.

Оригинальная теория социального характера была представлена Э. Фроммом. Понятие социального характера является ключевым для понимания социального поведения личности. Социальный характер – это общие особенности личности, которые характеризуют большинство членов данной группы. Э. Фромм определяет социальный характер как ядро поведения, свойственного большинству членов определенной культуры. С другой стороны, выделяется индивидуальный характер, понимаемый как совокупность черт, в своем сочетании формирующих структуру личности того или иного индивида. В социальный характер входит лишь та совокупность черт характера, которая присутствует у большинства членов данной социальной группы, и возникла в результате общих для них переживаний и общего образа жизни. Рассматривая социальный характер как посредника между социально-экономической системой и идеалами общества, способствующего стабилизации и нормальному функционированию социальной системы, Э. Фромм выявляет его типы. Классическому капитализму свойственны такие черты социального характера, как стремление к накоплению, индивидуализм, агрессивность; в современном буржуазном обществе возникает социальный характер, ориентированный на рынок, в котором центральными оказываются стремление к потреблению, чувство неуверенности, одиночества, скуки и озабоченности. Соответственно социальному положению личности, месту человека в социальной иерархии присущи особенности социального характера: рабочего (пунктуальность, дисциплина, способность к

¹⁵ *Левин К.* Теория поля в социальных науках. – СПб., 2000.

совместному труду), крестьянина (индивидуализм, упорство, неприятие всех попыток изменить его социальный характер) и т.п.

В последние десятилетия появились новые теории социального поведения. Одна из них, разработанная А. Айзенем, получила название «теории планируемого поведения». А. Айзен и его коллеги пришли к выводу о том, что прямой детерминантой поведения является намерение его исполнить. Поведенческое намерение определяется положительной или отрицательной оценкой человеком осуществления этого поведения (установка). Вторым фактором является «субъективная норма» (оценка того, что другие ожидают от него этого поведения). Третий фактор – «различимый контроль за поведением» (ожидание человеком облегчения или затруднения выполнения запланированного им поведения). Считается, что данная теория дает больше возможностей прогнозировать поведение личности. Например, модель планируемого поведения прогнозирует, что люди будут экономить энергию, если убедятся в том, что:

1) существует сильная вероятность того, что сохранение энергии приведет к позитивным последствиям (например, создаст запас энергии для будущих поколений);

2) референтная группа ожидает от них экономии энергии, и они мотивированно подчинятся их ожиданиям (компонент субъективной нормы);

3) они способны преодолеть всевозможные проблемы, которые могли бы помешать их деятельности по сохранению энергии (различимый контроль за поведением)¹⁶.

Необходимо отметить, что теория А. Айзена подвергалась критике в виду того, что имеются сомнения в рациональности принятия человеком решений. В частности, Б. Симон считает, что люди стремятся не к максимальной практичности, а к удовлетворяющим результатам.

Конечно же, перечисленными концепциями не ограничивается история изучения поведения и тем более социального поведения в зарубежной психологии XX века. Многие факты психологии социального поведения личности нами будут рассмотрены далее, в следующих параграфах. Речь пойдет о конкретных ее характеристиках, детерминантах и видах. При этом мы будем исходить из принципов комплексного анализа явления, что неминуемо будет стирать и без того едва уловимые границы между отдельными школами и направлениями психологии.

¹⁶ Перспективы социальной психологии. – М., 2001. – С. 256–260.

Темы для рефератов

1. Социальное поведение в трудах западных социальных психологов начала XX века.
2. Бихевиоризм и управление поведением.
3. Концепция социального поведения в социологии.
4. Концепции социального действия.
5. Социально-когнитивные направления в изучении факторов социального поведения.
6. Психология поведения П. Жане.
7. Современные подходы к изучению социального поведения личности.

Литература

- Аронсон Э.* Общественное животное. Введение в социальную психологию. – М., 1997.
- Бехтерев В.М.* Объективная психология. – М., 1991.
- Дилигенский Г.Г.* Социально-политическая психология. – М., 1996.
- Мак-Дауголл У.* Основные проблемы социальной психологии. – М., 1916.
- Маслоу А.Г.* Мотивация и личность. – СПб., 1999.
- Новиков В.В.* Социальная психология: феномен и наука. – М., 1998.
- Платонов Ю.П.* Основы социальной психологии. – СПб., 2004.
- Смелзер Н.* Социология. – М., 1994.
- Современная психология. /Отв. ред. В. Н. Дружинин. – М., 1999.
- Социальная психология / Под ред. А.Л. Журавлева. – М., 2002.
- Социальная психология личности. / Отв. ред. М. И. Бобнева, Е. В. Шорохова. – М., 1989.
- Холл К.С, Линдсей Г.* Теории личности. – М., 1997.
- Хьелл Л., Зиглер Д.* Теории личности. – СПб., 1997
- Шибутани Т.* Социальная психология. – Ростов н/Д., 2002.
- Шорохова Е.В.* Социально-психологическое понимание личности // Методологические проблемы социальной психологии. – М., 1975. – С. 63–71.
- Ясперс К.* Общая психопатология. – М., 1997.

Тема 3. Теоретические концепции поведения человека в отечественной психологии

План работы над темой

1. Поведение как предмет исследования в работах отечественных ученых.
2. «Поведенческое направление» отечественных психофизиологов.
3. Воззрения Л.С. Выготского о поведении.
4. Современные исследования в области социального поведения личности.

Краткое изложение темы

В отечественной психологии исследование поведения находилось в тесной связи с физиологией. Учения И.П. Павлова и В.М. Бехтерева, а еще ранее, И.М. Сеченова явились, своего рода, отправной точкой в вопросе о причинных факторах поведения, возможности его преобразования и прогнозирования.

По образному замечанию М.Г. Ярошевского, отцом русской науки о поведении стал И.М. Сеченов. Кроме двух уровней отношений, обозначаемых терминами «сознание» и «телесный субстрат», он выделяет третий – «поведение».

И.М. Сеченов пришел к выводу о том, что поведение реализуется телесным устройством и в живой материи этого устройства должны действовать управляющие им механизмы. Устремленный на их поиски он открыл «мозговой придаток», раздражением которого удавалось вызвать задержку мышечной реакции. Так в научный обиход вошло центральное торможение – одна из главных детерминант поведения.

С торможением И.М. Сеченов соединил и психологический аспект. Благодаря задержке завершающего двигательного звена рефлекса, когда от последнего остаются первые «две трети», это, не получившее внешнего выражения звено, не исчезнет. Оно сохраняется в скрытой форме, «уходит вовнутрь» (основа интериоризации). С феноменом торможения соотносился волевой акт. Он трактует волевой акт как форму поведения организма. Решающим моментом являлось определение произвольности действия не по субъективно-психологическому критерию (переживаемости, осознаваемости, «излучаемости» субъектом), а по объективной ценностной ориентации поступка. Иначе говоря, понятие о ценности вводится в причинную трактовку воли, под которой подразумевается не изначальная духовная активность, а форма поведения.

Волевое поведение строится посредством интеграции деятельности нейромеханизмов и ассимилируемых субъектом ценностей. Поведение выводится из интеграции явлений, которые выступают в виде физиологиче-

ского явления, с одной стороны, и явления нравственного сознания, – с другой. При этом каждый из этих рядов, существуя на собственных основаниях, открыт для изучения безотносительно к поведению, но чтобы из физиологических стать поведенческими, они должны вступить в системное отношение с реалиями внешней среды. Наряду с учением о нравственно регулируемом поведении как истинно волевым, И.М. Сеченов развил учение об интеллектуальном поведении.

И.П. Павлов разрабатывал учение об особых детерминантах общения организма со средой. Категория поведения как особой формы саморегуляции жизни складывалась у него по образцу учения К. Бернара о гомеостазе, т.е. об основных константах (давлении, температуре и др.), которые удерживают эту систему в стабильном состоянии в крайне неустойчивой внутренней среде. И.П. Павлов применил эту идею к взаимоотношениям организма с еще более неустойчивой, непредсказуемой, полной превратностей средой, – внешней. Открытые им условно-рефлекторные механизмы служили достижению «уравновешивания» организма с этой средой. Понятие об «уравновешивании» идентифицировалось с поведением. *Теория поведения*, базировалась не на механодетерминизме (и дуализме) Р. Декарта, а на биодетерминизме К. Бернара.

Уровень человеческого поведения И.П. Павлов отличал от поведения животных введением к их первой сигнальной системе «прибавки» в виде второй сигнальной системы – речевых знаков как орудий общения и интеллектуального обобщения. Однако новая форма детерминации поведения, определяющая совершенствование человека, состоит в требованиях, предъявляемых индивиду со стороны социума.

В.М. Бехтерев отмечал, что социальное поведение человека во многом определяется его внутренними (например, альтруизм или эгоизм) и внешними характеристиками. Он пишет: «... даже неблагоприятные для самого индивида, но благоприятные для других членов сообщества внешние воздействия могут возбуждать стеническую реакцию и наступательные действия, тогда как благоприятные для самого индивида, но неблагоприятные для других членов сообщества внешние воздействия должны возбуждать оборонительную реакцию»¹⁷. Этими отношениями поддерживается поведение, основанное на нравственных началах. Кроме того, известны идеи В.М. Бехтерева относительно внутригруппового поведения. Он считал, что между членами группы возникают определенные психические отношения, обеспечивается согласование их усилий и на этой основе проявляется «соотносительная деятельность».

Теория А.А. Ухтомского проливали свет на многие характеристики социального поведения личности. Он отводит главную роль особой «доминанте на лицо» (личность) другого человека, которая одна только способна

¹⁷ Бехтерев В.М. Объективная психология. – М., 1991. – С. 397.

его самого преобразовать в личность («... пока лицо другого не станет вашей доминантой, вы сами никогда не станете лицом...»). Этот особый тип мотивации создает истинно человеческий уровень поведения. А.А. Ухтомский же настаивал на том, что подобная доминанта «на собственное лицо» является «проклятием индивидуалистической науки». Человеческая реальность открывается только тогда, когда исходной становится «доминанта на лицо другого». Им выделен особый способ поведения в системе «Я – Другой». По замечанию В.В. Новикова¹⁸, труднее всего для человека освободиться от Двойника, от автоматической склонности видеть в каждом встречном себя, свои пороки, недостатки, тайное уродство. И как только будет преодолен Двойник, открывается свободный путь к собеседнику (вынесенная вовне и помимо себя, главная цель в жизни – труд для другого, уход от себя в жизнь ближнего, встречного человека).

Вновь обратимся к работе М.Г. Ярошевского¹⁹, в которой он делает вывод о том, что психика должна быть объяснена как факт поведения. Этот подход содержался и в трудах Л.С. Выготского. Основные ориентиры его поисков заключаются в виде ряда пунктов:

1. Надо изучать не рефлекс, а поведение – его механизм, состав, структуру», т.к. сознание есть проблема структуры поведения. Сознания как определенной категории, как особого способа бытия не оказывается. Оно оказывается очень сложной структурой поведения».

2. Психика, принимаемая за незримый внутренний мир сознания, имеет зримое основание в объективно данном поведении.

3. Согласно рефлексологической версии между восприятием раздражителя (сигнала) и наблюдаемым в эксперименте внешним эффектом разыгрывается динамика нервных процессов, которая, протекая внутри организма, описывается в физиологических терминах (возбуждение, иррадиация, концентрация, торможение и другие нервные процессы). Между тем по Л.С. Выготскому, между стимулом и реакцией действуют реалии иного порядка. Они представляют мир интериоризованных внешних движений и потому описываются не в виде функций или процессов нервной ткани, а в виде обретших взамен внешнего внутреннее бытие актов поведения.

4. В общей структуре поведения человека выделяются движения особого рода и вида. Это речевые рефлекс. Они образуют особую систему рефлексов среди других их систем и являются эквивалентом сознания.

5. Поскольку сознание – это «вербализованное поведение», индивидуальное в человеке вторично по отношению к социальному.

6. Подобно другим адептам науки о поведении, Л.С. Выготский отвергал интроспекцию как способ его изучения. Под объективностью позна-

¹⁸ Новиков В.В. Социальная психология: феномен и наука. – М., 1998. – С. 97–98.

¹⁹ Ярошевский М.Г. Наука о поведении: Русский путь // Вопросы психологии. – 1995. – № 4. – С. 5–18.

ния понималась не непосредственная наблюдаемость фактов поведения (как требовала методология позитивизма), а способ исследований, при котором психолог «действует как сыщик, обнаруживающий преступление, которого он никогда не видел»²⁰.

Согласно основному постулату теории функциональной системы П.К. Анохина, в организации поведенческого акта важнейшая роль принадлежит акцептору результата действия, фиксирующему то, что должно быть достигнуто – результат. Главное значение в схеме поведенческого акта, предложенной им, придается механизму, обеспечивающему это сличение (предполагаемого результата с полученным). В процессе осуществления этого акта происходит обработка всей информации, поступающей в органы чувств от экстеро-, интеро- и проприорецепторов. В него включаются мотивационное возбуждение, обстановочная афферентация, способствующая удовлетворению мотивации, извлечение из памяти результатов прошлого опыта и, так называемый, пусковой сигнал. Мотивационное возбуждение играет решающую роль в формировании цели действия²¹.

Б.Г. Ананьев рассматривал социальное поведение личности как неотъемлемую часть жизни человека. Различные проявления «социальной активности» человека детерминируют его развитие, поскольку он сам участвует в формировании жизненных обстоятельств.

Историки психологии отмечают связь изложенных этими исследователями идей с социальной практикой, их стремлением не только к получению объективных данных о поведении, но и очищению, как писал И.П. Павлов, от «теперешнего позора в сфере межлюдских отношений». В отличие же от уже тогда набравших силу «бихевиористских идей» Э. Торндайка, а затем и Дж. Уотсона, отечественные психофизиологи и психологи не абстрагировались от сознания. Например, И.П. Павловым устанавливалась неременная связь между образом и действием; он прогнозировал наступление того времени, когда наука «уяснит механизм и жизненный смысл того, что занимает человека более всего – его сознание, муки его сознания». Однако, не взирая на высокую популярность идей психофизиологов в начале и середине XX века, проблемы социального поведения личности оставались во многом за пределами психологического анализа.

В современной российской науке изучение феноменов социального поведения личности концентрируется вокруг ряда направлений, охватывающих различные сферы. Это и политика с весьма широким разнообразием ее «поведенческих выходов» – поведение политического деятеля, избира-

²⁰ Ярошевский М.Г. Наука о поведении: Русский путь // Вопросы психологии. – 1995. – № 4. – С. 16–18.

²¹ Анохин П.К. Очерки по физиологии функциональных систем. – М., 1975.

тельное поведение, общественно-политическое поведение и т.д., и экономика – бизнес-поведение, управленческое поведение, потребительское поведение, монетарное поведение и т.д., и сфера производства и народного хозяйства – производственное поведение, и образование, и экстремальные ситуации и т.п. Кроме того, специалисты-смежники разрабатывают ряд важных для понимания социального поведения вопросов – организация поведения в общественной сфере (социология), социально-философские вопросы, в которых раскрываются наиболее общие вопросы детерминации поведения, его механизмов и эффектов. В следующих темах данного пособия мы рассмотрим эти и другие виды социального поведения.

Темы для рефератов

1. Разработка проблемы поведения И.М. Сеченовым.
2. Изучение поведения В.М. Бехтеревым и И.П. Павловым.
3. Физиологические механизмы поведения в трудах П.К. Анохина.
4. Поведение и жизненный путь.

Литература

- Абульханова-Славская К.А.* Деятельность и психология личности. – М., 1980.
Ананьев Б.Г. О проблемах современного человекознания. – М., 1977.
Анохин П.К. Очерки по физиологии функциональных систем. – М., 1975.
Бехтерев В.М. Объективная психология. – М., 1991.
Дилигенский Г.Г. Социально-политическая психология. – М., 1996.
Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. – М., 1977.
Новиков В.В. Социальная психология: феномен и наука. – М., 1998.
Платонов Ю.П. Основы социальной психологии. – СПб., 2004.
Современная психология. /Отв. ред.. В. Н. Дружинин. – М., 1999.
Соотношение биологического и социального в человеке. / Отв. ред. В.М. Банщиков, Б.Ф. Ломов. – М., 1975.
Социальная психология / Под ред. А.Л. Журавлева. – М., 2002.
Ярошевский М.Г. Наука о поведении: Русский путь // Вопросы психологии. – 1995. – № 4. – С. 16–18.

Тема 4. Детерминация социального поведения

План работы над темой

1. Понятие о детерминантах социального поведения.
2. Классификация детерминант поведения.
3. Концепция диспозиционной регуляции социального поведения В.А. Ядова.
4. Концепция социальных представлений.
5. Концепция самодетерминации.

Краткое изложение темы

В процессе общественного развития происходит изменение отдельных детерминант, появление новых, обуславливающих становление и существование личности в связи с общественно-историческим прогрессом. Общественная практика требует определения детерминант и раскрытия отношений между отдельными детерминантами, поскольку имеется насущная необходимость в определении сферы влияний и взаимовлияний на личность и ее поведение отдельных факторов, условий.

Для определения детерминант личности и установления их отношений особое значение приобретает положение Б.Ф. Ломова о системной детерминированности психических явлений, которое рассматривается как выражение множественности детерминант психики и действие которых меняется в самом ходе развертывания психического процесса. В системе детерминант можно выделить системообразующий фактор и установить характер отношений между отдельными детерминантами.

Детерминанты социального поведения личности – это совокупность условий, факторов, предпосылок, свойств, определяющих средств его формирования и реализации. Детерминанты личности имеют системное строение, они «включают не только причины, но также внешние и внутренние факторы, общие и специальные предпосылки, опосредующие звенья» (Б.Ф. Ломов). Каждая детерминанта личности находится в определенных отношениях друг с другом и составляет в своей совокупности общую ее структуру. Например, биологические детерминанты занимают в этой иерархии основание («биологическая подструктура», по К.К. Платонову), детерминанты индивидуально-личностных свойств – следующую ступень, детерминанты социального опыта – следующую и т.д. Соотношения между детерминантами личности складываются по-разному в зависимости от этапа, уровня и степени социализации.

При оценке реального поведения, как считает Л.М. Попов, должны быть вскрыты его психологические регуляторы – внешние и внутренние

детерминанты. Внешними являются социальные, групповые, индивидуальные нормы и ценности культуры и субкультуры, где человеку предписывается в той или иной ситуации определенный тип поведения. К внутренним относятся ценностные ориентации, установки, система ценностных смыслов, мотивов, психологические особенности личности²².

Существование фундаментальной связи между внешним и внутренним, «бытием в мире и индивидом во всей его неповторимости» объясняется, по мнению К. Ясперса, несколькими позициями, с точки зрения уровня и качественного анализа. Так, на физиологическом уровне – это связь стимула и реакции, феноменологическом – «интенциональная связь «Я» и предметного мира (субъекта и объекта)». Жизнь, в его представлении, проявляет себя ни как иначе как обмен между внутренним и окружающим миром. «Врожденные потенции могут стимулироваться *средой и принимать под его воздействием ту или иную форму*, либо сохраняться в латентном состоянии вплоть до полного угасания. Факторы среды формируют бытие индивида и сами, в свою очередь, испытывают воздействие с его стороны»²³.

Для человеческого индивида внешнее и внутреннее не обособлены, они настолько переплетены, что даже когда, казалось бы, налицо внешнее воздействие, нельзя сказать, что оно не предопределено чем-либо внутренним. Например, «социальное» соотношение «внешнее» – «внутреннее», состоящее в реакции других на физическое «Я» субъекта и представление о своем физическом «Я» и их влияние на поведение. В.Н. Куницына на материале анализа экспериментальных работ раскрывает роль внешнего вида человека в его поведении: «... как было показано Обуховски, Сэкордом и Жураром и др., представление о собственном физическом облике, его соответствие принятым стандартам может приводить к формированию определенного склада личности и в определенной степени мотивировать как поступки человека, так и его отношения к окружающим людям и к себе»²⁴. Очень показательны и то, что существует корреляция между внешним видом и свойствами личности, между самооценкой внешности и самооценкой личности.

Кроме всего вышесказанного, стоит упомянуть и о такой связке как индивидуальная организация человека и категория «внешнего». «Внешнее» отношение к субъекту тесно связано с индивидуальной организацией, так, например, внешнее отношение к мальчику и девочке, холерику и флегматику, эмоционально-стабильному и неустойчивому и т.д. значительно дифферен-

²² Попов Л.М., Бальмова И.В. Поведение субъекта в этической психологии // Личность и бытие: субъектный подход. – М., 2008. – С. 171–174.

²³ Ясперс К. Общая психопатология. – М., 1997. – С. 37.

²⁴ Куницына В.Н. Некоторые проблемы формирования личности и самосознания // Человек и общество. Вып. 4. – Л., 1969. – С. 72.

цировано. Иначе говоря, «внутреннее индивидуальное» специфичным образом определяет особенность «внешнего».

Внутренние детерминанты личности – это не столько биологические основания, это и результаты изменений, происходящих в ней в процессе социализации (социальная информация, ставшая «частью» личности). Это, как показал Б.Д. Парыгин, «те внутренние компоненты психики, которые одновременно являются элементами социального опыта». Внутренние основания составляют компоненты внутренних социализированных условий поведения, деятельности, развития и саморазвития.

Внешнюю детерминанту составляет социальная информация в виде эталонов ценностей, свойств личности и т.д., транслируемая институтами социализации, которая субъективно отражается личностью и имеет определенное значение для нее. Локальные ситуации, а также социальная ситуация развития, включая широкий набор факторов этнического, политического, экономического и прочих обстоятельств, отражаемы личностью и составляют («разворачиваясь» в течение жизни) внешние детерминанты. Иначе говоря, содержание внешних детерминант не локализовано вне личности, оно субъективировано.

В теории У. Мак-Дауголла особое место отводится такой детерминанте поведения как страх. Он считал, что у первобытного человека именно страх физического наказания, налагаемого другими, должен был быть сильным фактором его дисциплины. Именно страх научил его контролировать свои импульсы. Впоследствии он трансформировался в страх божественного воздаяния. Кстати, на страх как фактор социального поведения обращал внимание и П. Сорокин. Он считал, что страх оказывает влияние, а иногда определяет ту или иную стратегию поведения. Человек испытывает страх, но ничего с собой поделать не может, так как тревога-страх глубоко внедрена в человеческое мышление. В то же время, он пытается избегать таких (страшных) ситуаций в будущем, либо сократить дискомфортное ощущение, следовательно, страх одновременно активен и пассивен.

Сложность связи причин и следствий поведения отмечал Б.Ф. Ломов. Причина и следствие в поведении человека могут быть разделены во времени. Эффект их воздействия возникает не сразу, а спустя какой-то промежуток времени. При этом не всегда поведенческий эффект является непосредственным следствием некоторого единичного события; обычно он выступает как следствие множества накопленных событий. Существенным компонентом любого акта поведения в любой деятельности является антиципация (предвидение хода событий). Человек строит свое поведение с учетом не только прошлого, но и ожидаемого будущего²⁵.

²⁵ Ломов Б.Ф. Вопросы общей, педагогической и инженерной психологии. – М., 1991. – С. 42.

В последние десятилетия в психологии накоплен большой опыт изучения детерминант поведения (деятельности, активности). Во многих исследованиях раскрываются механизмы и факторы поведения. Особое место среди них занимают работы, посвященные обнаружению внутренних детерминант и механизмов саморегуляции поведения. Саморегуляция – это система механизмов управления человеком собственным поведением. Формирование системы саморегуляции – процесс сложный и требующий участия других, поскольку внутренняя регуляция становится возможной только на основе внешней. Исследования в области саморегуляции чрезвычайно разнообразны.

Так, В.И. Моросановой развивается направление исследований индивидуального стиля саморегуляции произвольной активности человека. Феномен стиля саморегуляции проявляется в том, каким образом человек планирует и программирует достижение жизненных целей, учитывает значимые внешние и внутренние условия, оценивает результаты и корректирует свою активность для достижения субъективно-приемлемых результатов в том, в какой мере процессы самоорганизации развиты и осознаны. Индивидуальный стиль саморегуляции характеризуется комплексом стилевых особенностей регуляторики. К ним относят типичные для данного человека особенности регуляторных процессов, реализующие основные звенья системы саморегуляции (планирование, программирование, моделирование, оценивание результатов), а также регуляторно-личностные свойства, или инструментальные свойства личности, такие как самостоятельность, надежность, гибкость и т.д. На основе оригинального теоретического подхода разработана методика оценки стилей саморегуляции поведения²⁶.

Механизмом саморегуляции, по мнению Д.А. Леонтьева является духовность. Для этого есть несколько доводов: 1) основанное на духовности действие всегда представляет собой поступок, то есть действие, судьба которого определяется не из наличной ситуации (по А.Н. Леонтьеву). Объяснение его всегда требует учета более широких контекстов, привлечения таких объяснительных принципов, которые находятся далеко за пределами ситуации и благодаря этому позволяют человеку преодолевать ситуационную обусловленность поведения; 2) понятие духовности относится к поведению, побуждаемому не потребностями, а ценностями. Эти две основные группы источников мотивации человека выполняют одну и ту же функцию в мотивации поведения, но имеют разные структурные особенности, разные механизмы. Потребности складываются на основе «личных» взаимоотношений с миром. Ценности, наоборот, усваиваются личностью как

²⁶ Моросанова В.И., Коноз Е.М. Стилевая саморегуляция поведения человека // Вопросы психологии. – 2000. – № 2. – С. 118–127.

членом разных социальных групп и общностей, от семьи до человечества в целом, в функционирование которых он включен²⁷.

В немалой степени социальное поведение личности детерминировано мировоззренческими и ценностно-нормативными факторами. В ценностно-нормативных инстанциях представлены наиболее распространенные социальные нормы, «требования». Для выполнения социального требования (заложенного, в том числе, и в социальной норме) индивидуальные психические особенности личности взаимодействуют таким образом, чтобы обеспечить поведение на высшем психическом уровне, отвечающее этому требованию (норме), – таков вывод крупнейшего исследователя индивидуальности В.С. Мерлина.

Социальное поведение в различных условиях его реализации может быть детерминировано различными «диспозиционными образованиями»²⁸. Диспозиции – это различные состояния и различные предрасположенности (предуготованности) человека к восприятию условий деятельности, его поведенческих готовностей, направляющих деятельность, которые фиксируются в личностной структуре в результате онтогенеза.

Так, в простейших ситуациях (по схеме В.А. Ядова, в условиях семейного окружения и в самых низших «предметных ситуациях») поведение детерминировано диспозициями, которые можно обозначить как «установка». Здесь аффективный компонент играет значительную роль при формировании этого уровня диспозиций.

В ситуациях, которые заданы деятельностью в малой группе, поведение регулируется диспозициями следующего уровня – *социальной фиксированной установкой, или аттитюдом* (по сравнению с элементарной фиксированной установкой имеет сложную трехкомпонентную структуру и содержит когнитивный, аффективный и поведенческий компоненты). Регулятивная роль диспозиций заключается в том, что личность уже вырабатывает какие-то определенные отношения к тем социальным объектам, которые включены в деятельность на данном ее уровне.

В тех сферах деятельности, где личность удовлетворяет свою потребность в активности, проявляемой как конкретная «работа», конкретная область досуга и пр., поведение определяется диспозициями третьего уровня – общая направленность интересов личности относительно конкретной сферы социальной активности, или *базовые социальные установки*. Также как и аттитюды, базовые социальные установки имеют трехкомпонентную

²⁷ Леонтьев Д.А. Духовность, саморегуляция и ценности // Гуманитарные проблемы современной психологии (Известия Таганрогского государственного радиотехнического университета). – 2005. – № 7. – С. 16–21.

²⁸ Ядов В.А. О диспозиционной регуляции социального поведения личности // Методологические проблемы социальной психологии. – М., 1975. – С. 89–105.

структуру. Это не столько выражение отношения к отдельному социальному объекту, сколько к каким-то более значимым социальным областям.

В наиболее значимых ситуациях социальной активности личности поведение детерминируется *системой ее ценностных ориентаций*. В них выражается отношение личности к целям жизнедеятельности, к средствам удовлетворения этих целей, т.е. к таким «обстоятельствам» ее жизни, которые могут быть детерминированы только общими социальными условиями, типом общества, системой его экономического, политического, идеологического принципов (на данном уровне преобладающее выражение получает когнитивный компонент).

Таким образом, в концепции В.А. Ядова раскрывается механизм детерминации поведения личности посредством диспозиций разного уровня с учетом ситуации и ее потребностей.

Особый вопрос встает в связи с несовпадением реального поведения социальной установке. Это может быть обусловлено, по признанию В.А. Ядова, тем, что «ведущая роль в регуляции поведения принадлежит диспозиции иного уровня», которая «включается в регуляцию в зависимости от места соответствующего ей мотива (предмета деятельности) в иерархии мотивов личности».

В диспозиционной концепции регуляции социального поведения личности В.А. Ядова определены разного рода отношения мотивов и ценностных ориентации. Мотив может соответствовать общей направленности личности, но не соответствовать ценностной ориентации, связанной с актом поведения. Он может исходить из ценностной ориентации, которая выступает в виде фиксированной установки, но в то же время систематически повторяющаяся однородная мотивация поступков может послужить основой для формирования соответствующей ценностной ориентации. Наконец, мотивированность может наступать и после импульсивного осуществления действия.

Основная функция ценностных ориентаций заключается в регулировании поведения как осознанного действия в социальных условиях. Решения, принимаемые субъектом, большей частью имеют своим основанием те ценности, которые для него являются наиболее важными и занимают вершинные позиции в иерархии.

Однако существуют более или менее устойчивые элементы системы ценностей и мотивов, есть те, «которые в значительной мере являются ситуативными». Они, по мнению М.Г. Рогова²⁹, и определяют специфику ценностно-мотивационной сферы личности на разных этапах ее социализации.

²⁹ Рогов М.Г. Мотивация учебной и коммерческой деятельности студентов: социально-психологический аспект. – Казань, 1998.

Социальные представления личности выступают одним из весьма значимых детерминант ее поведения. Исходя из теории С. Московичи, они общезначимы для многих индивидов и создают общее пространство повседневности, детерминирующее поведение людей; независимо от адекватности внешнему миру, они царствуют в массовом сознании, определяя жизнь и поступки. Конечно, эта детерминация не буквальная и не все люди пассивно подчиняются влиянию социальных представлений. Ряд экспериментов позволил доказать, что социальные представления большинства могут претерпевать неосознаваемые, но весьма существенные изменения в тех случаях, когда меньшинство действует, по предварительному сговору, в направлении активного и целенаправленного их изменения.

С. Московичи отмечал, что представления играют причинную, а иногда и принудительную роль в поведении. Они обуславливают опыт, события и людей, с которыми соприкасаются и предписывают, что и как именно надлежит мыслить.

По мнению Г.Н. Малюченко и В.М. Смирнова, *целостные представления о мире*, различные варианты их понимания, становятся фактором, непосредственно влияющим на социальные интеракции, стратегии социального поведения личности³⁰. Авторами выделены четыре основные модальности, имеющие непосредственную связь с поведением человека (хаотическая, антагонистическая, механистически-технократическая, органистическая). Лица, у которых доминирует *хаотическая модель мира*, не строят долгосрочных планов, больше «плывут по течению», живут одним днем, стремятся к тому, что более достижимо в короткие сроки и в то же время – брать от жизни все, не упуская любой возможности. Любого рода социальные кризисы, экстремальные ситуации, неожиданные изменения жизненных обстоятельств вызывают в них чаще всего не фрустрацию и депрессивную реакцию, а приток энергии, спонтанную «творческую» активность. У них нередко отсутствуют глубокие привязанности, устойчивые межличностные отношения, наряду с бессознательной тягой к стабильности, устойчивости, точнее к лицам, персонифицирующим в их глазах эти категории. Профессиональная деятельность почти никогда не рассматривается как призвание за исключением случаев совпадения ее характера с ключевыми ценностями хаотического мировосприятия.

Личности, у которых доминирует *антагонистическая модель мира* демонстрируют следующие характеристики. Вне зависимости от их материального благополучия, социального статуса, у этих людей всегда есть враги, мешающие им жить. Они не обязательно активно борются со своими мнимыми или реальными врагами, но редко меняют мнение в отношении их. И все те, кто поддерживают их врагов, сочувствуют им или даже

³⁰ Малюченко Г.Н., Смирнов В.М. Социально-психологический анализ целостных представлений о мире. – Саратов, 2006.

относятся к ним лояльно, также подпадают под общий «образ врага». Их сознание группоцентрично: мир для них делится на «наших», которых они идеализируют, и «чужих», от которых они никогда ничего хорошего не ждут. Для представителей данного типа понятия нейтралитет не существует в реальности, так как они живут по принципу: «Кто не с нами, тот против нас». Любого рода цивилизационные проблемы они рассматривают с позиции противостояния Добра и Зла, и, следовательно, во всем ищут происки врагов. Нередко вся их жизнь строится согласно феномену «самосбывающегося пророчества», так как своим пусть даже пассивно-негативным отношением к людям иных взглядов или иной культуры, они могут создавать себе новых врагов.

Профессиональную деятельность они рассматривают либо как один из способов борьбы с врагами, либо как обременительную повинность, навязанную им врагами через определенные жизненные обстоятельства. В том случае если профессия совпадает с их антагонистической ориентацией, они становятся профессионалами «экстра-класса», при этом иногда могут «перегибать палку» в борьбе с врагами. Представители власти либо идеализируются ими, если воспринимаются как «Свои», либо вызывают явную неприязнь, желание идти на скрытый или открытый саботаж.

Представители *механистически-технократического* типа в жизни стремятся избегать всякого рода неопределенности путем тщательного планирования своих действий и поступков. Они обладают способностью четко прогнозировать результаты своей деятельности и стараются никогда не действовать импульсивно, «наобум». Возникающие жизненные и личные проблемы они рассматривают как следствие собственного дезадаптивного поведения и поэтому всячески стремятся развивать свои стратегии адаптации, и, прежде всего, манипулятивные способности. Желая максимально приспособиться к социальной реальности и найти свое «место под солнцем», они пытаются обнаружить возможные пути, лазейки, способы достижения своих целей, изучая и используя психологические особенности окружающих людей, несовершенство законов, слабые места в социальной системе. Их профессиональное кредо: «Получать максимальную выгоду при минимальных затратах», а, следовательно, они стремятся продумать всякого рода хитроумные схемы извлечения доходов. Такого типа людей объединяет вера в возможность решения всех проблем путем обнаружения неких технологий, алгоритмов действий.

Личности *органистического* типа стремятся к постоянному самосовершенствованию и саморазвитию в гармонии со всем, что их окружает. Если это им не удастся, то они, как правило, начинают искать причины в самих себе. При этом они могут упускать из виду отсутствие у себя навыков и стратегий адаптации к реалиям современного мира. Их отличает стремление к постоянству в следовании высшим законам и идеалам. Ради

верности этим идеалам они готовы жертвовать собой, а в некоторых случаях и своими близкими, что делает их удобной мишенью для всякого рода манипуляторов. Они, как правило, стремятся к профессиональной деятельности, основанной, прежде всего, на эмоциональном общении с другими, так как для них каждый человек есть уникальное, неповторимое существо, имеющее абсолютную ценность. Как в своих личных, так и профессиональных отношениях с другими людьми они стремятся к взаимообогащению и взаимобмену, что в их понимании может способствовать их внутреннему развитию. Они стремятся решать свои личные и профессиональные проблемы через поддержание постоянной обратной связи с окружающим миром, через творческие способы взаимодействия с общественными процессами. Иногда их поведение может выглядеть как алогичное, противоречивое, но не для них самих, так как за всякого рода социальным хаосом они видят порядок высокой степени сложности.

В последние десятилетия XX века в психологии утвердилось целое направление исследований, в которых определялась ведущая роль *ситуативных факторов* в детерминации поведения человека. Отчасти это связано с успешными работами К. Левина и его группы, а также других исследователей – отечественных и зарубежных, пытавшихся выявить влияние непосредственной социальной ситуации на поведение. Соответственно обнаруживается и многообразие подходов к пониманию ситуации, акцентирование различных аспектов и выявление его видовых характеристик.

Ситуация рассматривается в различных значениях – жизненная, критическая, конфликтная, трудная, наконец, социальная. Любая ситуация в жизни человека является социальной изначально уже потому, что в нее включена личность со всеми ее социально-психологическими характеристиками и внешние условия среды, отражение которых социально.

Безусловно, любая объективная ситуация обладает психологическим содержанием благодаря социальным характеристикам – будь то объективным или субъективным, имеет потенциал, активизирующий субъекта к какой-либо деятельности, поведенческому акту. Однако не всякая ситуация становится отправной точкой для реализации поведения. Чтобы она стала таковой, необходимым (но не обязательно достаточным) условием является согласованность ее отражаемого информационного поля актуальной («здесь и сейчас») потребностно-мотивационной инстанции личности. Характер этой связи – соответствие или противоречие – указывает на какое-либо отношение субъекта и ситуации. Несогласованность с объективной ситуацией означает ее нивелирование (незначимость) или, в крайнем случае, латентное отражение и сохранение ее информационного поля. Механизм запуска не подчинен простой формуле «ситуация-поведение (действие)», как это выглядело у бихевиористов; он значительно сложнее уже постольку, поскольку содержит специфичный «психологический агент», заключающийся в ее

перцепции, конструировании, оценке и прочих процессах. Неслучайно В.Н. Ворониным и В.Н. Князевым в самом определении ситуации основное значение отводится «...когнитивному конструкту личности, отражающему часть объективной реальности, ограниченной в пространстве и времени, и имеющему определенное социальное содержание ...»³¹.

Поиски устойчивых детерминант поведения в различных ситуациях практически не увенчались успехом лишь в силу того, что исследователи чаще обращались к какому-либо одному аспекту, выявляя «главную» детерминанту, в то время как объективная сложность ситуации и тем более диалектика различных отношений личности применительно к ее взаимодействию с ситуацией, практически не допускает однозначности. Вспомним также и сложную систему интерпретаций, зависящую от многих факторов, включая детский и последующий опыты социализации, факторы идентичности, различные предписания, навязывающие субъекту определенные формы поведения (роли) и транслируемые институциональные установки, и, конечно же, те фильтры внутренних инстанций, которые обозначаются множеством дихотомий³². Необходимо также учесть и то, что поведенческие акты, как показывают исследования, могут не совпадать и в аналогичных, даже с точки зрения самого субъекта, или же напротив, быть хотя бы внешне похожими в функционально различных ситуациях. Совокупность детерминант «ситуативного» социального поведения, играет существенную роль в формировании субъективного благополучия личности. Между тем будет некорректно говорить о прямом влиянии ситуации на формирование поведения. Это влияние реализуется не иначе, как посредством личностного отражения. Структура личности с ее иерархическим строением и динамичностью является, пожалуй, основным ядром, определяющим качественные характеристики поведения в ситуации. Роль ситуации не в самой ситуации (здесь и сейчас), а в ее *целостной репрезентации*: предшествовавших ситуаций (событий), сравнимых с актуальной ситуацией, другими ситуациями, ожиданием ситуации и в очень большой степени – ее последующей (или опережающей, выражающейся в антиципации) рефлексии.

³¹ Цит. по: *Котов С.С.* Основные подходы к анализу стиля руководства в психологической науке // *Человеческий фактор: общество и власть.* – 2004. – № 1–2. – С. 19–25.

³² Заметим, что если в процессе интерпретаций внешних обстоятельств дихотомии находятся в порой резко контрастирующих позициях, то касаясь интерпретаций внутреннего опыта они часто оказываются в одной, и вовсе не противоречивых областях ситуативной плоскости, претендующей на долгосрочное решение. Всякая попытка рационализировать, развести дихотомию порой наталкивается на жесткую защиту целостности (поскольку изменения субъективных конструкций усиливают нервно-психическое напряжение). Поэтому столь часто и отсутствие более или менее ясного многоаспектного осознания ситуаций.

Соотнесение внешних (отраженных) и внутренних (собственно личностных) инстанций при столкновении с ситуацией (включая созданной самостоятельно с неизвестным, непредсказуемым ходом) есть основной механизм возникновения переживания. Валентность переживаний связана с результатами восприятия и интерпретацией опыта. Исследования Е.Ю. Коржовой позволили ей сделать вывод о том, что восприятие жизненного пути в целом оказывает влияние на восприятие актуальных радостных ситуаций; опыт переживания ситуаций жизненного пути в целом наибольшее влияние оказывает на формирование в настоящем отношения к радостным аспектам жизни.

Отметим также и то, что субъективные попытки изменить ситуацию, само изменение ситуации является непременным условием (предпосылкой) и изменения внешних отношений к субъекту, и определенной коррекции внутренних отношений. Между тем любое изменение ситуации личности вносит определенный уровень напряжения и извне (среда, социум в большинстве случаев в силу консерватизма противостоят изменениям), и изнутри – даже на уровне самой личности (например, посредством установок, ценностных ориентаций и пр.). Поэтому ситуативное изменение поведения, например, вынужденное согласие с чем-либо (в силу действия фактора конгруэнтности) порой становится впоследствии для личности фактором негативных переживаний или, по крайней мере, дискомфорта.

Наконец, важным образованием в системе детерминации поведения является самодетерминация. Самодетерминации личности понимается как осуществление деятельности в относительной свободе от заданных условий этой деятельности — как внешних, так и внутренних условий, под которыми понимаются биологические, в частности телесные предпосылки, а также потребности, характер и другие устойчивые психологические структуры³³. Весьма метафорично Д.А. Леонтьев высказался в отношении смысла и механизма самодетерминации. Это возможность человека, как в когнитивном плане, плане сознания и картины мира, так и в плане чисто практическом, отстроиться от потока, в котором мы плывем. Существует система факторов, постоянно действующих на каждого из нас, и мы имеем возможность по этой системе плыть и к ней адаптироваться, но имеем возможность и эту систему трансцендировать, включив механизмы самодетерминации. В этом трансцендентном отношении к собственному потоку жизни, прежде всего, и проявляется личностная зрелость как выражение личностного потенциала.

Ключевую роль в самодетерминации личности играют механизмы ценностно-смыслового опосредования.

³³ Леонтьев Д.А. Личностное в личности: личностный потенциал как основа самодетерминации // Ученые записки кафедры общей психологии МГУ им. М.В.Ломоносова. Вып. 1 / Под ред. Б.С. Братуся, Д.А. Леонтьева. – М., 2002. – С. 56–65.

На основе анализа различных теоретических источников (в том числе и наших изысканий) можно выделить следующие группы детерминант социального поведения личности:

- уровни социально-психологического и личностного развития (интересы, самооценка, идентичность, характер, способности, социальный интеллект, саморегуляция, интернальность, активность, система отношений к окружающим явлениям, характеристики самоопределения (личностного, социального и т.д.), жизненные планы, мотивация, направленность и система ценностных ориентаций);
- социально-психологические феномены: символы, традиции, предрассудки, мода, вкусы, коммуникация, слухи, реклама, стереотипы;
- психофизиологические характеристики (темперамент, свойства нервной системы, эмоциональные состояния, состояние здоровья);
- когнитивные характеристики (информированность о мире вообще и социальных взаимоотношениях, личный опыт и эрудиция и др.);
- ситуативные факторы (динамика актуальной ситуации, предшествующие события, предполагаемые ситуации, поведенческий опыт разрешения ситуаций, социальное время и т.п.);
- характеристики субъективных отношений личности к объектам окружающего мира, к себе, собственному поведению, другим и их поведенческим паттернам и т.п.;
- социальные характеристики, находящиеся в определенных отношениях и соотношениях по степени «близости» (региональные, историко-региональные, демографические факторы; социальное окружение: референтная группа, средства информации; домашние условия: социально-экономические, социально-психологические, сценарии воспитания, традиции и т.д.);
- факторы культуры (субкультуры), включая характеристики культуры, сложившейся в данной местности, данного народа и т.д.

Все эти факторы действуют не обособленно, но в определенных отношениях; соотношение внешних и внутренних факторов весьма сложно и при анализе поведения необходимо иметь в виду полифакторность поведенческого акта, его обусловленность многими причинами, порой весьма отдаленными от непосредственных условий реализации поведения.

По мнению С.Л. Комаровой, для личности все факторы могут быть объединены в значения «*смысл*» поступков (социального поведения) и «*обстоятельства*» (объективная окружающая действительность во всех ее

формах и проявлениях)³⁴. Социальное поведение является фиксацией уже сложившейся системы общественных отношений, и затем оно же становится причиной изменений этой системы.

Необходимо отметить также и то, что по отношению к социальному поведению понятие детерминации часто заменяется понятием регуляции. Поведение личности включается в широкую систему социальной регуляции. Функциями социальной регуляции считаются формирование, оценивание, поддержание, защита и воспроизводство необходимых субъектам регулирования норм, правил, механизмов, средств, обеспечивающих существование и воспроизводство типа взаимодействия, взаимоотношений, общения, деятельности, сознания и поведения личности как члена общества. Субъектами регуляции социального поведения личности выступают общество, большие группы, массовые движения, малые группы и сама личность, а также такие «проводники», как литература, средства массовой информации и другие источники.

Г.М. Андреевой отмечено, что групповая детерминация личности (и соответственно ее поведения) может осуществляться на разных уровнях. В частности, ими могут быть и характеристики группы, имеющей свое «лицо», статусный опыт индивида, характер взаимоотношений в коллективе и т.д.

Таким образом, детерминанты социального поведения представлены в виде весьма различных характеристик. Они могут меняться в зависимости от временных, пространственных и онтогенетических изменений, тем самым, определяя характер детерминации.

³⁴ *Комарова С.Л.* Оптимизация отношений субъектов политической деятельности: Дис. ... канд. психол. наук. – М., 2002.

Темы для рефератов

1. Факторы, основания и условия поведения в теоретической психологии.
2. «Эмоциональные» факторы социального поведения и их регуляция.
3. Личность как инстанция самодетерминации социального поведения.
4. Социальные представления личности как инстанция регуляции поведения.
5. Субъектность личности и ее социальное поведение.

Литература

- Андреева Г.М.* Психология социального познания. – М., 2000.
- Андреева Г.М.* Социальная психология и социальные изменения // Психол. журнал. – 2005. – Т. 26. – № 5. – С. 5–15.
- Андреева Г.М.* Социальная психология. – М., 1998.
- Аронова Е.А., Моросанова В.И.* Самосознание и саморегуляция поведения. – М., 2007.
- Емельянова Т.П.* Конструирование социальных представлений в условиях трансформации российского общества. – М., 2006.
- Емельянова Т.П.* Социальное представление – понятие и концепция: итоги последнего тысячелетия // Психол. журнал. – 2001. – Т. 22. – № 6. – С. 39–47.
- Коржова Е.Ю.* Психологическое познание судьбы человека. – СПб., 2002.
- Леонтьев Д.А.* Личностное в личности: личностный потенциал как основа самодетерминации // Ученые записки кафедры общей психологии МГУ им. М.В.Ломоносова. Вып. 1 / Под ред. Б.С. Братуся, Д.А. Леонтьева. – М., 2002. – С. 56–65.
- Леонтьев Д.А.* Психология смысла. – М., 2007.
- Моросанова В.И.* Личностные аспекты саморегуляции произвольной активности человека // Психол. журнал. – 2002. – Т. 23. – № 6. – С. 10–19.
- Московичи С.* Социальное представление: исторический взгляд // Психол. журнал. – 1995. – Т. 16. – № 1. – С. 3–18.
- Московичи С.* Машина, творящая богов. – М., 1998.
- Образ России: культурно-исторические и социально-политические представления молодежи / Под ред. Р.М. Шамянова. – Саратов, 2008.
- Юнг К.Г.* Архетип и символ. – М., 1991.
- Ядов В.А.* Методология и техника социологического исследования. – Тарту, 1969.
- Ясперс К.* Общая психопатология. – М., 1997.

Тема 5. Классификации социального поведения

План работы над темой

1. Психологические составляющие поведения.
2. Основные подходы к классификации поведения.
3. Виды поведения и их характеристика.

Краткое изложение темы

Длительное изучение феноменов социального поведения позволило накопить достаточно большой багаж фактов и познать его характеристики, выявить факторы и условия. Одной из важных задач научного познания социального поведения личности является определение критерия (критериев) для дифференциации и его классификации. Было много попыток такой классификации, и на данный момент времени сложилась определенная традиция в этом вопросе. Существует множество критериев, на основании которых возможно различение форм социального поведения. Вполне очевидно то, что разнообразие, множественность вариантов, дивергенций, возможностей, предоставляемых личности в ее самореализации, бытии в обществе, развивающемся в сторону принятия личности, создают условия для разворачивания поведения, имеющего различные оттенки; различные формы поведения людей легли в основу его классификации.

Классификация поведения может проводиться в зависимости от целей, потребностей, ситуаций. Поступок может быть:

- 1) результатом ответной реакции на внешнее воздействие,
- 2) проявлением какого-то внутреннего источника активности, желания.

Целью поступка может быть сохранение привычного, адаптивного состояния или приобретение нового качества, новых результатов (развитие). Закончиться поступок может при достижении желательного внутреннего эффекта (мнение, чувство, настроение) или желательного внешнего эффекта, внешнего результата (согласия, понимания, оценки).

Б.Д. Парыгин предлагает рассматривать социальное поведение в дифференциации на обычное (нормативное, стандартное, стереотипное) и необычное (асоциальное (антисоциальное), психически неадекватное (анормальное) и инновационное (творческое, оригинальное).

Просоциальное поведение – достаточно широкое понятие, включающее в свое содержание действия, позитивно оцениваемые обществом. Это и оказание поддержки, альтруизм, благотворительность, сотрудничество, самопожертвование.

О просоциальном поведении говорят как о действии, направленном на улучшение положения принимающего помощь.

С точки зрения включенности в деятельность малых групп можно различать социальное поведение как семейное, дружеско-товарищеское, профессионально-деловое и т.д.

С точки зрения осуществления самоконтроля личности можно выделить спонтанное, спланированное и неосознаваемое поведение.

По критерию стабильности, устойчивости можно выделить поведение рискованное, «расчетливое», экстернальное, в экстремальных (чрезвычайных) ситуациях» и т.д.

Одним из наиболее широких оснований для классификации поведения является определение сфер ее бытия. Е.В. Шорохова³⁵ отмечает, что сферы бытия существуют в разных формах, главными из которых являются материальное производство (труд), духовное производство (философия, наука, культура, право, мораль, религия), быт, досуг, семья. В этих сферах жизни возникают, формируются, развиваются соответствующие виды поведения: производственное, трудовое, общественно-политическое, религиозное, культурное, бытовое, досуговое, семейное.

По критерию общественных отношений выделяются, производственное поведение (трудовое, профессиональное), экономическое поведение (потребительское поведение, распределительное, поведение в сфере обмена, предпринимательское, инвестиционное и др.); социально-политическое поведение (политическая активность, поведение по отношению к власти, бюрократическое поведение, электоральное поведение и др.); правовое поведение (законопослушное, противоправное, отклоняющееся, девиантное, криминальное); нравственное поведение (этическое, моральное, аморальное, безнравственное поведение и др.); религиозное поведение.

В соответствии с *социальной структурой общества* существуют следующие виды социального поведения: классовое, поведение социальных слоев и страт; этническое поведение, социально-профессиональное, полоролевое, гендерное, семейное, репродуктивное и др.

По *субъекту социального поведения* различаются: общественное поведение, массовое, классовое, групповое, коллективное, кооперативное, корпоративное, профессиональное, этническое, семейное, индивидуальное и личное поведение.

По параметру *активности-пассивности личности* существуют следующие виды социального поведения: пассивное, приспособительное, конформное, адаптационное, стереотипное, стандартное, активное, агрессивное, потребительское, производственное, созидательное, инновационное, просоциальное, прокреативное, поведение по оказанию помощи другим людям, поведение по возложению ответственности (поведение атрибуции).

³⁵ Шорохова Е.В. Социальное поведение личности и его регуляция // Социальная психология / Под ред. А.Л. Журавлева. – М., 2004.

По способу выражения выделяются следующие виды: вербальное, невербальное, демонстрационное, ролевое, коммуникативное, реальное, ожидаемое поведение, ориентировочное, инстинктивное, разумное, тактичное, контактное.

По времени осуществления видами поведения являются: импульсивное, переменное, длительно осуществляемое.

По мнению Е.В. Шороховой, во всех формах социального поведения социально-психологический и личностный аспекты являются преобладающими. Поэтому *главным субъектом социального поведения* признается *личность*. Системообразующим качеством форм и видов социального поведения личности является нормативность. Считается, что все виды социального поведения являются разновидностями нормативного поведения. Однако социальное поведение может быть нормативным в одной и ненормативным в другой общности. Поэтому мы будем рассматривать разные варианты социального поведения, следуя традиционной схеме его рассмотрения.

Темы для рефератов

1. Классификация поведения и деятельности.
2. Критерии оценки социального поведения.
3. Субъективная оценка поведения.
4. Виды поведения в разных социальных системах.

Литература

- Андреева Г.М.* Социальная психология. – М., 1998.
Парыгин Б.Д. Социальная психология. – СПб., 2003.
Перспективы социальной психологии. – М., 2001.
Росс Л., Нисбет Р. Человек и ситуация. – М., 2000.
Социальная психология личности / Под ред. В.А. Лабунской. – М., 1999.
Шорохова Е.В. Социальное поведение личности и его регуляция // Социальная психология / Под ред. А.Л. Журавлева. – М., 2004.

Тема 6. Нормативное поведение как результат социализации

План работы над темой

1. Понятие нормы применительно к социальной психологии.
2. Социализация личности и социальная нормативность.
3. Многообразие и ситуативность норм.
4. Освоение норм и их атрибуция.

Краткое изложение темы

Как известно, усложнение отношений между различными социальными субъектами, вхождение индивида в различные социальные группы и его подверженность различным институциональным влияниям, которые обнаруживаются на протяжении достаточно долгого времени, создают условия для противоречивости самих усваиваемых норм. С одной стороны, можно констатировать, что стандартизация жизни и наличие различных норм способствуют высвобождению творческих и иных ресурсов для жизнедеятельности, а с другой, – как раз становится, своего рода, тормозящим фактором этого высвобождения.

Научно-психологическое изучение этого феномена связывается с началом исследований, определивших в немалой степени интерес психологов к явлению массовой культуры, и «норм масс», в которых обнаруживается унификация, упрощение императивов. В силу этого естественно обращение исследователей к вопросу о том, что есть норма и «не норма» в социально-психологическом облике современного человека. Возникает необходимость управления процессом социализации на основе его изучения в различных условиях.

С точки зрения теоретического анализа эффектов социализации существенное внимание необходимо уделить обобщенному его показателю – социальной зрелости. Очевидно, социальная зрелость и является тем феноменом, который характеризует определенную нормативность с точки зрения поведения, деятельности, и в целом, социального существования. Наиболее общими ее личностными показателями являются ответственность, терпимость, позитивное мышление, самостоятельность, социально-интеллектуальные особенности, иерархичность ценностей и др. (А.А. Реан, 1995; Р.М. Шамионов, 1997; 2000), степень выраженности которых различается в зависимости от стадии социализации. Нормативность социализации операционализируется в ее критериях, которые могут быть представлены в несколько уровней: интегральные – социальная адаптированность, личностная зрелость, эффекты самоопределения, субъективный контроль, самоактуализация, частные – социальные потребности, установки, убеждения, стереотипы, ролевые композиции, ценности, мотивы, личностные

смыслы, «темпоральные» – отсроченная, адекватная и опережающая, «по детерминации» – включенность в деятельность, способы и механизмы социализации, доминирующие институты, степень субъектности.

Автономность управления (и контроля) в соответствии с усвоенными нормативными представлениями (социальный контроль внутри личности) определяет способность личности «отъединиться» от частной культуры, проявляя высокую степень субъектности в отношении собственной жизни и той группы, к которой она себя относит. Диалектика адаптации и индивидуализации очень сложна; поэтому в процессе социализации необходимы как усилия, направленные на усвоение норм, так и их оценку и селекцию. Очевидно, ориентация лишь на «обобщенные», не привязанные к конкретным группам нормы (собственно институциональные) или, напротив, лишь на частные групповые ведет к издержкам социализации.

Так, несмотря на эти, казалось бы, очевидные выходы социализации, стремление институтов к стандартизации приводит к издержкам, заключающимся в, прежде всего, избыточном определении и чрезвычайной устойчивости некоторых установок и нормативных паттернов обобщенного характера, результатом чего как раз является социальная дезадаптация. Это связано с односторонностью самого процесса социализации, при которой не усваиваются, не учитываются иные аспекты явления или ситуации, что и характеризуется понятием «ригидность». Иначе говоря, при условии усвоения норм, ценностей и установок отдельных институтов, обнаруживается недостаточное развитие социального интеллекта. Это требует изучения процесса социализации относительно не только норм и другой социальной информации, но и способности индивида ориентироваться в социальном пространстве, пользоваться различными наборами когнитивных и оперировать ими в создании многозначного контекста относительно широкого круга ситуаций, требующих принятия решений. С точки зрения общественной морали такого рода эффекты социализации вполне приемлемы, но с точки зрения психологической практики, когда обнаруживается дезадаптация личности, они требуют определенных изменений.

К примеру, в наших исследованиях субъективного контроля, было показано, что в случае его избыточности (высокий уровень интернальности) в сфере неудач, например, ярко выражена неудовлетворенность собой. Это значит, что социум в ряде случаев в качестве нормы транслирует установку на неудовлетворенность при принятии *ответственности на себя* за свои ошибки и неудачи, в противном случае (экстернальность), напротив, выявляется удовлетворенность собой. На наш взгляд, в этом проявляется навязывание ответственности за неуспех, неудачи самому субъекту, а за достижения – внешним факторам («все достижения – дело случая или помощи других, а неудачи – это твои проблемы»). Социальный «сверхконтроль» внутри личности влияет на всю ее психологическую структуру, делает личность ри-

гидной и тревожной, о чем не раз свидетельствовали исследования в области функциональных расстройств, семейного воспитания и пр.

Другой аспект издержек социализации заключается в недостаточности формирования отдельных обобщенных ценностей, норм, реализации деструктивных стратегий поведения. Исследователи чаще обращают внимание на эти проявления издержек, называя их «виктимными». Речь, прежде всего, идет о высокой степени агрессивности, поведении, идущем вразрез с обобщественными социальными нормами.

Для психолога в вопросе о нормативности социализации принципиальным является вопрос о репрезентации норм, т.е. представлении личности о круге явлений, которые служат основанием поведения человека в обществе и через который нельзя переступить.

Однако, в имплицитных концепциях нормативного поведения, оказывается затруднительно выделение самих норм, но отчетливо просматриваются определенные критерии нормативного поведения. Это соответствие социальным нормам (30%), ожиданиям (6%), этикет (15%), «жизнь по правилам, не мешающим жить остальным» (25%), активная деятельность (3%) и прочие. В соотношении норм общечеловеческих, общественных и групповых прослеживается четкая динамика от общечеловеческих к узко-групповым, что означает наличие стремления субъектов общественных отношений соответствовать групповым нормам лишь в соотношении с общечеловеческими.

В результате наших исследований также показано, что стремление соответствовать социальным нормам связано с субъективным благополучием и особенно с такими его показателями как значимость социального окружения, напряженность и чувствительность. Некоторые стратегии социального поведения как, например, независимость от групповых стандартов и ценностей, принятие борьбы (активное стремление личности участвовать в групповой жизни, добиваться более высокого статуса в системе межличностных взаимоотношений) связаны с неблагополучием. Очевидно, социальная установка на просоциальность, интеграцию с группой является существенным фактором душевного благополучия.

Неслучайно, внутреннее стремление индивида к принятию групповых стандартов связано с такими ценностями как «наличие хороших друзей» и «признание». Интересно и то, что установка «принятие борьбы» в значительной степени связана с такими ценностями как «красота природы и искусства», «материально обеспеченная жизнь», «познание», «развитие», «творчество». Исходя из этих данных, можно предположить, что принятие борьбы как стратегия поведения является большей частью стратегией социального успеха в современных условиях в том его понимании, в котором ценности самоактуализации не столь значимы как материальные ценности; стремление к высокому статусу в системе межличностных взаимоотноше-

ний оказывается не подкрепленным ценностями роста, развития, очевидно, в связи с преобладающими в обществе установками относительно социального статуса.

Необходимо остановиться и на вопросе о самих качественных характеристиках социальных норм, которые связаны с уровнем общественного развития. Эта связь становится основанием того, что сами нормы порой идут вразрез с психологическим благополучием индивида, а это бывает небезопасно для него. Как считает А.А. Понукалин, в настоящее время большинство находится в состоянии субъективной неопределенности³⁶. Неопределенность есть норма для данной эпохи данной страны. Иначе говоря, те нормы, которые приняты в определенных кругах, регионах не всегда соотносятся с общественными нормами, что становится существенным фактором виктимизации личности. Из этого следует и то, что на уровне общества должны быть разработаны программы, с помощью которых можно было бы оценить степень нормативности тех или иных групп и предпринять шаги на основе этого, позволяющие скорректировать их. Речь идет об операционализации нормативной социализации.

Однако необходимо учесть и тот факт, что за стремлением к нормативности, институты социализации не определяют границы нормативности. С одной стороны, это связано с необходимостью автономной регуляции поведения человека, с другой, – творческой самореализацией личности, где опять-таки существует огромный диапазон возможностей.

Социальные нормы пронизывают все сферы и области психической жизни человека, оставаясь при этом для него скрытыми, «невидимыми», редко осознаваемыми, – считает С.И. Розум³⁷. Именно потому, что восприятие и интерпретация субъектом окружающего мира определяется социальными нормами, он оказывается включенным в них и поэтому не замечает их действия. Личность получает результат, который отражается ею, и представлен в форме психического образа, действия или соответствующего чувства, а не определившие их социальные нормы.

Очевидным представляется и то, что важно «разграничить» нормативность общественную и корпоративную и говорить об издержках поведения лишь в том случае, если имеется противоречие между ними.

В исследованиях С.В. Быкова показано, что в первичных производственных коллективах складываются неофициальные нормы поведения, которые не осуждают нарушение работником трудовой дисциплины, тогда как официальная нормативная система часто оказывается недоста-

³⁶ Акмеология: В 2 ч. Часть 1. Теоретическая акмеология / Под ред. А.А. Понукалина. – Саратов, 2003. – С. 213–242.

³⁷ *Розум С.И.* Психология социализации и социальной адаптации человека. – СПб., 2007. – С. 108.

точно эффективной³⁸. Автор отмечает, что группы, находящиеся на различном уровне социально-психологического развития, могут по-разному реагировать на негативное состояние среды, а соответствующие групповые нормы в них могут быть неодинаковыми. Таким образом, соотношение норм группы и среды может быть различным в зависимости от того, в какой степени социальная группа интегрирована в общество и соответственно его нормы «вписаны» в групповые (в данном случае, организационные).

В настоящее время в психологии развивается перспективное направление исследований, относимых к области «этической психологии». По мнению Л.М. Попова, предметом этой области должно стать «оцениваемое поведение субъекта». Критерием оцениваемого поведения может, по мнению автора, служить уровень человечности поступка в условиях ситуативного акта. Этот уровень определяется разностью проявления добродетельно оцениваемых действий и действий, оцениваемых как порочные, противоречащие принятым нормам. Человечность проявляется в форме «добродетелей и пороков, Добра и Зла»³⁹.

Вместе с тем, согласно социологическим источникам, «нормативный уровень культуры» представлен двумя основными формами регулирования социальных действий людей: институциональный и неинституциональный. К первому относятся нормы и правила поведения, которые официально одобрены обществом и его институтами. Они имеют важное значение для общества, и их выполнение контролируется различными социальными институтами с помощью специальной системы мер – социальных санкций, которые бывают как положительными, так и отрицательными. Сферы действия неинституциональных норм поведения в современном обществе весьма разнообразны, но в целом они могут быть сведены к двум областям:

1) обычаям и привычкам, включая такую важную их разновидность, как мода;

2) общественным нравам или, «общественной морали».

Социальная норма, по мнению Е.М. Пенькова, это не всякое правило или действия, а лишь то, которое регулирует общественное поведение людей⁴⁰. Понятие «социальная норма» включает в себя три основных признака:

1) набор правил поведения в данной ситуации;

2) эталонный образец поведения, предписываемый индивиду или группе применительно к данной ситуации;

³⁸ *Быков С.В.* Социальная психология нормативного поведения в организации. – Самара, 2008.

³⁹ *Попов Л.М., Кашин А.П., Старшинова Т.А.* Добро и зло в психологии человека. – Казань, 2000.

⁴⁰ *Пеньков Е.М.* Социальные нормы – регуляторы поведения личности. – М., 1972.

3) экспектации – основу механизма действия норм образуют, то есть, ожидание со стороны окружающих относительно нормативного поведения человека.

Как считает Г.М. Андреева⁴¹, оценка личности и ее поведения предполагает нормативы, с помощью которых она оценивается. Применительно к поведению личности в группе имеют важное значение такие личностные качества, которые особенно значимы для данной группы, для данных условий деятельности. Будучи закреплены в оценках, они «предписываются» членам группы.

Выделяются четыре процесса, в которых разворачивается межличностное оценивание:

- 1) интериоризация (т.е. усвоение личностью оценок со стороны других членов группы);
- 2) социальное сравнение (прежде всего с другими членами группы);
- 3) самоатрибуция (т.е. приписывание себе качеств, выполняемое на основе двух предшествующих процессов);
- 4) смысловая интерпретация жизненного переживания⁴².

Конкретный вид этих процессов обусловлен характеристиками группы: самооценка каждого члена группы зависит от группового мнения (но лишь определенным образом: самооценка может идти и вразрез с мнением группы, что порождает сеть конфликтных ситуаций, например, в условиях школьного класса и т.п.); социальное сравнение предполагает наличие кого-то «среднего» как точки отсчета, а это представление о «среднем» также формируется в группе, – отмечает Г.М. Андреева. Экспериментальные исследования межличностного оценивания в малых группах подтверждают, что характер его различается, например, в группах высокого и низкого уровней развития. Сами эталоны оценки оказываются различными, причем даже внутри одной и той же группы эталоны неоднозначны, поскольку группа неоднородна по составу: ее члены обладают различными индивидуальными психологическими особенностями⁴³.

С.В. Быков пришел к выводу о том, что следование социальным нормам обеспечивается двояко: путем их интернализации (превращение внешних требований во внутреннюю потребность, привычку), происходящей в процессе социализации, либо за счет институциализации, включения в структуру общества и социального контроля (применения различных санкций к тем, чье поведение отклоняется от принятых норм)⁴⁴.

⁴¹ Андреева Г.М. Социальная психология. – М., 1998.

⁴² Кон И.С. В поисках себя: личность и ее самосознание. – М., 1984. – С. 234.

⁴³ Кроник А.А. Межличностное оценивание в группах. – Киев, 1982.

⁴⁴ Быков С.В. Социальная психология нормативного поведения в организации. Самара, 2008.

Н. Смелзер выделяет два типа норм – нормы-правила и нормы-ожидания⁴⁵. Нормы-правила являются самыми важными нормами общества, они представляют собой основные механизмы, регулирующие общественную жизнь и скрепляющие единство общества. Нарушение норм-правил обычно влечет за собой суровое наказание. Они включают законы, запрещающие такие поступки, как убийство и похищение людей. Менее важные нормы названы нормами-ожиданиями, их нарушение не приведет к суровому наказанию. Нарушение некоторых норм-ожиданий, например, употребление вилки вместо ложки или появление на улице в купальном костюме, не всегда вызывает даже замечание. Что касается сексуального поведения, то беспорядочные половые связи в большинстве обществ по-прежнему считаются нарушением нормы-ожидания. Изнасилование же влечет за собой суровое наказание, рассматривается как нарушение основных норм-правил.

Соблюдение норм-правил контролируется законом в большей мере, чем выполнение норм-ожиданий, но некоторые законы (например, те, которые связаны с вождением автомобиля и пьянством) созданы для контроля за соблюдением норм-ожиданий. Суровость наказания девиантного поступка определяется главным образом *типом* нормы, которая нарушена.

Остановимся еще на одном феномене, связанном с нормативностью. Имеется взаимосвязь между поведением и социальными установками. В ряде случаев, они определяются так называемыми «ярлыками». Как известно, от них трудно избавиться и речь идет не о «носителе» ярлыка и его поведении, что тоже может быть предметом анализа психологии социального поведения, а поведении других, воспринимающих другого человека – носителя ярлыка.

Л.Л. Розенхеном был проведен блестящий эксперимент, имеющий отношение к сказанному. Он решил проследить, что происходит, когда нормального человека помещают в психиатрическую лечебницу. Л.Л. Розенхэн и семь других псевдопациентов (среди которых были врачи, психологи, инженеры) легли в разные психиатрические больницы с жалобами, что их «преследуют какие-то голоса». После того как они были помещены в клиники (под фальшивыми фамилиями), у них сразу же прекратились симптомы «ненормальности». Они стали убеждать медперсонал в том, что они нормальны. Большинству псевдопациентов был поставлен диагноз шизофрении. Они находились в больницах около 19 дней, и ни один из врачей не догадался об обмане. Его заподозрили лишь некоторые другие пациенты.

В течение первых трех дней пребывания в больнице 35 пациентов (всего в ней насчитывалось 118 пациентов) высказали свои подозрения, а

⁴⁵ Смелзер Н. Социология. – М., 1994.

некоторые были твердо убеждены в своей правоте. «Вы не психически больной человек. Вы журналист или профессор (псевдопациенты тратили много времени на запись своих наблюдений). Вы контролируете деятельность врачей». Хотя псевдопациент настойчиво внушал другим больным, что он мучился до поступления в больницу, а теперь чувствует себя отлично, некоторые продолжали считать его абсолютно нормальным вплоть до выписки. Но поскольку их признали шизофрениками, псевдопациенты никак не могли избавиться от этого ярлыка.

На втором этапе эксперимента сотрудникам больницы (психиатрам, медицинским сестрам и т.д.) сообщили, что в течение ближайших трех месяцев в больницу могут поступить псевдобольные. Всем сотрудникам было поручено тщательно обследовать каждого больного, помещенного в палату, и выявлять случаи обмана. Из 193 пациентов, поступивших для лечения психических заболеваний, 41 человек был признан нормальным по крайней мере одним врачом. Но в действительности на этот раз среди пациентов не было ни одного псевдобольного⁴⁶.

Из этого эксперимента следует несколько очень важных заключений. Во-первых, нормативность поведения – весьма условное явление. В данном случае, оказалось достаточно высказать свои опасения относительно «голосов» для того, чтобы человек стал пациентом психиатрической клиники, т.е. его поведение было признано специалистами как ненормативное (в отношении психической патологии). Во-вторых, определение нормативности и ненормативности бывает весьма затруднительным (например, если это касается опять же психопатологического поведения). И в третьих, ярлык, полученный когда-либо, может стать существенным основанием для оценки не только нормативности или ненормативности, но и вообще любого поведения.

Еще один феномен, связанный с нормативностью, состоит в том, что ожидание какого-либо поведения практически становится основанием для его возникновения. Это связано с таким явлением, как атрибуция (приписывание причин поведению, которое может опережать само возникновение оно). Это своего рода «самореализующееся пророчество», которое и выражается в том, что ожидание и поведение имеют иногда прямую причинно-следственную связь. Например, когда личность считает своего партнера агрессивным и неспособным на сотрудничество, то почти всегда вызывает у него агрессию и нежелание сотрудничать. Таким образом, не только поведение влияет на оценку его нормативности, но и оценка влияет на поведение.

⁴⁶ Смелзер Н. Социология. – М., 1994. – С. 268.

Для обозначения поведения, основанного на понимании норм, А. Налчаджян⁴⁷ предложил новое понятие: «нормативная атрибуция». Оно истолковывается как:

1) атрибуция норм для объяснения того, почему другой индивид поступает так, а не иначе;

2) атрибуция чего-то, исходящего из каких-то норм (личность, производящая атрибуции, придерживается в этом процессе каких-то норм).

Социальные нормы, конечно, являются критериями оценки поведения. Однако в личности сосуществуют рациональные и эмоциональные (пристрастные) инстанции. Т. Шибутани обращает внимание на то, что хоть и соблюдают люди свое поведение с конвенциональными нормами, но в отношении к окружающим вмешиваются чувства. По его мнению, соображения чувств вторгаются в организацию поведения, облегчая одни действия и препятствуя другим. Иначе говоря, оценка поведения может варьировать в зависимости от того, какие чувства наблюдатель испытывает к другому. Он может быть терпим к нему, а может, наоборот, проявить агрессивность (необязательно внешне наблюдаемую); пойти навстречу или отклонить просьбу другого.

Темы для рефератов

1. Понятие нормы в психологии и социологии.
2. Нормативность социального поведения в социальной и медицинской психологии.
3. Взаимосвязь социально-нормативного поведения и социализации.
4. Нормы поведения, «принятые» в различных социальных системах.
5. Ценностные ориентации личности как основа нормативного поведения.
6. Усвоение социальных норм в процессе социализации и поведение.

Литература

- Андреева Г.М.* Социальная психология. – М., 1998.
- Асмолов А.Г.* Психология личности. – М., 1990.
- Додонов Б.И.* Эмоция как ценность. – М., 1978.
- Донцов А.И.* О ценностных факторах формирования личности // Социально-психологические проблемы формирования личности и учебно-воспитательный процесс. – М., 1975. – С. 130–140.
- Мясищев В.Н.* Психология отношений. – М., 1995.
- Новиков В.В.* Социальная психология: феномен и наука. – М., 1998.
- Смелзер Н.* Социология. – М., 1994.
- Социальная психология личности / Под ред. В.А. Лабунской. – М., 1999.
- Шамионов Р.М.* Личность и ее становление в процессе социализации. – Саратов, 2000.
- Шибутани Т.* Социальная психология. – Ростов н/Д., 1998.
- Ядов В.А.* Методология и техника социологического исследования. – Тарту, 1969.

⁴⁷ *Налчаджян А.А.* Атрибуция, диссонанс и социальное познание. – М., 2006.

Тема 7. Ролевое и ритуальное поведение

План работы над темой

1. Понятие, классификация и характеристика ролевого поведения.
2. Ролевой конфликт.
3. Ритуал: психологические, социальные, культурологические основания.
4. Социальный ритуал как характеристика коммуникативного поведения.

Краткое изложение темы

Для обозначения обобщенных способов выполнения социальных функций человека в начале 30-х годов XX века Дж. Мидом и Р. Линтоном было предложено понятие социальной роли.

Под ролью понимается нормативная система действий, ожидаемых от индивида в соответствии с его социальной позицией, статусом.

Социальные роли несут в себе функции закрепления оптимальных способов поведения в типичных ситуациях. Реализуя определенное поведение в подобных условиях, предшественники усваивали основную структурную составляющую поведения; несущественные элементы этого поведения отсеивались, а наиболее типичные, важные – оставались. Иначе говоря, роль – это выработанная человечеством на протяжении длительного времени структура (схема) действий индивида. Вместе с тем, индивидуальное исполнение человеком роли имеет определенную личностную окраску, зависящую от его знаний, умения находиться в данной роли, ее значимости, стремления соответствовать ожиданиям.

Количество ролей в репертуаре социального поведения личности достаточно велико. При этом, многое из того, чем обладает конкретная личность (часто не осознавая даже того), в течение жизни может и не быть использовано, поскольку для реализации ролевого поведения необходимы определенные условия – условия актуализации роли.

Для дифференциации ролей используют различные классификации. Прежде всего различают *социальные* и *межличностные* роли. Это деление связано с системой общественных отношений.

Социальные роли обусловлены социальным статусом, профессией, видом деятельности (студент, ученик, водитель, учитель, руководитель): стандартизированные безличные роли, строятся на основе прав и обязанностей. Выделяют также социально-демографические роли (муж, жена, сын, сноха и пр.). Естественно за ними также закрепляются определенные способы поведения, обусловленные общественными нормами. Например, обязанность отца (забота о благополучии детей) связана и с его правами (ожидание любви от детей, помощи).

Межличностные роли связаны с межличностными отношениями.

Они регулируются на эмоциональном уровне – лидер, пренебрегаемый, изолированный, кумир, козел отпущения и пр. Межличностные роли часто определяются индивидуальными особенностями человека, его характером, соответствием социально-типическому образу. Известно, что изменить привычный образ очень сложно как самому человеку, так и для восприятия окружающих людей.

Различают *приписанные* роли и *достигнутые*. К приписанным относят те роли, которые «заданы» человеку изначально по какому-либо признаку. Например, половая роль, которая усваивается еще в процессе первичной социализации в виду обладания соответствующим полом – мальчиков чаще учат «мужскому» поведению, а девочек – «женскому» («девочки так не делают», «мужчины не плачут» и т.п.), или роль, соответствующая возрасту и т.д. К достигнутым ролям относят те, которые обретаются путем целенаправленной деятельности (например, учебно-профессиональной).

Различают *активные* роли (обуславливаются конкретной социальной ситуацией и исполняются в данный момент времени) и *латентные* (не проявляются в актуальной ситуации, хотя субъект является носителем данной роли). Каждый субъект является носителем огромного числа социальных ролей, поскольку входит в разнообразные социальные группы.

Основные характеристики социальной роли выделены Т. Парсонсом:

- *масштаб* роли зависит от диапазона межличностных отношений; чем он шире, тем больше масштаб (например, роли супругов, родителей).
- *способ получения* зависит от того, насколько роль запрограммирована;
- *уровень эмоциональности*. Разные роли требуют различных эмоциональных затрат и предписаний (например, роль прокурора предписывает сдержанность, роль актера, педагога – напротив, активное использование эмоциональной сферы). Известно также, что уровень эмоциональности может меняться со временем (например, «плачущий воин в средневековье - норма);
- *формализация* предполагает степень официальности отношений со стороны носителя роли (например, одни роли предполагают установление только формальных отношений (следователь), другие – только неформальных (супруги), третьи сочетают в себе и то и другое). Однако, очень часто формальные отношения сопровождаются неформальными, поскольку взаимодействие предполагает оценочные отношения и возникновение симпатии или антипатии к другому;
- *мотивация* зависит от потребностей человека. Разные роли могут быть обусловлены разными мотивами.

Освоение социальных ролей происходит в течение всей жизни. Меняется статус человека – возникает необходимость усвоения роли. Многие социальные роли усваиваются легко, но есть и такие, которые требуют особых усилий. Та или иная роль должна прежде понравиться человеку, затем, она может быть усвоена и принята. Например, если роль не является привлекательной, человек может демонстрировать пренебрежение к роли, выполнять ее плохо. Если же роль престижна в обществе и оказывается средством достижения цели, личность будет стремиться к ее освоению даже через трудности.

Однако может возникнуть и ситуация, в которой роль может овладеть личностью, человек превращается в раба роли. Такова, например ситуация в тюремном эксперименте Ф. Зимбардо⁴⁸. Эксперимент проводился в Стенфордском университете. Испытуемых просили принять участие в ситуации, имитирующей реальные условия тюремного заключения. По жребию одним испытуемым выпадала роль заключенного, другим – роль надзирателя. Каждого испытуемого, игравшего роль заключенного, забирали из дома и доставляли на машине, принадлежащей местному отделению полиции, в инсценированную тюрьму. Далее обнаружилось, что и «заключенные» и «надзиратели», быстро освоившись с предписанными им ролями, невзирая на то, что они не были знакомы с тюремной жизнью непосредственно, стали последовательно их реализовывать. Предполагалось, что эксперимент продлится около двух недель, но его пришлось прекратить уже на шестой день, т.к. «надзиратели» весьма жестко обращались с «заключенными».

Необходимо сказать и о том, что были и другие попытки «включения» в ролевое поведение экспериментальным путем. В ряде исследований было показано, что люди, занимающие более высокое положение, начинают требовать большего уважения и им кажется, что они наделены способностью руководить другими. Так, достаточно широкую известность приобрели эксперименты, которые можно условно назвать «офис». В экспериментах Р. Хемфи⁴⁹ на основании жеребьевки одни испытуемые стали менеджерами, другие – клерками. Быстро освоившись «менеджеры» командовали «клерками» и выполняли работу, требующую более высокой квалификации. После эксперимента оказалось, что и «клерки», и «менеджеры» воспринимают «менеджеров» как более толковых, настойчивых, склонных к оказанию помощи, то есть как настоящих лидеров.

Поскольку человек одновременно выполняет несколько социальных ролей и разные роли различного поведения, иногда взаимоисключающего,

⁴⁸ Аронсон Э. Общественное животное. Введение в социальную психологию. – М., 1998.

⁴⁹ Перспективы социальной психологии. – М., 2001.

возникают ролевые конфликты. Масштабное исследование и обобщение результатов эмпирических исследований ролевого конфликта проведено С.И. Ериной⁵⁰.

Обычно под ролевым конфликтом подразумевают ситуацию несовместимых ожиданий в отношении личности, выполняющей ту или иную роль.

Для возникновения ролевого конфликта необходимо наличие двух условий: 1) индивид должен одновременно занимать две или более роли, 2) эти роли должны предъявлять противоречивые требования к его поведенческим образцам (конкурирующие требования). Например, студент обнаруживает, что не может быть и хорошим студентом, и отличным общественником («КВНщиком»).

Различают три типа ролевого конфликта:

1) межролевой, возникает в том случае, когда индивид является одновременно носителем таких ролей, которые предъявляют к нему несовместимые ожидания (например, педагог-психолог; директор школы – учитель, муж, отец, управленец);

2) внутриролевой конфликт возникает в ситуации, когда другие имеют различные ожидания к индивиду как исполнителю единственной роли (например, члены семьи учителя ожидают, что свободное время он посвятит своей семье, детям, а ученики и руководители ожидают того, что учитель посвятит это время работе с трудными, «с классом»);

3) личностно-ролевой – возникает, когда ценности, представления, потребности индивида не соответствуют социальной роли, т.е. субъективное «Я» вступает в конфликт с социальной ролью (например, когда личность со своими императивами не может выполнить предписанный ролью поведенческий акт).

Ролевой конфликт квалифицируется как негативное явление по отношению к личности и оказывается фактором, дезинтегрирующим общество в целом.

Облегчение ролевого напряжения (состояние в ситуации межролевого конфликта) достигается посредством его перераспределения. Согласно теории У. Гуда основная задача индивида – не снять конфликт, а в том, чтобы сделать суммарную ролевую систему (общий ролевой набор) управляемой. Выделяют следующие приемы:

1) разделение – способность индивида игнорировать проблему согласованности (каждому свое);

2) распределение – способность распределять свои обязанности;

3) сокращение ролевых связей – если ролевой набор представляется индивиду слишком чрезмерным для реализации, он может сменить работу;

⁵⁰ Ерина С.И. Ролевой конфликт и его диагностика в деятельности руководителя. – Ярославль, 2000.

4) расширение ролевых связей – суть в том, чтобы сослаться на большое количество ролевых обязанностей, что снижает уровень внешних требований и снижает внутреннее напряжение;

5) уклонение от навязывания ролевых связей, например, уезжая в отпуск.

Выделяют и два основных механизма разрешения ролевого конфликта: иерархизация (присвоение приоритетности ролей) и сегрегация – изоляция индивида от несовместимых ожиданий, вернее, от санкций со стороны других. Примеры последнего:

1) отказ от роли в одной из групп (такое решение часто навлекает санкции от группы, которой отказываются повиноваться);

2) натравливание одной группы на другую (указание каждой группе, что они предъявляют несовместимые требования);

3) введение в заблуждение (успокаивание, обещание, угроза, в то время как конкурирующие обязательства не выполняются);

4) ведение двойной жизни (играет одобряемую роль в каждой группе, игнорируя одни ожидания в пользу других);

5) «уход в болезнь» (своеобразный выход из ситуации, означающий отсутствие возможности приспособиться к ролевым ожиданиям).

Во многих исследованиях было показано, что есть такие виды статусов, занимая которые люди вынуждены исполнять роли, содержащие противоречивые права и обязанности в силу того, что имеют двойное членство; таких лиц называют маргинальными. Маргинальный человек не просто живет в двух различных, но антагонических культурах и как бы разрывается между привязанностями и к той, и другой.

У. Мак-Дауголл считал, что человек предпочитает (и это предпочтение увеличивается с возрастом у каждого субъекта) знакомое, привычное всему новому, даже если это ново и в незначительной степени. Именно формирование привычек у людей каждого поколения служит основным условием дальнейшего существования обычая (а обычай есть главное условие всякой социальной организации. При этом, однако, в привычке реализуется цель, которая когда-то *была* действительно важной и необходимой, но в данный момент таковой не является. Повышение умственных или физических сил, приобретение знаний, хорошего литературного стиля или других хороших вещей легко становится самоцелью, в жертву которой в значительной степени приносится истинная цель, – пишет У.Мак-Дауголл. Действие привычки всегда до некоторой степени становится самоцелью и общество поддерживает ее именно в этом ракурсе (даже если она порой выглядит как бесполезная – обряды, ритуалы). Люди готовы ее поддерживать даже с

большими усилиями и неудобствами сегодня в значительной степени после того, как она служила какой-либо полезной цели⁵¹.

Необходимо отметить, что ритуальное поведение свойственно животным. В биологии под ритуалом понимается стандартный сигнальный поведенческий акт, используемый животными при общении друг с другом. Обычно ритуал заключается в серии характерных телодвижений или действий, часто сопровождаемых специфическими звуками, выделением пахучих секретов и пр. Соответствующими ритуалами животные пользуются в ответственные моменты взаимодействия: при охране индивидуального участка от конкурента, первой встрече самца и самки, выборе убежища для гнезда, спаривании и пр.

В человеческом обществе ритуалы – это конвенциональные нормы поведения. Это, «прежде всего, видимое действие лица или лиц, призывающих всех, кто присутствует, обратить внимание на какие-то явления или факты, и не только обратить внимание, но и выразить определенное эмоциональное отношение, содействовать общественному настрою. При этом обязательны некоторые принципы: во-первых, общепринятая условность действия; во-вторых, общественная значимость явления или факта, на котором концентрируется ритуал; в-третьих, его особая цель. Ритуал призван создать единый психологический настрой в группе людей, вызвать их к единому активному сопереживанию или признанию важности факта или явления»⁵².

Антропологическое изучение ритуалов на уровне конкретных обществ и культур, проведенное рядом исследователей, внесло наиболее значительный вклад в познание этого явления. Существенно пополнилось теоретическое знание о ритуалах за счет исследований этнографов и фольклористов, собравших и проанализировавших огромный материал. Работы по религиозной психологии, социологические исследования ритуала, символический подход к ритуалу и ритуальной коммуникации и многие другие легли в основу современного понимания этого явления.

Теоретические исследования В.Н. Нечипуренко, позволили ему выдвинуть ряд положений о природе ритуалов. Ритуал как действие представляет собой разыгрывание на уровне жестов, образов, позволяющее участникам утратить ощущение профанной реальности. Принимая форму ритуальной игры, отношения с сакральным остаются под контролем социальной нормы и становятся безопасными. В то же время нарушение утилитарного, обыденного восприятия мира, достигнутое в ритуальной игре, проявляется и в нарушении обычных логических связей, чем обусловлен перформативный характер ритуала как зрелищного действия, имеющего соб-

⁵¹ Мак-Дауголл У. Основные проблемы социальной психологии. – М., 1916. – С. 254–257.

⁵² Цит. по: Социальная психология / Под ред. А.Л. Журавлева. – М., 2002.

ственную, перформативную логику, основанную на оппозиции «значимое-незначимое». Поэтому действия участников ритуала определяются не убежденностью в истинности тех или иных представлений, а уверенностью в их неоспоримой значимости.

Генезис социальности в ритуале включает в себя процесс формирования социальной стороны человеческой субъективности, что проявляется в выполнении ритуалом когнитивно-ноэтических, социализирующих, психотерапевтических, коммуникативных, идеолого-аксиологических функций. Ритуал представляет собой род иррефлексивного знания, формирующегося, проявляющегося и транслирующегося на уровне жестов и телодвижений, определенной техники драматизации. Такое знание может быть выделено и обозначено как «безмолвное» или «подспудное» в силу того, что оно не вербализуется и не выходит на уровень рефлексии, фокального сознания. «Безмолвное» научение и инструктирование оказывает влияние на понимание и интерпретацию индивидами фактов и событий собственной жизни и жизни общества, благодаря чему составляет значимый элемент конституирования социального порядка.

Ритуал может рассматриваться как одно из средств социальной коммуникации, поскольку представляет собой способ невербальной передачи социально нагруженных смыслов. Коммуникативный аспект ритуальной практики проявляется в выстраивании символического семантического пространства, в котором смысл в процессе коммуникативной трансляции опосредуется символом. Символический характер ритуальной коммуникации позволяет использовать ее в контексте кодов, присущих данной культуре, и образует тем самым в сообществе основание связи «своих» и отторжения «чужих», групповой идентификации. Ритуал, таким образом, вводит коммуникативный критерий невербального взаимопонимания членов сообщества.

Идеологический аспект ритуала заключается в его трансформирующем влиянии на личность, в процессе которого закодированные в ритуале смыслы и ценности, носящие нормативно-идеологический характер, раскрываются, переживаются эмоционально и, в конечном счете, интериорируются. Тем самым ритуал выполняет функцию социализирующего фактора не только на иррефлексивном уровне, но и на уровне «живого практического сознания», выступая конституирующим компонентом осмысления опыта повседневности⁵³.

Можно выделить ряд характеристик ритуального поведения:

- упорядоченность действий в ритуале, их стандартизированный набор, стереотипность;

⁵³ *Нечипуренко В.Н.* Ритуал: генезис социального бытия и формирование субъективности: Автореф. дис. ... док. философ. наук. – Ростов н/Д., 2002. – 47 с.

- символический характер ритуальных действий, выражающих в стилизованной форме определенные ценности или проблемы группы;
- устойчивость во времени, повторяемость, воспроизводимость: слова и действия, составляющие ритуал, определены очень точно и мало изменяются;
- жесткие санкции в случае отклонения участников от правил поведения;
- неутилитарность, отсутствие материально фиксируемого результата, непосредственной целесообразности в ритуале.

Социальный ритуал – это исторически сложившаяся форма неинстинктивного, предсказуемого, социально санкционированного, упорядоченного символического поведения, в котором способ и порядок исполнения действий строго канонизированы и не поддаются рациональному объяснению в терминах средств и целей⁵⁴.

Ритуалы могут выступать как *способ обозначения границ взаимодействия* (создание определенной ситуационной рамки, позволяющей участникам ориентироваться в целях и способах взаимодействия), *форма поддержки или взаимного принятия* (выполнение ритуальных элементов становится знаком стабильности социальных отношений и личностной и групповой идентификации), *форма защитного поведения* (процесс избегания – предполагает устранение от контактов с людьми, общение с которыми таит опасность; если избежать неприятной ситуации невозможно, то участник прибегает к корректирующим мерам по пересмотру сложившегося ритуала – например, подчеркнутая вежливость с обидчиком).

Согласно теории Э. Эриксона, ритуалы – это повторяющиеся действия, имеющие значение для всех участников взаимодействия.

Ритуалы – это формализованные, стереотипизированные, индивидуализированные формы взаимодействия между людьми, их значение не выступает в качестве объекта рефлексии участников взаимодействия. В соответствии с законом биполярности, по Э. Эриксону, существуют ритуалы и ритуализмы. Следующие отличительные признаки характеризуют подлинные ритуалы:

- их общее значение для всех участников взаимодействия при сохранении различий между индивидами;
- развитие по стадиям жизненного цикла, в ходе которого достижения предыдущих стадий на более поздних этапах приобретают символическое значение;
- игровой характер ритуала, т. е. способность сохранять новизну при многократных повторениях.

⁵⁴ Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погорьша В.М. Межличностное общение. – СПб., 2003. – С.119–133.

Социальный ритуал относится к числу тех, которые широко используются в социальных и межличностных отношениях. Один из известных исследователей социального поведения личности Э. Берн⁵⁵ называет ритуалом стереотипную серию простых дополнительных трансакций, заданных внешними социальными факторами. Он выделяет два вида ритуального поведения – формальный и неформальный. Неформальный ритуал (например, прощание) в разных местностях может отличаться рядом деталей, однако, в основе своей он неизменен. Формальные ритуалы (например, католическая литургия) характеризуются гораздо меньшей свободой.

Форма ритуала определяется усвоенными паттернами поведения. Считается, что формальный ритуал превратился со временем в символ лояльности. Как трансакции, считает Э. Берн, они представляют собой попытку избавиться от чувства вины и получить вознаграждение путем соответствия общественным требованиям; ритуалы предлагают безопасный, вселяющий уверенность и часто приятный способ структурирования времени.

Выполнение ритуальных действий является знаком стабильности социальных отношений. Э. Берн, раскрывая содержательную сторону неформальных ритуалов, приходит к выводу, что на первый взгляд обмен репликами типа «Привет!» – «Здорово!» («Как жизнь?» – «Нормально. У тебя как?») не несет никакой информации. Однако эти ритуалы являются важным компонентом взаимоотношений людей. Даже если собеседникам есть что сообщить друг другу, они мудро воздерживаются от этого. Чтобы А мог рассказать о том, как он поживает, ему понадобилось бы минут пятнадцать, но у В, видимо, случайного знакомого, нет времени и желания его слушать. Такую серию трансакций Э. Берн называет ритуалом из восьми «поглаживаний». Если бы А и В спешили, то они вполне могли бы удовлетвориться двумя «поглаживаниями»: «Привет!» – «Привет!» Если бы они были, например, старомодными восточными монархами, то, прежде чем перейти к делу, им пришлось бы исполнить ритуал из двухсот «поглаживаний». В нашей ситуации, говоря языком трансакционного анализа, А и В слегка улучшили самочувствие друг другу и каждый из них благодарен за это другому.

Выделяют также ритуалы *уважительного* поведения и ритуалы *защитного* поведения (Э. Гофман). Среди первых различают ритуалы избегания – предписываемые ограничения поведения, предназначенные для поддержания социальной дистанции между индивидами (эти ритуалы требуют хранить молчание по поводу смущающих или дискредитирующих эпизодов) и ритуалы презентации, которые служат цели поощрения и активизации взаимодействия (приветствия, приглашения, комплименты,

⁵⁵ Берн Э. Игры, в которые играют люди. – М., 2001.

небольшие услуги). Вторые выступают способом управления конфликтным взаимодействием. Они направлены на сохранение своего собственного определения ситуации и (или) поддерживающие то определение ситуации, которое было выработано остальными участниками взаимодействия. Выделяются такие его составляющие как процесс избегания (предполагает устранение от контактов с людьми, общение с которым таит скрытую или непосредственную опасность); процесс уточнения (подчеркнутая вежливость с обидчиком, сохранение при общении с ним внешней доброжелательности, обмен визитами, подарками); агрессивные ритуалы (используются, если предполагаемый ход развития событий нарушен умышленно, а угроза лицам, участвующим во взаимодействии, является намеренной и сознательной); самопрезентация (возможны такие черты внешнего церемониального облика человека, как осмотрительность, скромность в собственных притязаниях, спортивность, свободное владение речью, своим телом, контроль над эмоциями, стремление соответствовать расхожим в обществе представлениям и т.д.).

Темы для рефератов

1. Социальный статус и роль.
2. Экспериментальные исследования ролевого поведения.
3. Ритуал как форма социального поведения.
4. Ритуал как форма поведения при неврозах / Ритуал как форма коммуникации.
5. Возрастные и половые особенности ритуального поведения.
6. Ритуальное поведение при статусных различиях.

Литература

- Андреева Г.М.* Социальная психология. – М., 1998.
- Аронсон Э.* Общественное животное. Введение в социальную психологию. – М., 1997.
- Берн Э.* Игры, в которые играют люди. – М., 2001.
- Голованова А.А., Шамяинов Р.М.* Социальная психология личности. – М., 2007.
- Ерина С.И.* Ролевой конфликт и его диагностика в деятельности руководителя. – Ярославль, 2000.
- Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М.* Межличностное общение. – СПб., 2003.
- Мясищев В.Н.* Психология отношений. – М., 1995.
- Платонов Ю.П.* Основы социальной психологии. – СПб., 2004.
- Смелзер Н.* Социология. – М., 1994.
- Социальная психология / Под ред. А.Л. Журавлева. – М., 2002.
- Социальная психология личности / Под ред. В.А. Лабунской. – М., 1999.
- Шибутани Т.* Социальная психология. – Ростов н/Д., 1998.

Тема 8. Альтруистическое поведение

План работы над темой

1. Альтруизм как форма поведения.
2. Подходы к объяснению и изучению альтруистического поведения.
3. Экспериментальные исследования альтруизма.
4. Эмпатия и социальный интеллект как основа альтруизма.

Краткое изложение темы

Просоциальное поведение – это любое общественно одобряемое поведение. Один из исследователей просоциального поведения Л. Висп⁵⁶ определяет его как поведение, обладающее социальными последствиями и приносящее вклад в физическое и психологическое благополучие других людей. Просоциальное, помогающее и альтруистическое поведение описывают социально одобряемые формы человеческого взаимодействия.

Альтруизм относится к просоциальным видам поведения. Такое поведение выражается в добровольной помощи другому человеку, несмотря на риск или жертвы. Главный вопрос исследований альтруизма – каковы мотивы, лежащие в его основе. Было выделено несколько альтруистических мотивов: моральные обязательства, сочувствие, желание ответить на аналогичную услугу, повышение самооценки, стремление к признанию. В целом, в определении альтруизма имеется особенность: мотивация действий оказывающего помощь характеризуется принятием позиции другого и наличием эмпатии.

Социобиологический подход объясняет просоциальное поведение в понятиях генетических тенденций. Оно может считаться результатом естественного отбора, если оно скорее повышает, чем понижает шансы индивида на оставление потомства. Если затраты помогающего низки, а польза, получаемая принимающим, высока, взаимный альтруизм может быть выгодным. Здесь проблема заключается в том, что другие могут эксплуатировать такой тип поведения в своих эгоистических целях. Однако необходимо понимать, что самопожертвование в животном мире сохраняется только в случае его способствования выживанию биологического вида (например, птицы отвлекают хищника от гнезда, мангуст сражается с более сильными противниками).

Личностный подход рассматривает просоциальное поведение с точки зрения склонности индивида к оказанию помощи. Она формируется в результате социального научения.

В соответствии с различными данными альтруистическое поведение объясняется воздействием хорошего настроения: готовность помочь воз-

⁵⁶ Янчук В.А. Введение в современную социальную психологию. – Минск, 2005.

растает при хорошем настроении, вызванном успехами или счастливыми воспоминаниями. В одном эксперименте испытуемым приносили домой подарок. После этого раздавался телефонный звонок и их просили позвонить звонившему. Результат: наиболее успешно просьба выполнялась через 1, 4, 7 минут после получения подарка (звонок в это время) [83%]. При задержке времени количество положительных откликов снижалось [через 20 минут – только 12%].

В наших исследованиях изучались субъективные и объективные связи между субъективным благополучием и альтруизмом. Так, на одном из первых этапов задавался вопрос: Может ли быть удовлетворенность собой показателем эгоизма? Ответ «да, безусловно» принадлежит 25% респондентов и еще в 6,3% случаев с определенными условиями (например, «если человек не замечает других» или «... от удовлетворения потребностей»). Однако чаще «нет» (46%), поскольку «удовлетворенность собой никому не мешает» (12,5%), «удовлетворенность – принятие себя в чем-то единичном, а эгоизм – оправдание себя, полное принятие, нежелание меняться» (12,5%), «потому что она возникает в результате «делания» ради других» (9,4%). В некотором смысле этот вопрос часто актуализируется и в теории. К примеру, у А.Ф. Лазурского: удовлетворение и развитие «высших принципов, высших чувств и способностей», которые доступны человеку, он может считать наилучшим удовлетворением потребностей своего «Я». Это не эгоизм, а, скорее, эгоцентризм.

Установка на альтруизм в социальном поведении служит фактором благополучия лишь в случае абсолютного доминирования над эгоизмом; их «паритетное» соотношение не может детерминировать благополучие личности. Нельзя сказать, что при каких-либо обстоятельствах субъективное благополучие может быть связано с эгоизмом. Данные корреляционного анализа показывают наличие абсолютной отрицательной связи всех компонентов благополучия с эгоизмом, вместе с тем положительные корреляции с альтруизмом обнаруживаются с удовлетворенностью жизнедеятельностью, но не собой. Складывается, казалось бы, парадоксальная ситуация: удовлетворенность собой связана с низкой эгоистической ориентацией, но не обнаруживает связей с альтруистической. Возможным объяснением такого положения является сама ситуация «внутреннего сканирования», когда субъекту приходится оценивать не внешнюю деятельность или жизнь как таковую, а себя в ней.

В условиях плохого настроения угрызения совести устойчиво повышают вероятность помогающего поведения (например, при алкоголизации – известно, что папы-алкоголики проявляют «доброту», склонность оказывать помощь под действием чувства вины).

Социально-когнитивный подход утверждает значение мыслительной активности для просоциального поведения. Б. Латан и Дж. Дарлей⁵⁷ (1970) отмечают, что для просоциального реагирования необходима быстрая переработка больших объемов информации через включение восприятия, мышления, принятия решений и т.д. Оно основано на осведомленности ожиданий и норм, регулирующих межличностные отношения.

В частности, выявлен ряд нормативных ожиданий, регулирующих просоциальное поведение: норма социальной ответственности (мы должны помогать людям, нуждающимся в помощи), норма взаимности (помогать тем, кто помогает нам), норма заслуженности (мы заслуживаем того, что заслужили) (М. Лернер).

Любой социализированный индивид обладает определенным уровнем социальной конгруэнтности. Это склонность соответствовать в своем поведении нормам, принятым в обществе. Они необязательно прописаны или даже переданы вербально, но каждый имеет представление о необходимости соответствовать этим требованиям. У всякой личности вырабатывается чувство социальных обязанностей и ответственности. Считается, что нормы социальной ответственности предписывают, что следует помогать людям, зависящим от помощи. Согласно исследованиям Л. Берковица, просоциальное поведение есть прямая функция от чувства ответственности за социальную ситуацию⁵⁸.

В экспериментальной процедуре было показано, как присутствие других размывает ответственность. Так, испытуемым было предложено сделать бумажную коробку, повинаясь указаниям руководителя. Успех руководителя, как сказали испытуемым, частично будет связан с их старанием. В условиях высокой зависимости было объявлено, что успех руководителя будет сильно зависеть от работников на 80%. В условиях низкой зависимости зависимость руководителя определялась как 20%. Кроме того, варьировалось количество работников: испытуемый работал либо один, либо вместе с двумя другими работниками. Наиболее высокий уровень производительности наблюдался в условиях высокой зависимости при одном работнике, самый низкий – в условиях низкой зависимости при трех работниках. Эти результаты были объяснены различным уровнем персональной ответственности в четырех различных условиях эксперимента.

Норма взаимности реализуется таким образом, что человек, оказавший услугу, вправе в будущем надеяться на ответную услугу. Это и есть «взаимный альтруизм» (например, Маше стоит защищать Таню, если это значит, что кто-то другой будет защищать Машу). В одном из экспериментов М. Уотли и его коллеги выяснили, что их испытуемые, студенты университета, с большей готовностью оказывали услугу тому, кто до этого

⁵⁷ Перспективы социальной психологии. – М., 2001. – С. 399.

⁵⁸ Там же. С. 411–413.

угощал их конфетами. Если у людей нет возможности оказать ответную услугу, им может быть неловко принимать помощь, и они могут бояться делать это. Поэтому люди с развитым чувством собственного достоинства нередко не спешат обращаться за помощью⁵⁹.

Норма справедливости заключается в вере в то, что «каждый получает то, что заслуживает». Проиллюстрируем ее действие на примере эксперимента Миллера. Испытуемые имели возможность заработать деньги, записавшись на любое количество часов участия в эксперименте. Было четыре вида условий оплаты:

1) по 2 доллара за час (общепринятая внутри данной социальной системы);

2) по 3 доллара за час (превышающая общепринятую плату);

3) по 2 доллара за час, но с условием: 1 доллар получает студент, а 1 доллар жертвовался в пользу нуждающихся семей;

4) по 3 доллара за час, причем 2 доллара получал студент, а 1 доллар жертвовался семьям.

В результате были получены различия, заключающиеся в силе желания работать: в первом случае было продемонстрировано низкое желание участвовать, в последнем – довольно высокое. Исследователь сделал ряд выводов: прибавка одного доллара к оплате увеличила стремление к сотрудничеству лишь незначительно; тот же доллар значительно увеличивал желание участвовать в эксперименте, когда служил альтруистическим целям без ущерба для справедливого вознаграждения (альтруизм силен, если не нарушает представления субъекта о справедливой оплате его усилий); альтруизм подавляется, если нарушается персональный стандарт заслуженного вознаграждения.

Таким образом, модель просоциальной личности включает три компонента: просоциальную мотивацию, просоциальные черты (ответственность, эмпатия, удовлетворенность) и веру в справедливость мироустройства. Если оказание помощи может полностью ликвидировать несправедливость, оно вызывает просоциальное поведение, если несправедливость не прекращается, происходит изменение отношения к жертвам.

Модель активации просоциального поведения предложили С. Шварц. Она предполагает пять последовательных шагов процесса альтруизма: 1) внимание (эта фаза включает в себя осознание чужого несчастья, выбор эффективного альтруистического действия и определение собственной компетентности); 2) мотивация (связана с созданием персональной нормы на основе социальных ценностей и последующим возникновением чувства морального долга); 3) оценка (предполагает оценку потенциальных наград и затрат: социальных (осуждение), физических (например, боль), самооценочные (представления о себе), моральные (столкновение с

⁵⁹ Майерс Д. Социальная психология. – СПб., 2005. – С. 566.

персональными нормами); 4) защита (например от персональной ответственности или от сознания важности персонального альтруистического поведения); 5) поступок.

Еще одним аспектом является эмпатия. Эмпатия – когнитивная осведомленность и понимание эмоций и чувств другого человека; это умение поставить себя на место другого, способность человека к произвольной эмоциональной отзывчивости на переживания других людей.

Эмпатия может быть направлена на себя и на другого. В первом случае, форму эмпатии обозначают как сопереживание, чувство дискомфорта или дистресс. Она возникает в ситуации, когда воспринимаемое состояние партнера вызывает напряжение и фрустрацию собственных межличностных потребностей субъекта эмпатии, и он оказывается эмоционально уязвим. При этом индивид испытывает сходные с объектом эмпатии переживания, но они обращены на себя (например, индивид переживает то, что могло бы с ним случиться в будущем или уже случилось в прошлом). Во втором случае, форму эмпатии, направленную на другого, обозначают как сострадание, сочувствие, эмпатическую заботу. В сочувствии отражается переживание неблагополучия другого безотносительно к собственному благополучию. Эти формы эмпатии побуждают различное поведение. Так, в случае личного дискомфорта человек предпринимает усилия, направленные на преодоление своего негативного состояния; сочувствие порождает альтруистическое действие в адрес другого⁶⁰.

Формирование эмпатии проходит ряд стадий (по М. Хоффману):

1. Глобальная эмпатия – ребенок недифференцированно реагирует на проблемы окружающих (например, плачет вместе с окружающими)

2. Эгоцентрическая эмпатия – связана с дифференциацией «Я-другие» выражается в осознании сложности постижения чувств других людей.

3. Эмпатия к переживаниям других – связана с развитием принятия ролей других людей и формированием способности к принятию их чувств.

4. Эмпатия к условиям жизни других людей – связана с развитием способности распознавания сложностей условий жизни окружающих.

Наиболее важными факторами проявления эмпатии взрослых людей являются *особенности отношений* к объекту эмпатии и система *социальных потребностей* субъекта эмпатии (по Ю.А. Менджерицкой). Система отношений к другому, включающая интерес, понимание значимости и ценности личности другого, не допускающая отчужденности и безразличия в адрес переживаний другого, способствует проявлению эмпатии. В системе социальных потребностей, имеющих отношение к наиболее важным в обсуждаемом аспекте, выступает потребность в самоутверждении. Ее доминирование, с одной стороны, приводит к снижению частоты прояв-

⁶⁰ Социальная психология личности в вопросах и ответах / Под ред. В.А. Лабунской. – М., 1999. – С. 178–183.

лений эмпатии, а с другой, – может активировать выражение эмпатии, если индивид преследует цель получить самоутверждение через социально престижный и моральный поступок.

Результаты ряда исследований позволили выявить ряд ситуаций, в которых именно эмпатия становится ведущим фактором помогающего поведения⁶¹:

- эмпатия заставляет помогать даже членам групп–соперников, но только в том случае, если помогающий уверен в том, что его помощь не будет отвергнута;
- люди, в которых проснулось сострадание, придут на помощь, даже если об этом никто и никогда не узнает. Их усилия будут продолжаться до тех пор, пока нуждающийся в помощи не получит ее. И если эти старания окажутся безрезультатными не по их вине, они все равно будут переживать;
- в некоторых случаях люди упорствуют в своем желании помочь страдающему человеку даже тогда, когда думают, что их плохое настроение – временный результат действия специального психотропного препарата;
- если человек сочувствует страдальцу, он, чтобы сделать для него то, в чем тот нуждается, нарушает собственные правила и представления о порядочности и справедливости. Парадокс заключается в следующем: именно поэтому альтруизм, основанный на эмпатии, «может представлять большую угрозу для общественной морали, ибо он заставляет меня в первую очередь заботиться о том, кого я люблю более других, о нуждающемся друге, и делает невосприимчивым к страданиям истекающей кровью толпы».

Действительно, альтруизм может быть основан на сочувствии. В эксперименте К. Батсона⁶² студентки, изучавшие введение в психологию, наблюдали за Элайн, доверенным лицом экспериментатора, которая якобы подвергалась воздействию электрошока. Во втором опыте она делала вид, что очень страдает, отчего экспериментатор спросил, может ли она продолжать участвовать в эксперименте. Далее экспериментатор спрашивал наблюдательницу, которая и являлась истинным испытуемым, согласна ли она продолжать эксперимент, в котором принимала участие Элайн, взяв на себя роль жертвы, подвергавшейся воздействию тока.

В одном случае испытуемые считали, что Элайн разделяет с ними многие мировоззренческие установки. В другом случае им внушили мысль, что Элайн придерживается противоположных установок. Батсон и др. предположили, что высокая степень сходства установок повысит уровень альтруистической мотивации, низкая степень сходства установок вы-

⁶¹ Майерс Д. Социальная психология. – СПб., 2005. – С. 564.

⁶² Перспективы социальной психологии. – М., 2001. – С. 406–407.

зовет эгоистическую мотивацию. Кроме того, регулировалась затрудненность ухода. В условии возможности легко уйти: испытуемые знали, что после второго опыта можно покинуть комнату наблюдения, это означало, что им не придется продолжать наблюдать за страданиями Элайн, если она решится продолжать эксперимент. В условии затрудненной возможности ухода студентам говорили, что они должны наблюдать эксперимент до конца. Гипотетически предполагалось, что испытуемые в условиях возможности легко уйти и несходства установок будут помогать неохотно, а при остальных условиях будут демонстрировать высокую готовность помочь. В результате оказалось, что при 18% готовых помочь в условиях легкости/несходства пропорция помощников при трех остальных условиях оказалась гораздо выше.

Экспериментатором был сделан вывод: субъекты, которые признались, что в ответ на опасность ощущали личный дискомфорт, действовали строго в соответствии с ситуацией, тогда как субъекты признавшие, что испытывали сочувствие жертве, действовали альтруистически, вне зависимости от условий, ситуации.

Интересны результаты исследований, в которых обнаруживаются *мотивы, мешающие альтруистическому поведению*. Прежде всего – это мотив спешки. Дж. Дарлей и К. Бэтсон провели эксперимент. Части студентов велели поразмышлять о профессиональных проблемах, другой части – о притче о добрых самаритянах (которые помогли пострадавшему из Иерусалима). Когда студенты уходили, экспериментатор указал одной группе, что они опаздывают, другой, – что их ждут (проходите), третьей, – чтобы они подождали. По пути в другой корпус студенты сталкивались с жертвой (человек падал на пол). Результат: задание на тематическое рассуждение имело слабое действие на альтруизм, а влияние спешки оказалось более сильным – испытуемые реже бросались на помощь. В целом 42 % субъектов в нейтральном состоянии (не спешивших) пришли на помощь – это и есть «средний» уровень альтруизма.

Еще одна особенность заключается в социальном контексте поведения. В ситуации присутствия многих свидетелей вероятность оказания помощи страдающим возрастала в исследованиях Б. Латана и Дж. Дарлея. Тем не менее, в 90% экспериментов, более склонными к помощи оказались свидетели-одиночки. Чем больше людей, тем слабее и реакция. Здесь важны три процесса:

1. Когда очевидец один, он чувствует, что ответственность за вмешательство фокусируется на нем. Присутствие других понижает уровень ответственности (диффузия) и снижает альтруизм.

2. Неопределенность ситуации порождает у очевидца чувство неуверенности. Поскольку каждый из очевидцев колеблется, пытаюсь разобрать-

ся, что же происходит, они служат друг для друга моделью пассивного поведения.

3. Оценка восприятия своих действий другими. Присутствие других очевидцев вызывает в человеке чувство неловкости, поскольку они оказываются свидетелями потенциального вмешательства. Волнение особенно заметно, когда очевидец не уверен, удачным ли окажется его вмешательство.

Наконец, важным фактором альтруизма выступает религиозность. Религиозные студенты колледжей посвящают больше времени помощи отстающим, больным и участию в кампаниях за социальную справедливость, чем их нерелигиозные товарищи. По данным С. Андерсен и др., 46% весьма религиозных систематически оказывает помощь больным, инвалидам и престарелым; среди нерелигиозных доля помощников составляет лишь 22%. Религиозность прогнозирует долгосрочный альтруизм, который проявляется в безвозмездном участии в различных социальных мероприятиях, программах и пожертвованиях. В частности, по данным А. Ходкинсона, американцы, никогда не посещающие храмы, жертвуют на благотворительность 1,1% своего дохода, в то время как посещающие еженедельно – в 2,5 раза больше.

Таким образом, альтруистическое поведение является естественным для человеческого сообщества. Однако немаловажное значение в его проявлении играет воспитание, в целом система социализации. Многие исследования выявляют зависимость актуализации альтруистического поведения от культурных особенностей социализации личности, религиозности, ряда характеристик, имеющих прямое отношение к усвоенным нормам.

Темы для рефератов

1. Альтруизм и эгоизм как формы социального поведения.
2. Эксперименты с оказанием помощи в различных ситуациях.
3. Мотивация альтруизма и эгоизма.

Литература

- Милграм С.* Эксперимент в социальной психологии. – СПб., 2000.
Перспективы социальной психологии. – М., 2001.
Росс Л., Нисбет Р. Человек и ситуация. – М., 2000.
Социальная психология личности в вопросах и ответах / Под ред. В.А. Лабунской. – М., 1999.
Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. – СПб., 1997.

Тема 9. Манипулятивное поведение

План работы над темой

1. Понятие о манипуляции.
2. Типы манипулятивного поведения.
3. Признаки манипуляции.
4. Манипуляции в общении и их редукция.

Краткое изложение темы

Одна из распространенных форм социального поведения – манипулятивное поведение. Оно относится к сфере межличностных отношений, когда имеется склонность одного или более участников добиться желаемого не открытыми средствами (просьба, приказ, указание и т.п.), а скрытыми.

Е.Л. Доценко на основе теоретического анализа различных понятий, характеризующих психологическое манипулирование, пришел к выводу о следующем определении этого явления. Манипуляция – это вид психологического воздействия, используемый для достижения одностороннего выигрыша посредством скрытого побуждения другого к совершению определенных действий⁶³.

Один из классиков психологии Э. Шостром называет манипулятором человека, который относится к себе и другим лицам как к объектам, «вещам», подлежащим использованию и контролю. Современный манипулятор представляет собой продукт научного и рыночного подходов, в рамках которых человек рассматривается как вещь, о которой нужно много знать, чтобы уметь на нее воздействовать⁶⁴.

Однако манипуляция может исходить не только от конкретного человека, но и группы, и даже социального института. Поэтому вопрос о субъекте манипуляции весьма сложен и «пользование» способами зависит от его (субъекта) места в системе общественных отношений. Необходимо подчеркнуть и то, что объект манипуляции несет в не меньшей степени ответственность за то, что поддался манипуляции (и изменил свое поведение в соответствии с этим). Часто именно манипуляции одних становятся факторами негативных социально-поведенческих деяний других лиц; отсюда можно сделать один простой вывод: «манипулируемый должен разделить ответственность за манипуляцию».

Для обозначения манипулятивного поведения часто пользуются понятием «макиавеллизм». Макиавеллизмом называют склонность человека манипулировать другими людьми в межличностных отношениях. Это та-

⁶³ Доценко Е.Л. Манипуляция: психологическое определение понятия // Психол. журнал. – 1993. – № 4. – Т. 14. – С. 132–138.

⁶⁴ Шостром Э. Человек – манипулятор. – Киев, 2003. – С. 7–12.

кие случаи, когда субъект скрывает свои подлинные намерения; вместе с тем с помощью ложных отвлекающих маневров он добивается того, чтобы партнер, сам того не осознавая, изменил свои первоначальные цели⁶⁵. Как правило, это делается тонкими, едва уловимыми или нефизически агрессивными способами, такими, как лесть, обман, подкуп или запугивание.

Считается, что макиавеллизм представляет собой устойчивую черту личности, выражающую систему отношений человека к другим людям, социальной действительности. Макиавеллизм как личностная черта отражает *желание и намерение* человека манипулировать другими людьми в межличностных отношениях, – считает В.В. Знаков. Макиавеллист – это субъект, который манипулирует другими на основе кредо, определенных жизненных принципов, которые служат ему оправданием манипулятивного поведения. Манипулирование другими людьми, по его мнению, соответствует природе человека, и потому он не видит в этом ничего зазорного. Просто наиболее эффективный способ достижения своих целей – использовать для этого других людей.

Автор исследования подчеркивает, что макиавеллист манипулирует всегда осознанно и исключительно ради *собственной выгоды*. И уж, конечно же, он не испытывает чувства вины за те способы, которыми действует, а скорее относится к ним с одобрением, не видит в них ничего предосудительного. Он не стесняется своих действий, его не раздрают внутренние конфликты, так как в его установках по отношению к другим людям заложены принципы, диктующие, что манипуляция – нормальный, эффективный способ общения с людьми.

С точки зрения объекта (мишени) манипуляции (на чем пытается «сыграть» манипулятор) С.Л. Братченко выделяет несколько типов манипулирования: 1) манипулирование потребностями (использование желаний, влечений, интересов партнера); 2) «духовное» манипулирование (формирование у человека определенных идеалов и ценностей); 3) интеллектуальное манипулирование (навязывание человеку мнений, точек зрения); 4) манипулирование чувствами (использование эмоций, «страстей» партнера); 5) символическое манипулирование (формирование устойчивой реакции человека на определенные символы)⁶⁶.

Человек не рождается манипулятором, считает Э. Шостром. Он учится, вырабатывает у себя способность манипулировать людьми, чтобы избежать неприятностей и добиваться желаемого, причем вырабатывает он эту способность бессознательно. *Соккрытие истинных эмоций* – таков удел и первый признак манипулятора. Свою задачу манипулятор видит в том,

⁶⁵ Знаков В.В. Психология понимания: проблемы и перспективы. – М., 2005. – С. 254–260.

⁶⁶ Братченко С.Л. Диагностика личностно-развивающего потенциала. – Псков, 1997. – С. 57–62.

чтобы производить некое должное впечатление. Наряду с потребностью *управлять* манипулятор испытывает потребность в *руководстве свыше*. В течение многих сотен лет люди ищут некий авторитет, который бы решал за них, что такое хорошо, а что такое плохо. Манипуляция не служит необходимой составляющей жизни и не приносит никакой действительной пользы. По существу, манипуляция порождается неудовлетворенностью собой и своим миром⁶⁷.

Выделяется несколько типов манипуляторов.

1. «Диктатор». Демонстрирует *власть и силу*. Чтобы управлять своими жертвами, он подавляет их, приказывает, ссылается на авторитеты и т.д.

2. «Тряпка». Обычно выступает в роли жертвы Диктатора и представляет собой его прямую противоположность. Тряпка научается мастерски справляться с Диктатором. Он демонстрирует свою *чувствительность и ранимость*, забывает, не слышит, он пассивен и молчалив.

3. «Калькулятор». Стремится во что бы то ни стало *просчитать и проконтролировать* все и вся. Он обманывает, запутывает, «надувает», старается перехитрить и перепроверить других.

4. «Прилипала». Полная противоположность Калькулятора. Он подчеркнута *зависим*, желает быть ведомым, ищет заботы и готов быть одуроченным. Он позволяет другим делать за него его работу.

5. «Хулиган». Демонстрирует *агрессивность*, жесткость и недоброжелательность. Он управляет окружающими с помощью угроз.

6. «Славный парень». Демонстрирует *сердечность*, заботливость, внимательность. Он просто убивает своей добротой. С ним сложнее справиться, чем с Хулиганом.

7. «Судья». Подчеркнута *критичен и скепичен*. Он никому не доверяет, постоянно осуждает и негодует, обидчив и злопамятен.

8. «Защитник». Противоположность Судьи. Демонстрирует свою *поддержку и снисходительность* к ошибкам. Он портит окружающих, потакая им сверх всякой меры, а также не давая подзащитным постоять за себя и обрести самостоятельность. Вместо того, чтобы заняться своими делами, он предпочитает заботиться о других, принимая над ними пожизненную опеку.

Э. Шостром считает, что в каждом человеке *преобладает* какой-то один, характерный для него тип манипулятора, либо их комбинация. Его отношения с окружающими складываются на основании вполне определенных закономерностей. Так, если он относится к какому-то ярко выраженному манипулятивному типу, то неизбежно проецирует на окружающих его противоположность, превращая их тем самым в свои мишени. Жены-Тряпки, например, нередко выбирают себе мужей-Диктаторов и,

⁶⁷ Шостром Э. Человек – манипулятор. – Киев, 2003. – С. 14–20.

умышленно удерживая их в этой роли, осуществляют над ними контроль с помощью своих подрывных приемов.

Существует несколько причин манипуляции: 1) внутренний конфликт человека между его стремлением к независимости и самостоятельности, с одной стороны, и желанием найти опору в своем окружении, – с другой; 2) недоверие к себе и другим (манипуляции нужны для того, чтобы посадить «других» на привязь, чтобы всегда можно было их контролировать и, при таком условии, больше доверять им) и отсутствие любви к себе («возлюби ближнего как *самого себя*»); 3) беспомощность, поскольку мир непредсказуем; 4) страх близких отношений с другими (манипулятор *пытается избежать близости и вовлеченности в отношения с другими людьми* и поэтому взаимодействует с ними посредством определенных ритуалов); 5) стремление к одобрению (манипулятор принципиально не желает быть честным и откровенным с окружающими, стараясь всеми правдами и неправдами угодить им).

В концепции Э. Шостром борьба с манипуляциями связана с личностным ростом, с актуализацией. «Целями актуализации» выступают как раз названные выше сферы – контакт, выражение чувств, доверие, свобода и рефлексия, самоконтроль.

Манипулятивную схему можно определить как поведенческий или игровой стереотип. Выделяются четыре основные типа манипулятивных схем.

1. *Активный* манипулятор пытается управлять другими с помощью активных методов. Он избегает проявлять слабость и играет роль сильной личности. Как правило, для этого использует свое статусное или социальное положение: родитель, сержант, учитель, начальник. Он играет роль "попирающего" и получает удовлетворение от беспомощности других, пользуясь ею для установления над ними контроля, делает их своими должниками, культивирует в них ожидания на свой счет, провозглашает себя авторитетом, руководит ими словно марионетками и т.д.

2. *Пассивный* манипулятор являет собой противоположность активному. Он решает, что не в силах контролировать свою жизнь и уступает возможность управления собой активному манипулятору. Демонстрируя свою беспомощность, слабость и тупость, он охотно входит в роль «попираемого». Если активный манипулятор добивается своего с помощью победы, пассивный добивается того же посредством поражения. Позволяя активному манипулятору думать за него, принимать за него решения и делать за него его работу, пассивный манипулятор своей «пассивностью» и «несообразительностью» в определенном смысле берет верх над «попирающим».

3. *Соревнующийся* манипулятор рассматривает жизнь как состояние, требующее постоянной бдительности, поскольку здесь можно или вы-

играть, или проиграть: третьего не дано. Для него жизнь – это поле битвы, а все остальные – соперники или враги, реальные или потенциальные. Этот тип манипулятора представляет собой некий промежуточный вариант между «попирающим» и «попираемым» и, используя методы того и другого, по сути соединяет в себе активного и пассивного манипулятора.

4. *Безразличный* манипулятор, контактируя с людьми, делает вид, что встречи с ними не представляют для него интереса, он равнодушен к ним и вообще их избегает. Его любимая фраза: «Мне наплевать». Он относится к другому человеку так, словно того не существует, словно это манекен, неспособный изменяться и развиваться. Подобно манипулятору третьего типа, он использует активные и пассивные методы, играя роль то Сварливой Бабы, то Стервы, то Мученика, то Беспомощного. Его секрет в том, что ему вовсе не наплевать, – иначе он не стал бы продолжать свои манипулятивные игры. Подобные отношения нередко существуют между мужьями и женами. Примером их может служить игра «Угроза разводом», когда манипулятор надеется подчинить себе партнера, а вовсе не разойтись с ним. Поскольку манипулятор ведет себя с другим, как с куклой, неодушевленным предметом, такое безразличное отношение исподволь возвращает качество неодушевленности и в нем самом.

Е.Л. Доценко группирует средства манипулятивного воздействия в соответствии с основными признаками манипуляции⁶⁸.

1. Тайный характер манипулятивного влияния обеспечивается *многовекторностью воздействия* – решением сразу нескольких подзадач. Например, отвлечение внимания адресата, ограничение внимания на требуемом содержании, снижение критичности адресата, повышение собственного ранга в его глазах, изоляция адресата со стороны других людей и т. п.

2. Для оказания *психологического давления* используется адекватное целям оружие воздействия: перехват инициативы, введение своей темы, сокращение времени для принятия решения, рекламирование себя или нарек на широкие связи и возможности, апелляция к присутствующим и т.п.

3. Проникновение в психическую сферу адресата происходит через *психический автоматизм* – структурно-динамическое образование, актуализация которого с высокой вероятностью приводит к стандартному результату, будь то мотивационное напряжение (стремление к успеху, деньгам, славе, сексуальному удовольствию) или какое-то действие. «Струнами души» может оказаться любой значимый мотив: переживание из-за невысокого роста, полноты, болезни, гордость объекта влияния за собственное происхождение, нетерпимость к какому-то типу людей, любопытство, хобби и т. д. Играя на различных интересах и потребностях адресата и одновременно на его опасениях, несвободе или нерасторопности, манипуля-

⁶⁸ Доценко Е.Л. Психология манипуляции. – М., 1996.

тор может довольно длительное время удерживать адресата в пределах своих возможностей и влиять на него.

4. *Эксплуатация личностных качеств адресата* представляет собой имитацию процесса принятия решения им самим. Первый шаг – создание (или актуализация) состояния конкуренции мотивов. Актуализировать можно лишь то, что уже имеется во внутреннем мире человека. А там имеется очень многое – надо лишь суметь получить доступ к тому или иному устремлению человека. Как только доступ будет получен, оно будет актуализировано, разбуженная энергия начнет действовать без внешней поддержки. Второй шаг – изменение побудительной силы конкурирующих мотивов (изменение ценности одного из них, изменение цены достижения, управление оценкой вероятности достижения целей и т. п.).

Необходимо отметить особо то, что манипуляция как социальное поведение представляет собой введение в заблуждение другого человека (группу людей). С точки зрения О. Фрай⁶⁹, манипуляторы – это люди, имеющие высокие оценки по шкале макиавеллизма или социальной приспособленности. В своем поведении они часто используют самоориентированную ложь, склонны настаивать на своей лжи, когда их слова оспаривают, вынуждая сказать правду; не чувствуют дискомфорта, когда лгут, относятся к окружающим цинично, мало заботясь об общепринятых моральных нормах, и открыто признают, что готовы лгать, обманывать и манипулировать людьми во имя достижения цели.

Исследования, проведенные А.К. Акименко⁷⁰, в которых устанавливалась связь между переменными, отражающими поведенческие характеристики и свойства личности в отношении социально-психологической адаптации, показано, что целенаправленным и манипулятивным является использование лжи многими испытуемыми с *высокими показателями социально-психологической адаптации* как инструмента социального воздействия на окружение во имя достижения собственных целей. Приведенные факты подтверждаются наличием выраженной степени макиавеллистических ориентаций у испытуемых низкого и высокого уровня приспособленности и их снижением у лиц со средними показателями.

Автор приходит к выводу о том, что высокие показатели макиавеллизма прямо пропорционально связаны с количеством лжи в межличностных отношениях. Характер использования лжи взаимосвязан с предпочитаемыми стратегиями поведения, которые, в свою очередь, значимо связаны с рядом личностных и социально-психологических характеристик испытуемых (в частности с религиозностью и макиавеллизмом личности).

⁶⁹ Фрай О. Детекция лжи и обмана. – СПб., 2005.

⁷⁰ Акименко А.К. Взаимосвязь представлений о лжи и стратегий поведения в системе социально-психологической адаптации: Дис. ... канд.психол.наук. – Саратов, 2008. – 201 с.

Весьма интересны и данные относительно прямой взаимосвязи макиавеллизма, лжи и некоторых стратегий поведения. Так, *властно-лидирующую стратегию поведения* предпочитают респонденты, обладающие успешной приспособленностью в социуме, выраженной враждебностью и макиавеллизмом, высоким уровнем самооценки и субъективного благополучия. *Прямолинейно-агрессивную стратегию* преимущественно используют в своем поведении лица, демонстрирующие высокие показатели по шкале «враждебности», «макиавеллизма» и «маскулинности». Необходимо отметить, что личности, предпочитающие данную стратегию, как правило, не удовлетворены системой сложившихся отношений с окружением. Относительно особенностей использования лжи в межличностных взаимодействиях было констатировано, что лица, ориентированные на *властно-лидирующую, независимо-доминирующую, прямолинейно-агрессивную стратегию поведения* прибегают ко лжи чаще, чем остальные, и применяют ее для достижения личных целей. *Недоверчиво-скептической стратегии* в своем поведении придерживаются соматически ослабленные субъекты, имеющие проблемы с семейным и социальным окружением, демонстрирующие в связи с этим высокую тревожность, выраженные враждебные и макиавеллистические тенденции. Эти респонденты лгут часто и по самым разнообразным причинам.

С точки зрения информационного подхода, манипуляция сознанием личности связана с ее осведомленностью (вернее, неосведомленностью, т.к. легче манипулировать тем, кто ориентируется на штампы, не обладает в достаточной степени информацией), поэтому столь часто используются различные варианты лжи. Для манипуляции сознанием применяют ряд средств: преподнесение «нужной» в данный момент, зачастую грубо сфабрикованной информации; преднамеренное утаивание истинных, соответствующих действительности сведений; обеспечение информационной перегрузки, затрудняющей объекту воздействия разобраться в истинном существе дела⁷¹.

Представление различных взглядов и определение типов манипулятивного поведения предполагает и выделение средств противостояния ему как в отношении внешних субъектов манипуляции, так и в отношении самих себя, поскольку всем понятно, что манипулятивные отношения не могут лежать в основе длительных и глубоких отношений, в основе конструктивного взаимодействия. Личность, как правило, стремится именно к таким отношениям, которые позволяют ей реализовать высшие потребности *в событиях с другими* людьми. Становление субъектности как *деятельного отношения* к себе, другим, миру происходит в процессе события с други-

⁷¹ Крысько В.Г. Социальная психология: словарь-справочник. – Минск, 2001. – С. 208–209.

ми. Любая манипуляция другим (другими) приводит к обратному, поскольку разрушает не только эти отношения, но и саму личность манипулятора.

Как можно противостоять манипуляциям? Ответ на этот вопрос довольно длительное время ищет ни одно поколение психологов. Способность противостоять манипулятору связана с личностными характеристиками субъекта, его личностным потенциалом. Доброжелательность, открытость, искренность, терпимость, мужественность, бесстрашие, мудрость – вот далеко не полный перечень свойств личности, которые чужды манипулятору, с одной стороны, и способны унять его, с другой.

Е.Л. Доценко считает, что более эффективными будут такие действия, как предложение сотрудничества, разрушение сценария борьбы, разоблачение тайных намерений манипулятора с помощью прямых или косвенных вопросов.

Неестественность поведения является одним из основных показателей того, что человек стал «добычей» манипулятора. У него создается ощущение, что он делает что-то помимо своей воли, в угоду кому-то, но не себе. Человек как бы перестает быть самим собой (он становится «вещью» в руках манипулятора). Даже если он делает хорошее дело, у него не возникает чувства удовлетворения им. Ощущение неудовольствия сопровождает манипуляцию, но чаще оно является его результатом. Например, руководитель уверяет, что может поручить ответственную, срочную работу только такому-то подчиненному, потому что только он может с ней справиться (способ манипулирования – лесть). Подчиненный работает день и ночь на благо коллектива, но что-то его гнетет.

Чтобы противостоять манипулятору, необходимо применять средства и способы общения, основанные на глубокой рефлексии, осознании того, что действительно хочет человек. Например, если покупатель идет в магазин с четким намерением купить определенную вещь по определенной цене, то он сможет легко противостоять манипулятивному воздействию продавца. Кроме того, если человек знает «себе цену» (обладает высокой самооценностью), уважает себя, то он с большей вероятностью сможет противостоять манипуляциям. Например, подчиненный может возразить руководителю и ответить, что, конечно, он ценный работник, но не единственный хороший специалист в отделе. Тем самым он воспрепятствует манипуляциям руководителя⁷².

В известной схеме Э. Берна манипуляция может быть снята транзакцией «Взрослый-Взрослый», когда коммуникация ведется на уровне отслеживания данного конкретного момента, «здесь и сейчас», на уровне обсуждения ситуации, что, как известно, не входит в планы манипулятора, основная цель которого – введение другого в состояние беспомощности и

⁷² Социальная психология личности в вопросах и ответах / Под ред. В.А. Лабунской. – М., 1999. – С. 280–281.

управление его поведением. Самое сложное в противодействии манипулятору – не включаться эмоционально в ситуацию. Это требует высокого уровня саморегуляции личностью своих состояний.

Темы для рефератов

1. Манипуляция и ее психологическое значение.
2. Манипуляция «для манипулятора» и «жертвы».
3. Подходы к редукции манипуляции.
4. Виды и техники манипулятивного воздействия в общении.

Литература

- Аронсон Э.* Общественное животное. Введение в социальную психологию. – М., 1997.
- Берн Э.* Игры, в которые играют люди. – М., 2001.
- Голованова А.А., Шамионов Р.М.* Социальная психология личности. – М., 2007.
- Грачев Г.В.* Личность и общество: информационно-психологическая безопасность и психологическая защита. – Волгоград, 2004.
- Доценко Е.Л.* Психология манипуляции. – М., 1996.
- Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М.* Межличностное общение. – СПб., 2003.
- Платонов Ю.П.* Основы социальной психологии. – СПб., 2004.
- Смелзер Н.* Социология. – М., 1994.
- Шостром Э.* Человек – манипулятор. – Киев, 2003.

Тема 10. Доминантное и подчиненное поведение

План работы над темой

1. Доминирование как характеристика социального поведения человека и животных.
2. Доминантное поведение и власть.
3. Тактики доминантного поведения.
4. Подчинение авторитету: феноменология и экспериментальные исследования.

Краткое изложение темы

Доминантное поведение – достаточно распространенное явление в человеческом сообществе. Однако корни его находятся на более низких стадиях эволюционного развития. Например, у приматов доминирование тесно связано с размерами тела и превосходством в силе. Животное, добившееся доминирования, будет стремиться сохранить его, демонстрируя превосходство (заносчивость, самоуверенность, важная походка). У людей более важными атрибутами являются не столько высокий рост и сила, сколько взгляд, жесты, телодвижения и свойства личности. Спокойный взгляд означает самообладание, упорный – решительность, пронизывающий – оценку или предубеждение; слегка откинутаая назад голова, приподнятый подбородок, опущенные уголки губ – воспринимаются как притязание на доминирование; расслабленность тела со свободно висящими руками, свободные движения бедер расцениваются как признаки доминирования.

Доминирующая личность берет на себя инициативу, любит импровизировать. Жажда власти сопровождается желанием брать на себя ответственность, но такому человеку в значительной мере присущи равнодушие в межличностных отношениях, большое удовлетворение от возможности манипулировать другими людьми. Честолюбивый человек постоянно озабочен своим статусом. Люди существенно отличаются друг от друга по степени импульсивности и твердости характера. Склонность всячески оттягивать принятие необходимого, но неприятного решения присуща почти всем администраторам.

Склонность к доминированию может варьироваться в зависимости от ситуации, равно как и в зависимости от свойств личности. Например, администратор может быть склонен к доминированию в своих отношениях с подчиненными, но покорен в присутствии вышестоящих руководителей. Крайние проявления доминирования или покорности служат обычно показателями фрустрации или других личностных отклонений.

Одним из крайних проявлений доминирования в человеческом обществе является диктат. Формирование такого поведения проследил

В.М. Кайтуков⁷³, который пришел к выводу о том, что оно имеет эволюционный характер и связано с историей человечества в целом. Слои диктата не являются однородно-серыми, монотонными в своей психологической окраске. Взаимосвязь, взаимодействие, взаимовлияние психологических мотиваций индивидов социума в рамках реалий всех аспектов диктата приводит к тому, что они частично конкретизируются как конгломераты психотипов, отличных от оптимальных. Причина в том, что слои диктата формируются не по принципу функционального самопричисления совместно с принципом социально-диктатной целесообразности, а в соответствии с объективными, природно-социальными реалиями его существования. Исторических примеров, подтверждающих это положение, много. Обращение в рабов-производителей путем продажи индивидов, ранее бывших свободными производителями, при всех жестокостях рабства редко приводило к диктатным коллизиям именно вследствие соответствия психотипа производителей-рабов необходимому стереотипу. Положение меняется, когда рабами стали военнопленные. Наличие среди них значительной прослойки пассионарных, агрессивных индивидов с мощной гедонистской мотивационной основой привело к тому, что социальные коллизии внутри структуры диктата становятся и чаще, и страшнее по последствиям для диктата (например, восстания зинджей, Спартака и т.д.). В результате многоуровневого анализа В.М. Кайтуков делает неутешительный вывод: «не "сны разума порождают чудовищ сознания", а необходимость подавления, пучины диктата, возникшего вместе со стадом млекопитающих, порождает тех уродцев психологии и те "вершины духа", которые считаются достижениями человечества. Это понятия справедливости, честности, морали, добра, мужества, общественного блага, самопожертвования, которые весьма удобны иерархам диктата и интенсивно проповедуются ими, их подручными, но почти никогда не становятся основой, доминантой для их собственных активаций»⁷⁴.

Неадаптивное или необъективное поведение часто является результатом фрустрации. Люди, находящиеся в состоянии фрустрации из-за того, что столкнулись с препятствиями или дилеммой, могут реагировать любым иррациональным способом: 1) стать агрессивными, вплоть до физического насилия; 2) опуститься до инфантильной реакции; 3) упрямо держаться привычного образа действий, отказываясь воспринимать разумные предложения; 4) «опустить руки», потеряв все признаки инициативности и присутствия духа.

Доминантное поведение тесно связано с властью. Человек, реализующий власть, часто оказывается в ситуации его «ролевого» использования,

⁷³ Кайтуков В.М. Эволюция диктата. – М., 1991.

⁷⁴ Там же. С.101.

то есть, когда он «вынужден доминировать» под властью исполняемой роли.

Асимметричность отношений взаимодействующих людей, как следует из выводов В.М. Погорьша⁷⁵, – это критерий, который сближает понятия «власть», «давление» и «манипуляция» и одновременно позволяет выделить личное влияние как феномен, где главным критерием является симметричность отношений партнеров по общению.

Изучение «влиятельного поведения», предпринятое Г. Юклом и Д. Трэйси позволило выделить девять тактик, охватывающих различные типы поведения⁷⁶. Рассмотрим их подробнее.

Разумное убеждение – человек использует логические доводы и реальные факты для убеждения другого в том, что предложение или требование актуально и, вероятно, повлияет на достижение цели задания.

Эмоциональное воздействие (воодушевление) – человек выдвигает пробуждающее энтузиазм предложение или требование, вдохновляет своим призывом к тому, что другой ценит или во что верит, тем самым увеличивая уверенность другого в собственных силах, способности сделать требуемое.

Обращение за консультацией – человек просит другого поучаствовать в планировании стратегии, мероприятия, где желательна его поддержка и помощь, или хочет изменить предложение, чтобы оно отвечало интересам другого. Таким образом другой используется как платформа для представления идей.

Лесть (заискивание) – человек пытается привести другого в хорошее настроение или использовать момент, когда тот благоприятно к нему настроен, прежде чем попросить его сделать что-то.

Обмен – человек предлагает обмен любезностями, чем-то желательным и приемлемым, показывает желание ответить взаимностью, отблагодарить, поделиться прибылью, если другой поможет выполнить задание.

Воздействие через личные отношения – человек взывает к чувству лояльности и дружбы другого, прежде чем попросить сделать что-то в качестве особого одолжения.

Коалиция – человек ищет помощи других для того, чтобы убедить партнера сделать что-либо, или использует поддержку других, чтобы склонить его согласиться с ними.

Легитимизация – человек пытается обосновать законность просьбы, заявляя свою власть или право выдвигать требования, уверяя, что это соответствует политике, нравам или традициям организации.

⁷⁵ Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погорьша В.М. Межличностное общение. – СПб., 2003. – С. 191.

⁷⁶ Там же. С.184–185.

Давление – человек использует приказы, угрозы или постоянные напоминания, чтобы заставить вас делать то, что он хочет.

В результате исследования этих авторов по трем направлениям (начальник, равный, подчиненный) обнаружилось, что разумное убеждение, в основном, используется по отношению к руководителям, эмоциональное воздействие и давление – по отношению к подчиненным. Коалиция реже всего применяется в общении с подчиненными, а обмен – в общении с руководителями. Обмен используется по отношению к равным по статусу также как и обращение к личным отношениям и легитимизация. К лести люди чаще прибегают в случае с подчиненными и равными по статусу, чем в общении с руководителями.

Как следует из результатов этого исследования, социально приемлемыми тактиками воздействия можно считать лишь разумное убеждение, консультацию и эмоциональное воздействие, а вот давление не эффективно как для воздействия на равных по статусу, так и для подчиненных.

Авторитарное поведение и подчиненное поведение имеют общие корни и выступают совместно, т.к. представляют две стороны одной медали. Обратимся к ряду исследований, в которых было убедительно показано, как люди, подчиняясь авторитету, могут поступить и до каких пределов их поведение может распространяться. Прежде всего, это известные эксперименты С. Милграма⁷⁷.

В этих экспериментах было три персонажа: испытуемый, мнимый испытуемый (подставное лицо) и сам экспериментатор. До начала опыта каждый испытуемый получал денежное вознаграждение. Во вступительном слове экспериментатор говорил о том, как мало ученые знают о действенности наказания и о его влиянии на память, а затем сообщал испытуемым, что один из них будет «учителем», а другой — «учеником». Испытуемые тянут жребий, однако, при этом наивному испытуемому всегда достается роль учителя, а подставному — роль ученика. Ученика отводят в смежную комнату и привязывают к «электрическому стулу». Наивному испытуемому говорят, что он должен зачитать ученику ряд слов, образующих ассоциативные пары, и затем проверить, насколько хорошо ученик запомнил слова. Всякий раз, когда ученик ошибается, учитель должен наказать его ударом тока, нажав на тумблер электрогенератора. По условиям эксперимента, испытуемый постепенно наращивает интенсивность электрического разряда. На генераторе испытуемый видит 30 тумблеров для включения электрического тока в пределах от 15 до 450 вольт с ценой деления в 15 вольт, снабженных описаниями интенсивности разряда, начинающая с надписи «Слабый разряд» и заканчивая предостережением «Опасно: сильный разряд».

⁷⁷ Милграм С. Эксперимент в социальной психологии. – СПб., 2000. – С.138–161.

Далее по ходу сценария ученик дает ответы, выбирая правильное, по его мнению, слово из четырех предложенных и нажимая кнопку, зажигающую вверху панели электрогенератора одну из четырех сигнальных лампочек. После первой ошибки ученика учитель увеличивает напряжение на 15 вольт, затем еще на 15 вольт и так далее. Стоящая перед учителем дилемма усугубляется «реакцией», которую он получает от несчастного ученика: в начале от него поступают лишь словесные протесты по поводу болезненности ударов, однако, при этом он продолжает принимать участие в эксперименте. Затем, когда напряжение разряда достигает 300 вольт, ученик, протестуя, начинает колотить в стену. С этого момента ответы ученика перестают отображаться на расположенной перед учителем панели. Тем не менее, после каждого разряда ученик продолжает стучать в стену. Затем прекращается и стук.

По ходу процедуры экспериментатор напоминал учителю о его обязанностях. Если учитель смотрел на экспериментатора в ожидании указаний, тот говорит: «Пожалуйста, продолжайте» или «У вас нет выбора: вы должны продолжать».

Вся серия включала в себя четыре экспериментальные ситуации, отличающиеся друг от друга степенью психологической дистанцированности испытуемого от жертвы: в первом случае в ситуации слабой обратной связи ученик находился в другой комнате и испытуемый не мог видеть или слышать его и лишь после наказания разрядом мощностью в 300 вольт ученик начинал стучать в стену, а после вообще замолкал, не подавая признаков жизни; вторая ситуация (голосовая обратная связь) в целом была идентична первой, только теперь испытуемый мог слышать протесты жертвы (жертва и испытуемый находились в смежных комнатах, но дверь была оставлена приоткрытой, и учитель отчетливо слышал жалобы и протесты ученика); третья экспериментальная ситуация (тесная пространственная близость) была аналогична второй, но с той разницей, что теперь жертва и испытуемый находились уже в одной комнате и сидели на расстоянии всего полуметра друг от друга (испытуемый наблюдал реакции жертвы); четвертая и последняя стадия этой экспериментальной серии, моделирующая ситуацию прямого физического контакта, была идентична третьей – за тем исключением, что для получения электрического удара ученик должен был положить руку на прибор, а когда после разряда в 150 вольт ученик отказывался делать это, экспериментатор приказывал испытуемому, чтобы он самолично положил руку провинившегося ученика на прибор (физический контакт с жертвой).

Полученные результаты показали существенное снижение тенденции подчинения авторитету экспериментатора по мере сокращения дистанции между испытуемым и жертвой. В первой ситуации отказались подчиниться экспериментатору 34% испытуемых, во второй – 37,5%, в третьей –

60%, в четвертой – 70%. Однако, как следует из этого эксперимента, подчиняясь авторитету, люди в своем большинстве (в одном из вариантов их число доходило до 68%!) способны переступить границу отметки «Опасно: сильный разряд» и доходя до последнего переключателя, что было бы сравнимо с убийством.

Вместе с тем, подчинение авторитету – довольно распространенная ситуация в различных сферах жизнедеятельности людей. В частности, интересный эксперимент был проведен в государственной и частной больницах в США⁷⁸. Изучалось поведение медицинских сестер. Дежурной сестре звонил по телефону врач, имя которого она знала, но с которым никогда прежде не имела личного контакта. Врач говорил сестре: «Звонит доктор Дюбуа из психиатрического отделения. Сегодня утром я должен обследовать одного из ваших пациентов, господина Дюфура. Мне бы хотелось, чтобы он принял лекарства, которые к моему приходу должны начать действовать. Не могли бы вы проверить, есть ли в шкафу «Астротен»? (врач произносит по буквам). Сестра направлялась к шкафу и действительно находила там коробку, на которой было написано именно это название и его дозы. После того, как сестра подтверждала наличие лекарства, врач продолжал: «Хорошо, мне бы хотелось, чтобы вы дали господину Дюфуру 20 мг (превышение максимальной дозы в два раза!) «Астротена». Я приду минут через 10 и тогда письменно оформлю распоряжение».

Распоряжение доктора Дюбуа нарушало многие служебные правила, некоторые из них – грубо. Прежде всего оно исходило от лица, с которым медицинская сестра лично не была знакома. Кроме того, лекарство не входило в список разрешенных препаратов, а главное: назначенная врачом доза значительно превосходила допустимую. Между тем из 22 медицинских сестер, которым по телефону было передано такое распоряжение, 21 подчинилась ему, даже не выказав какого-либо сомнения (большинство из них, однако, были уверены, что врач придет вовремя). Опыт прекращался в тот момент, когда сестра доставала из коробки четыре капсулы препарата, а штатный психиатр сообщал ей о сути эксперимента, в котором она, сама о том не ведая, только что участвовала. Во время последующего разговора многие из сестер признавались, что выполняли подобные распоряжения и в прошлом, боясь своим отказом рассердить врача.

Эти два эксперимента показывают в какой степени люди могут подчиняться авторитету будучи «наедине с ним». В некоторой степени навевает оптимизм то, что по результатам недавних экспериментов, если испытуемые находятся в присутствии других людей, отказывающихся повиноваться, то 90% из них, в свою очередь, тоже не выполняют распоряжений.

В другом эксперименте (Э. Ланджер и Э. Бекевенто) было показано, что роль подчиненного способна подорвать веру в собственные

⁷⁸ Годфруа Ж. Что такое психология: В 2 т. Т. 2. – М., 1996. – С.104–105.

возможности. Эксперимент проводился в Нью-Йорке. Женщинам было предложено решить арифметические задачи самостоятельно. Затем их разбили на пары, назначив одну из них боссом, а другую помощником. После этого они опять работали самостоятельно. Оказалось, что «боссы» решили больше задач, чем в первом раунде, а «помощники» – меньше. Иначе говоря, подчиненное положение подрывает самоэффективность личности.

Сказанное относится и к тем ситуациям, когда некая идея заставляет человека уйти от реальной жизни, полностью подчиниться роли. Например, социальные деятели, религиозные фанаты, лица, полностью поглощенные направленностью оказывать помощь другим.

Темы рефератов

1. Доминирование в животном мире.
2. Власть как категория социального поведения.
3. Доминирование и подчинение – две стороны одной стратегии (Э. Фромм).
4. Механизм и факторы подчинения.

Литература

- Аронсон Э.* Общественное животное. Введение в социальную психологию. – М., 1997.
- Грачев Г.В.* Личность и общество: информационно-психологическая безопасность и психологическая защита. – Волгоград, 2004.
- Лоренц К.* Агрессия. – М., 1994.
- Милграм С.* Эксперимент в социальной психологии. – СПб., 2000.
- Перспективы социальной психологии. – М., 2001.
- Росс Л., Нисбет Р.* Человек и ситуация. – М., 2000.
- Смелзер Н.* Социология. – М., 1994.
- Социальная психология личност в вопросах и ответах / Под ред. В.А. Лабунской. – М., 1999.
- Фромм Э.* Иметь или быть. – М., 1990.
- Фромм Э.* Величие и ограниченность теории Фрейда. – М., 2000.
- Хьелл Л., Зиглер Д.* Теории личности. – СПб., 1997.
- Шевандрин Н.И.* Психодиагностика, коррекция и развитие личности. – М., 1998.
- Яковлев А.М.* Социология преступности (криминология): Основы общей теории. – М., 2001.

Тема 11. Девиантное поведение

План работы над темой

1. Понятие об отклоняющемся поведении.
2. Познание причин отклоняющегося поведения.
3. Виды отклоняющегося поведения, их классификация.
4. Характеристики отклоняющегося поведения.

Краткое изложение темы

Отклоняющееся поведение – система поступков или отдельные поступки, противоречащие принятым в обществе правовым или нравственным нормам. Основные виды отклоняющегося поведения – преступность и уголовно ненаказуемое (непротивоправное) аморальное поведение (систематическое пьянство, стяжательство, распущенность в сфере сексуальных отношений и пр.). Связь между этими видами отклоняющегося поведения заключается в том, что совершению правонарушений нередко предшествует ставшее привычным для человека аморальное поведение. Однако отклоняющееся поведение имеет и другую ось – культурно одобряемые отклонения.

Коль скоро существуют нормы поведения, выработанные многовековым общежитием людей, имеются и отклонения от этих норм. Они могут быть обусловлены разными обстоятельствами, но неизменно одно: нормативное и ненормативное поведение находятся на одном континууме и потому наличие одного является залогом сохранения в обществе другого.

Известный исследователь-девиантолог Ю.А. Клейберг считает, что девиантное поведение всегда связано с каким-либо несоответствием человеческих поступков, действий, видов деятельности, распространенным в обществе или группах нормам, правилам поведения, идеям, стереотипам, ожиданиям, установкам, ценностям.

Е.В. Змановская утверждает, что отклоняющееся (девиантное) поведение – это устойчивое поведение личности, отклоняющееся от наиболее важных социальных норм, причиняющее реальный ущерб обществу или самой личности, а также сопровождающееся ее социальной дезадаптацией⁷⁹.

Н. Смелзер определяет девиацию как отклонение от групповой нормы, которое влечет за собой изоляцию, лечение, тюремное заключение или другое наказание нарушителя. Здесь, как можно заметить, речь идет не столько о поведении, сколько о его последствиях. Тем не менее, и отечественные исследователи часто ограничивают отклоняющееся поведение об-

⁷⁹ Змановская Е.В. Девиантология. Психология отклоняющегося поведения. – М., 2008.

пественной деструктивностью. Так, в частности Е.В. Змановская настаивает на его деструктивности. Между тем, как мы уже выяснили, отклонение совсем необязательно должно быть наказано; оно может не иметь угрозы общественной системе и более того, оно порой экстраполировано на отдаленные и в значительной степени позитивные для общества перспективы.

В исследованиях отклоняющегося поведения значительное место отводится изучению мотивов, причин и условий, способствующих его развитию, возможностей предупреждения и преодоления. В происхождении такого рода поведения особенно большую роль играют дефекты правового и нравственного сознания, содержание потребностей личности, особенности характера, эмоционально-волевой сферы.

Существуют разные подходы к пониманию отклонений в поведении и их формированию. Так, по мнению Э. Дюркгейма, вероятность девиаций поведения существенно возрастает при происходящем на уровне социума ослаблении нормативного контроля. В соответствии с теорией Р. Мертона, девиантное поведение возникает, прежде всего, тогда, когда общественно принимаемые и задаваемые ценности не могут быть достигнуты некоторой частью этого общества, т.е. разрыв между культурными целями общества и социально одобряемыми средствами их достижения. В контексте теории социализации, к девиантному поведению склонны люди, социализация которых проходила в условиях поощрения или игнорирования отдельных элементов девиантного поведения (насилие, аморальность). В теории стигматизации считается, что появление девиантного поведения становится возможным уже при одном только определении индивида как социально отклоняющегося и применении по отношению к нему репрессивных или исправительных мер.

По мнению Т. Селлина⁸⁰, девиация возникает в результате конфликтов между нормами культуры. Он занимался изучением поведения отдельных групп, нормы которых отличаются от норм остального общества (когда интересы группы не соответствуют нормам большинства). Например, в таких субкультурах, как уличные банды или группы заключенных полиция скорее ассоциируется с карательной или продажной организацией, чем со службой по охране порядка и защите частной собственности. Член такой группы усваивает ее нормы и, таким образом, становится нонконформистом, с точки зрения широких слоев общества.

У. Миллер впоследствии углубил идею Селлина о взаимосвязи между культурой и девиантным поведением. Он утверждал, что существует ярко выраженная субкультура низшего слоя общества, одним из проявлений которой является групповая преступность. Эта субкультура придает огромное значение таким качествам, как готовность к риску, выносливость, стремление к острым ощущениям и «везение».

⁸⁰ Смелзер Н. Социология. – М., 1994.

Основная идея подходов Т. Селлина и У. Миллера заключается в том, что девиация имеет место, когда индивид идентифицирует себя с субкультурой, нормы которой противоречат нормам доминирующей культуры. Э. Сатерленд пытался объяснить то, почему одни принимают ценности «девиантной» субкультуры, а другие нет. Он утверждал, что преступности (как форме девиации) *обучаются*. Люди воспринимают ценности, способствующие девиации, в ходе общения с носителями этих ценностей. Если большинство друзей и родственников того или иного человека занимаются преступной деятельностью, то существует вероятность, что он тоже станет преступником.

Н. Смелзер выделяет три компонента девиации: 1) человек, которому свойственно определенное поведение; 2) норма (ожидание), которое является критерием оценки девиантного поведения и 3) некий другой человек, социальная группа, реагирующие на поведение⁸¹. Девиантность определяется, по его мнению, соответствием или несоответствием поступков социальным ожиданиям.

Е.В. Змановской⁸² выявлены специфические особенности отклоняющегося поведения личности:

1) отклоняющееся поведение личности – это поведение, которое не соответствует общепринятым или официально установленным социальным нормам. Иначе говоря, это действия, не соответствующие существующим законам, правилам, традициям и социальным установкам. Утверждается, что нормы изменяются, что приводит и к изменению квалификации поведения личности от аномального к нормативному;

2) девиантное поведение и личность, его проявляющая, вызывают негативную оценку со стороны других людей. Негативная оценка может иметь форму общественного осуждения или социальных санкций, в том числе уголовного наказания. Прежде всего санкции выполняют функцию предотвращения нежелательного поведения;

3) особенностью отклоняющегося поведения является то, что оно наносит реальный ущерб самой личности или окружающим людям. Это может быть дестабилизация существующего порядка, причинение боли, ухудшение здоровья, морального и материального ущерба, физическое насилие. В крайних своих проявлениях девиантное поведение представляет непосредственную угрозу для жизни (например, суицидальное поведение, насильственные преступления, употребление «тяжелых» наркотиков и т.п.). Данный признак означает, что отклоняющееся поведение является разрушительным: в зависимости от формы – деструктивным или аутодеструктивным;

⁸¹ Смелзер Н. Социология. – М., 1994.

⁸² Змановская Е.В. Девиантология. Психология отклоняющегося поведения. – М., 2008.

4) отклоняющееся поведение преимущественно можно охарактеризовать как стойко повторяющееся (многократное или длительное). Для того, чтобы поведение можно было квалифицировать как отклоняющееся, оно должно согласовываться с общей направленностью личности. При этом поведение не должно быть следствием нестандартной ситуации (например, поведение в рамках посттравматического синдрома), кризисной ситуации (например, реакция горя в случае смерти близкого человека в течение первых месяцев) или самообороны (например, при наличии реальной угрозы для жизни).

Особенностью отклоняющегося поведения, как считает Е.В. Змановская, является то, что оно рассматривается в пределах медицинской нормы. Это не должно отождествляться с психическими заболеваниями или патологическими состояниями, хотя и может сочетаться с последними. В случае психического расстройства имеет место патологическое поведение психически больного человека. Патологическое поведение отклоняется от медицинских норм, требует первостепенного медицинского вмешательства и изучается психиатрией как, например, девиантное поведение психически больных. Патологическое поведение подразумевает, что под воздействием болезненного состояния способность личности осознавать и контролировать свои действия существенно снижается.

Еще одна особенность отклоняющегося поведения, по мнению Е.В. Змановской, заключается в том, что оно сопровождается различными проявлениями социальной дезадаптации. При этом состояние дезадаптации может быть самостоятельной причиной отклоняющегося поведения личности.

Ряд «социальных явлений» – радикализм, креативность и маргинальность, Е.В. Змановской не считаются проявлениями девиантного поведения, т.к., «эти феномены скорее полезны для общества, чем опасны». Хотя и признается, что они также отклоняются от общепринятых норм, вызывая раздражение консервативно настроенной части населения.

Одной из задач изучения отклоняющегося поведения является его классификация. В современной науке существует достаточно много попыток дифференциации девиаций. Это связано с междисциплинарным характером исследований этого вне всякого сомнения сложного явления. И речь идет не только о культурных особенностях его квалификации, но и в самом происхождении, реализации и оценке.

Ю.А. Клейберг выделяет три основные группы поведенческих девиаций: негативные (алкоголизм, употребление наркотиков), позитивные (социальное творчество) и социально-нейтральные (попрошайничество).

Другой критерий для дифференциации девиантного поведения избран Ц.П. Короленко и Т.А. Донских, которые делят все поведенческие девиации на нестандартное и деструктивное поведение. Нестандартное пове-

дение может иметь форму нового мышления, новых идей, а также действий, выходящих за рамки социальных стереотипов поведения. Подобная форма предполагает активность, хотя и выходящую за рамки принятых норм в конкретных исторических условиях, но играющую позитивную роль в прогрессивном развитии общества. Деструктивное поведение практически совпадает с негативным отклоняющимся поведением.

Наконец, Е.В. Змановская прибегает к собственной классификации: антисоциальное (делинквентное) поведение, асоциальное (аморальное) поведение, аутодеструктивное (саморазрушительное) поведение.

Антисоциальное (делинквентное) поведение – это поведение, противоречащее правовым нормам, угрожающее социальному порядку и благополучию окружающих людей. Оно включает любые действия или бездействия, запрещенные законодательством.

Асоциальное поведение – это поведение, уклоняющееся от выполнения морально-нравственных норм, непосредственно угрожающее благополучию межличностных отношений. Оно может проявляться как агрессивное поведение, сексуальные девиации, (беспорядочные половые связи, проституция, соращение, вуайеризм, эксгибиционизм и др.), вовлеченность в азартные игры на деньги, бродяжничество, иждивенчество.

Аутодеструктивное (саморазрушительное поведение) – это поведение, отклоняющееся от медицинских и психологических норм, угрожающее целостности и развитию самой личности (например, суицидальное поведение, пищевая зависимость, химическая зависимость (злоупотребление психоактивными веществами), фанатическое поведение (вовлеченность в деструктивно-религиозный культ), аутическое поведение, виктимное поведение (поведение жертвы), деятельность с выраженным риском для жизни (экстремальные виды спорта, существенное превышение скорости при езде на автомобиле и др.).

Обратимся к наиболее синтетической схеме классификации. Итак, отклоняющееся поведение делится на:

делинквентное (преступное) поведение, – такое поведение, которое противоречит принятым в настоящее время правовым нормам и запрещено под угрозой наказания. По характеру и степени общественной опасности деяний их делят на преступления, административные и гражданско-правовые деликты, дисциплинарные проступки (по характеру действий они также делятся на преступления: против личности, преступления в сфере экономики, против государственной власти, против военной службы, против мира и безопасности человечества);

аддиктивное поведение является одной из форм отклоняющегося поведения с формированием стремления к уходу от реальности, который происходит путем искусственного изменения своего психического состоя-

ния посредством приема некоторых психоактивных веществ⁸³. Выделяют такие формы аддиктивного поведения как алкоголизм и наркоманию, токсикоманию, табакокурение, азартные игры, сексуальные аддикции, межличностную зависимость и др.;

асоциальное непреступное поведение отличается отсутствием явной направленности на причинение вреда другому человеку, хотя опосредованный вред вполне возможен. Он основан на таком уровне социализации личности, который предполагает «нормальность» ценностей и установок, присущих определенным группам лиц. Примерами негативной социализации могут стать принятие антисоциальных установок, норм и свойств личности, что мы часто наблюдаем в «закрытых» системах. Это выражается не только в адаптации к ним, но и в принятии этих норм, противоречащих ранее усвоенным просоциальным. Нам представляется, что такая ситуация возникает в случае адаптивного поведения субъекта, социальной незрелости и невыраженности критического мышления в структуре личности, а также это есть показатель наличия «нормы» на автоматическую адаптацию к *любой* субкультуре, независимо от ее направленности (что, однако, отлжно от конформности). К примеру, в подростковом возрасте негативная социализация, по данным Л.М. Попова⁸⁴, может реализовываться на уровне группообъединения личностей с антисоциальным складом (или, по крайней мере, ядром из таковых) на основе (и в сопровождении) элементов подростковой субкультуры, отвечающих их нереализованным потребностям. К таким формам поведения относятся всякого рода поведение отвлечения, уходы, побеги, бродяжничество;

культурно-одобряемое отклоняющееся поведение – это такое поведение в основе которого лежат ценности и мотивы, не противоречащие глобальным ценностям человечества. Оно может быть связано с так называемым «опережающим» развитием; это, своего рода «нетипичная» социализация, при которой субъект выходит за рамки своего социального отражения (социум «не принимает»), но в силу своей самодостаточности личность не стремится к адаптации. Она привносит нечто новое и конструктивное, что позволит изменить ситуацию для последующих поколений (примерами могут служить хотя бы «диссиденты» в России с отличными от общепринятых своими нормами, установками и ценностями). Тем самым такая личность становится субъектом социализации, пройдя тернистый путь социального непонимания, непринятия или даже осуждения. Общество впоследствии выражает благодарность (и в чем-то даже покаяние за свою нетерпимость) или боготворит (например, Иисус, пророки) такую личность, поскольку она привносит позитивную динамику в него и способ-

⁸³ Гоголева А.В. Аддиктивное поведение. – Ижевск, 2001. – С. 6.

⁸⁴ Попов Л.М. Психология самодеятельности: Автореф. дис. ... д-ра психол. наук. – М., 1992. – 32 с.

ствуется социализации следующих поколений. Однако, как бы общество не нуждалось в обновлении, такие личности им не принимались до определенного времени и, вероятно, в будущем оно не будет терпимее. Такого рода противоречия типичны для всех культур на протяжении всей истории человечества. Причиной может являться постоянное действие закона самосохранения социума, его стремление к консолидации индивидов, например, для тех же социализирующих воздействий, и противоречия между институтами. Вместе с тем, «здоровый» консерватизм общества является механизмом его выживания и залогом его выживаемости, в противном случае (история постоянно преподносит примеры исчезнувших «цивилизаций») оно приходит к упадку, который выражается не в развале культуры, а в «раздрае» социальных институтов, благодаря чему они перестают удовлетворять требованиям современности и эволюционного развития самого общества; время жизни человека невероятно мало, чтобы в ее пределах общество смогло провести своего рода «экспертизу» на полезность или вредность предлагаемых ценностей. Следовательно, и здесь существует некая борьба за выживание социальных смыслов, норм и ценностей, которая предопределена самим смыслом существования социального сообщества и является ее *закономерностью*, стало быть, такого рода отклоняющееся поведение вполне приемлемо с точки зрения общественных ценностей.

Обратимся к характеристике различных видов отклоняющегося поведения.

Ю.А. Клейберг выделяет творчество как отклоняющееся поведение⁸⁵. Психологически удовлетворение потребности в новизне, в развитии (реализации себя) всегда опирается на особую форму проявления (демонстрации) этой новизны. «Эффект презентации» новизны, оригинальности и уникальности формируется в деятельности, поступках, поведении. И это является личностно значимой формой для человека, хотя и не всегда одобряемой со стороны окружающих и общества в целом.

Новое всегда выступает отклонением от нормы, стандарта, шаблона поведения или мышления и поэтому воспринимается как аномалия. При этом, чем значительнее новое отличается от привычного, обыденного, усвоенного, тем «аномальнее» оно выглядит. Неудивительны поэтому бесчисленные высказывания о связи (тождестве) гениальности и безумия, о патологии творчества, об изначальной (генетической) отягощенности творческой личности и т.п., достигшие наибольшего признания среди последователей фрейдизма, считает Ю.А. Клейберг.

Наиболее последовательное развитие этой идеи осуществлено в положении о социальном творчестве, которое понимается Ю.А. Клейбергом как тот «ряд положительных отклонений», который обеспечивает развитие

⁸⁵ Клейберг Ю.А. Психология девиантного поведения. – М., 2001.

социальной системы. Реально социальное творчество осуществляется через деятельность людей и через индивидуальные творческие акты.

Одним из вариантов подобных девиаций является так называемое поведение сверхнормативно развивающихся субъектов. Для обозначения личностей такого типа, Т.А. Молодиченко использует понятие «акмеологизирующейся личности» (от слова *акме* – вершина). Ею предложена типология «акме-людей» по ряду оснований: личностных (бескорыстие, альтруизм, интернальность, высокие потребности в достижениях и самоактуализация, искренность, психическое и психологическое здоровье); деятельностных (преобладание самоменеджмента в горизонтальных структурах, всесторонняя деятельность), преобладание конструктивных конфликтов, творчество, здоровый образ жизни⁸⁶.

В связи с этим необходимо остановиться и на таком явлении как творческое мышление, имеющим первостепенное значение для социальной жизни человека. Творческое мышление интегрирует такие свойства личности как гибкость, конструктивность в решении жизненных и личностных проблем, чувствительность к ним. Благодаря его развитию человек воздействует на себя и свое окружение», используя нестандартные решения, отличающиеся новизной и оригинальностью. В совокупности с другими характеристиками (ответственность, моральная зрелость и т.д.) этот подход используется на позитивном уровне, – на созидание.

Творческое мышление является феноменом не столько внутриличностным, сколько социальным и политическим, так как, желает того или нет, человек постоянно совершенствует свои отношения, изменяется и тем самым изменяет свой микросоциум.

Каждый человек в процессе своей жизни вынужден воссоздавать некий реальный или идеальный продукт прошлого, «открывать Америку» для себя, и приходить к человеческим ценностям и социальным способам существования не только через интериоризацию готовых схем поведения и деятельности, но и через свои ошибки, сталкиваясь с *жизненными* проблемами и преодолевая их. Творческое мышление – не природная данность и не побочный результат онтогенетического развития, но «продукт» социализации человека. В наших исследованиях было показано, что творческое мышление обнаруживает положительные связи с ответственностью, самостоятельностью, адекватностью самоотражения и находится в обратной зависимости с терпимостью и эмоциональной стабильностью. Это значит, что оно весьма неоднозначно и существуют сложные, диалектические отношения между этими явлениями.

⁸⁶ Молодиченко Т.А. Девиантное поведение акмеологизирующихся личностей: к постановке проблемы // Девиантное поведение: проблемы профилактики, диагностики и коррекции. – Саратов, 2008. – С.19–25.

Еще одной формой девиации является социальное аутсайдерство, которое проявляется в бродяжничестве, побегах, намеренной отвлеченности от общества, близких и т.п.

Бродяжничество – бесцельный, обратившийся в привычку, переход из одного места в другое, при неимении средств к жизни и нежелании приобретать их собственным трудом.

В социальных науках проблема бродяжничества занимает одно из значимых положений в виду ее широкого социального резонанса, особенно в связи с ее ростом в России в 90-е годы XX века. В отечественной психологии к настоящему времени сложилось, по крайней мере, два основных подхода к изучению этого явления – один предполагает его выделение в качестве особого (отдельного) типа поведения, ведущими характеристиками которого являются бегство, уходы и побеги, обусловленные различными причинами (этого подхода придерживается А.В. Гоголева – известный специалист в изучении явления); другой подход предполагает анализ бродяжничества как одного из нескольких видов девиантного поведения (например, Ю.А. Клейберг, Е.В. Змановская и др.).

Оригинален взгляд на это явление Т.Ф. Фарафутдиновой, которой предпринято системное исследование различных детерминант бродяжничества подростков. На основе глубокого анализа этого явления она делает вывод о том, что бродяжничество, как правило, предполагает сочетание обоих видов дезадаптации: внешней (сниженная обучаемость, хроническая неуспешность в жизненно важных сферах, изоляция, склонность к зависимому поведению) и внутриличностной (эмоциональное напряжение, нарушение эмоционально-волевой регуляции, конфликтность, некоммуникабельность, неадекватность самооценки, блокировка процессов самореализации личности и т.д.), поэтому в большинстве случаев можно говорить о системной дезадаптации подростков-бродяг. Спецификой социально-психологической дезадаптации при бродяжничестве на уровне семьи являются ярко выраженный негативизм, деспотичность и агрессия со стороны отца на фоне равнодушно-потворствующего и непоследовательного воспитательного воздействия матери; особенности дезадаптации на уровне школы заключаются в том, что подросток не справляется с социальной ролью школьника, «выпадает» из общей структуры классного коллектива, на уровне личности – обладает большим количеством «негативных» индивидуально-психологических свойств, затрудняющих его неформальное общение со взрослыми и сверстниками⁸⁷.

Вместе с тем, бродяжничество вовсе необязательно предполагает какую-то дезадаптацию; с другой стороны, оно совершенно необязательно и

⁸⁷ *Фарафутдинова Т.Ф.* Исследование основных характеристик социально-психологической дезадаптации при подростковом бродяжничестве // Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н.И. Вавилова. – 2006. – № 5. – Вып. 3. – С. 137–139.

отсутствие места, пристанища; наконец, оно может быть вовсе не связано с какими-либо негативными переживаниями человека. Бродяжничество как самостоятельное социальное явление не всегда есть следствие бездомности, – считает А.В. Пентюхов. Известно, что бродягами становятся и люди, имеющие дом, семью. В этом случае в основе бродяжничества лежат другие мотивы, побуждения, в частности, желание к перемене мест, стремление к познанию окружающего мира⁸⁸. Наиболее социально адаптированным аналогом данного явления выступает туризм.

Аддиктивное поведение включает, как было сказано выше, различного рода зависимости. Они имеют много общего, центральной характеристикой чего является особенность социализации личности. Как считает А.В. Гоголева, основным в поведении аддиктивной личности выступает ее стремление к уходу от реальности, страх перед обыденной, наполненной обязательствами и регламентациями «скучной» жизнью, склонность к поиску запредельных переживаний даже ценой серьезного риска для жизни и неспособность быть ответственным за свои поступки⁸⁹.

Применительно к личности, в самом общем виде, зависимость представляется как ее связь с различными явлениями окружающей действительности, включая социальные, физические, химические, поведенческие и др.

Выделяют три основных этапа наркологических вариантов становления *аддиктивного поведения* (по В. Каган).

1 этап. *Первые пробы*. Совершаются обычно под чьим-либо влиянием или в компании. Немалую роль здесь играют любопытство, подражание, групповой конформизм и мотивы группового самоутверждения. Глубинная мотивация восходит к присущей человеку потребности в изменении состояний сознания: вероятность того, что первые пробы перерастут в развернутый процесс формирования аддиктивного поведения и последующего перерастания в болезнь тем больше, чем меньше возраст при первых пробах и чем меньше потребность в изменении сознания удовлетворяется социально одобряемыми способами. Выбор средства на этом этапе произволен и зависит от особенностей этнокультур, субкультуры, опыта группы и доступности средства. По разным причинам (удовлетворенного любопытства, страха наказания, опасения и переживания, разрыва с компанией и т.д.) первые пробы чаще всего не имеют продолжения, исключение составляют табакокурение и санкционированная алкоголизация.

2 этап. *Поисковое аддиктивное поведение*. Следующим за первыми пробами идет этап экспериментирования с различными видами психоактивных веществ – алкоголем, медикаментами, наркотиками, бытовыми и

⁸⁸ Пентюхов А.В. Бродяжничество как социальное явление: генезис, технологии предупреждения и регулирования: Автореф. дис. ... канд. социолог. наук. – Н.Новгород, 2005. – 24 с.

⁸⁹ Гоголева А.В. Аддиктивное поведение. – Ижевск, 2001. – С. 36.

промышленными химикатами. Обычно оно присуще младшему подростковому возрасту. Для одних подростков важно их употребление как знак принадлежности к группе, для других – сам факт изменения состояния сознания («отключка»), для третьих – качество вызываемых эффектов и особенности «кайфа». Как правило, этот этап разворачивается в компании и оформляется по алкогольному типу – для веселья, раскованности, обострения восприятия, снятия сексуальных барьеров, выражения отношения. Характерно активное экспериментирование с поиском новых средств и способов их употребления. По мере прохождения этого этапа формируется индивидуальное предпочтение одного из средств или предпочитаемый их спектр. Чаще всего это происходит уже в возрасте после 15 лет. Индивидуальной психической зависимости еще нет, но может формироваться групповая психическая зависимость, «автоматически» запускаемая сбором группы. От такого *полисубстантного аддиктивного поведения* В. Каган отличает *моносубстантное*, когда и первые пробы, и поисковое экспериментирование определяются доминирующей культуральной традицией (самогон в сельских районах России, гашиш, опиаты и т.д. – в других этносоциальных средах).

3 этап. Переход аддиктивного поведения в болезнь. Происходит под влиянием множества разнообразных факторов, которые можно условно разделить на социальные, социально-психологические, психологические и биологические.

Социальные – нестабильность общества, доступность психоактивных веществ, отсутствие позитивных социальных- и культурных традиций, контрастность уровней жизни, интенсивность и плотность миграции и др.

Социально-психологические – высокий уровень коллективной и массовой тревоги, разрыхленность поддерживающих связей с семьей и другими позитивно-значимыми группами, романтизация и героизация девиантного поведения в массовом сознании, отсутствие привлекательных для детей и подростков досуговых центров, ослабление связи поколений.

Психологические – незрелость личностной идентификации, слабость или недостаточность способности к внутреннему диалогу, низкая переносимость психологических стрессов и ограниченность совпадающего поведения, высокая потребность в изменении состояний сознания как средстве разрешения внутренних конфликтов, конституционально акцентуированные особенности личности.

Биологические – природа и «агрессивность» психоактивного вещества, индивидуальная толерантность, нарушение процессов детоксикации в организме, изменяющие системы мотиваций и контроля за течением заболевания.

В отличие от других видов, *зависимость от человека* (группы) часто не осознается, она не представлена в «объективном взгляде» самого субъ-

екта. Это создает немало трудностей в диагностике зависимого поведения (которое нужно отличать от зависимости) и ее рефлексии. Зависимость может быть представлена как состояние, при котором удовлетворяется ряд потребностей (например, в безопасности, позитивной оценке и др.) при восприятии среды как агрессивной, удовлетворенность такого рода отношениями является фактором благополучия. Однако необходимо понимать, что зависимость – это всегда ограничение субъектности личности, которую можно описать в терминах конгруэнтности ситуации, требующей постоянного соотнесения себя с другим, включая широкий круг ограничителей. Чем выше уровень зависимости (созависимости), тем, очевидно, уже соответствующие поведенческие и социально-психологические рамки, размыты представления об ограничениях, поскольку они могут восприниматься как безграничные.

Делинквентное поведение представляет общественную опасность. Нарушение правил и норм, установленных обществом, встречается повсеместно. При этом вполне очевидно и то, что в культуре имеется и, как это не парадоксально, определенная норма на несоблюдение норм. Однако она, как правило, не затрагивает сферы жизни человека, его достоинства. Тем не менее, выяснение причин того, почему люди совершают противоправные поступки, является весьма важной задачей современной науки. Между тем, нет и не может быть единой шкалы детерминант преступного поведения, и в каждом конкретном случае имеет место уникальное сочетание различных факторов.

Социальные условия играют определенную роль в происхождении противоправного поведения, – считает Е.В. Змановская. К ним относятся многоуровневые общественные процессы (например, слабость власти и несовершенство законодательства, социальные катаклизмы и низкий уровень жизни). Социальной причиной антиобщественного поведения конкретной личности также может быть склонность общества «навешивать ярлыки». В ряде случаев устойчивое антиобщественное поведение формируется по принципу порочного круга: первичное, случайно совершенное преступление – наказание – опыт насильственных отношений (максимально представленный в местах заключения) – последующие трудности социальной адаптации вследствие ярлыка «преступника» – накопление социально-экономических трудностей и вторичная делинквентность – более тяжкое преступление и т.д.

Существенную роль в происхождении делинквентного поведения играет микросоциальная ситуация. Его формированию, например, способствуют асоциальное и антисоциальное окружение (алкоголизм родителей, асоциальная и антисоциальная семья или компания); безнадзорность; многодетная и неполная семья; внутрисемейные конфликты; хронические конфликты со значимыми другими.

Выявлена и связь с делинквентными формами поведения такого социального явления как безработица. Например, М.Г. Гильдингерш⁹⁰ отмечает, что в западных странах рост преступности за счет лиц, не имеющих постоянного дохода, составляет более 46%. Согласно российской статистике – 39%. Однако, как отмечает автор, применительно к России следует учитывать огромные масштабы скрытой безработицы, которая также является питательной почвой для роста преступности. Особую криминогенную опасность представляет молодежная безработица и застойные формы незанятости.

М. Аргайл⁹¹ отмечает, что в ситуации увеличения безработицы в США на 1% количество тюремных заключений увеличивается на 4,0%, а убийств – на 5,7%.

Согласно Р.Мертону, некоторые люди не могут отказаться от делинквентного поведения, потому что в нынешнем обществе потребления подавляющее большинство любой ценой стремится к доходу, потреблению и успеху. Людям, так или иначе «отодвинутым в сторону» от общественных благ, трудно достичь желанных целей легальным путем.

В социологических источниках особое внимание обращается на социальную роль как существенный фактор преступного поведения. Преступник – это субъект, занимающий определенную социальную позицию и выполняющий соответствующую этой позиции роль. Преступник отличается от не преступника не по присущим тому или другому особым свойствам и качествам, а по характеру своего поведения, своих поступков. Поступки (в том числе — преступления), в свою очередь, могут быть выведены из характера социальных ролей, выполняемых тем и другим. Преступник отличается от не преступника не как человек от человека, а как одна социальная роль от другой социальной роли. В этом смысле можно сказать, что понятие «преступник» — это социально обусловленный и установленный в уголовном законе стандарт, по которому оценивают и судят людей. Со сменой такого стандарта меняется определение понятия преступности и личности преступника⁹². Содержание данной социальной роли жестко детерминирует, предопределяет поведение человека. В качестве примера А.М. Яковлев приводит известный и частично описанный выше эксперимент Ф. Зимбардо, в котором «заключенные» стали вести себя как угодливые, бесчеловечные роботы, думающие только о побеге, личном выживании и растущей ненависти к «надзирателям». У троих «заключенных» через четыре дня была истерика, сильная депрессия, другие просили их до-

⁹⁰ Гильдингерш М.Г. Безработица в России: сущность, формы, социальные последствия в условиях перехода к рынку. – СПб., 1995.

⁹¹ Аргайл М. Психология счастья. – М., 1990.

⁹² Яковлев А.М. Социология преступности (криминология): Основы общей теории. – М., 2001.

срочно освободить и когда им отказали, они покорно вернулись в камеру; у них возникла тюремная психология: «каждый за себя».

Немаловажное значение для преступного поведения имеет обстановка. Весьма интересное исследование было проведено О. Ньюманом. Он предположил, что люди, живущие во владениях, которые явно окружены знаком собственности (забором, изгородью и т.п.) с большей вероятностью останутся незатронутыми преступностью и вандализмом. Высокие многоквартирные дома представляют антипод защищенной собственности – многоквартирные дома открыты для вторжения, их пространство не защищено, и они эффективно привлекают преступников. О. Ньюман показал, что добавление, защищающих пространство признаков уменьшает уровень преступности в этой местности. В частности, в одном исследовании оказалось, что выстраивание частокола около многоквартирного дома высотой не более полуметра привело к резкому падению уровня преступных действий в нем. В последствии Р. Соммер показал, что эта закономерность распространяется даже на условия университетского городка (после установления «защиты» около общежития уровень вандализма и преступности снизился)⁹³.

Конечно же, причин и проявлений делинквентного поведения много и в данном разделе невозможно все их определить. Поэтому ограничимся тем введением в проблему, которое удалось представить.

Еще одной из форм отклоняющегося поведения является самоповреждающее поведение.

В последние годы данный вид девиации был в центре внимания исследователей в связи с всплеском аутоагрессивных действий юношества и молодежи. В ряде исследований было показано, что имеются существенные отличия в категориальных структурах сознания, самоотношении и ряде других у лиц с такого рода поведенческими проявлениями. Исследование субъективных систем значений лиц юношеского возраста, проведенное А.Г. Ефремовым, продемонстрировало слитную представленность семантических категорий аутоагрессии и агрессии, что подтверждает существующий тезис об аутоагрессии как форме агрессии, при которой субъект и объект действия совпадают⁹⁴. Автором показано, что лица юношеского возраста с аутоагрессивными попытками структурируют свой субъективный опыт в пространстве меньшего числа независимых индивидуальных факторов, имеющих функциональное (аффективно-ценностное) значение, чем лица юношеского возраста с нормативным поведением. На основании этого вывода автор предположил о существовании «сжатости» и «узости» системы возможных алгоритмов поведения у аутоагрессоров.

⁹³ Перспективы социальной психологии. – М., 2001. – С. 616–617.

⁹⁴ *Ефремов А.Г.* Системы субъективных значений у лиц юношеского возраста с аутоагрессивными попытками: Автореф. дис. ... канд. психол. наук. – М., 2006. – 22 с.

Стремление лиц с аутоагрессивными попытками к более емким аффективно окрашенным обобщениям можно рассматривать как усиление своеобразного перехода в субъективной семантической организации сознания от предметно-категориальных к глубинным коннотативным уровням организации, т.е. к более ранним формам значения, в которых отражение и эмоциональное отношение, личностный смысл и чувственная ткань слабо дифференцированы.

Самоубийство как социально-психологическое явление – порождение общества, обусловленное социальными и психологическими причинами, считает Ю.А. Клейберг. В действительности, исследования, проведенные рядом ученых, убедительно доказывают (по крайней мере в качестве пускового момента) наличие социальных факторов суицидов. В частности, например, М. Аргайл⁹⁵ приводит данные о том, что увеличение безработицы в США на 1 % (если она затем не снижается на протяжении пяти последующих лет) дает прирост самоубийств на 4,1 %, а также отмечает, что первичное обращение в клиники для душевнобольных увеличивается на 4,0 %, смертность от алкоголизма – на 1,9 %, а общий показатель смертности – на 1,9 %.

Изучая проблему суицида, Э. Дюркгейм установил связь между самоубийством и такими факторами, как национальность, религия, возраст, пол и даже время года. Он доказал, что количество самоубийств изменяется обратно пропорционально социальной интеграции. Другими словами, самоубийство представляет собой нечто большее, чем индивидуальный поступок; оно характерно для представителей определенных групп и поэтому становится социальным явлением, «социальным фактом»⁹⁶.

Разноплановые исследования поведения людей, переживающих ситуацию личностного кризиса, выявляют как клинические компоненты своеобразного состояния сознания, так и формы психологических реакций на кризисные ситуации. Самоубийство – осознанное, намеренное лишение себя жизни. Под самоубийством понимаются два разно порядковых явления: во-первых, индивидуальный поведенческий акт, лишение себя жизни конкретным человеком; во-вторых, относительно массовое, статистически устойчивое социально-психологическое явление, продукт и показатель состояния общества, заключающееся в том, что некоторое количество людей добровольно уходят из жизни. Самоубийство следует рассматривать в рамках комплексной проблемы суицидального поведения, которое включает в себя суицидальные мысли, суицидальные приготовления, суицидальные попытки, суицидальные намерения и собственно акт суицида.

⁹⁵ Аргайл М. Психология счастья. – М., 1990.

⁹⁶ Смелзер Н. Социология. – М., 1994.

С точки зрения Ю.А. Клейберга, дифференцирующее значение при «разведении» различных форм девиантного поведения играют психологические факторы. Иначе говоря, причины решения о *способе* «разрешения» конфликтности жизненной ситуации зависят от характерологических (а также интеллектуальных, эмоциональных и прочих психологических) свойств личности⁹⁷.

Подводя итог обсуждению психологической картины различных форм девиантного поведения необходимо отметить его распространенность. Невзирая на то, что, как правило, любое явление, укладывающееся в «норму», охватывает большую часть случаев (вспомним «нормальную» кривую распределения!), которые относятся, к так называемой, «средней зоне», разные варианты ненормативного поведения можно обнаружить на каждом шагу. Это касается не столько поведения, которое может нанести кому-либо какой-либо урон, но любого отклоняющегося от типичного, распространенного среди людей. Несмотря на то, что процесс социализации и «закладывает» социальную конгруэнтность поведения личности, и мы можем обнаружить ее (конгруэнтности) действие на разных уровнях, все же индивидуальные вариации поведения создают условия для динамики общественных явлений, да и динамики самого человечества – вспомним людей, которые вопреки традиции реализовывали новаторские идеи, благодаря которым происходило развитие науки – Н.И. Лобачевский, А. Эйнштейн, В.И. Вернадский и многие другие.

Темы рефератов

1. Отклоняющееся поведение: определение, классификация, характеристика.
2. Отклоняющееся поведение как эффект «социализации».
3. Делинквентное поведение и его разновидности.
4. Аутоагрессивное поведение: причины и методы коррекции.
5. Социальное творчество как отклоняющееся и нормативное поведение.
6. Аддиктивное поведение детей и юношества.
7. Бродяжничество и уединение как виды социального поведения.

Литература

- Амбрумова А.Г., Вроно Е.М.* Диагностика и профилактика суицидального поведения детей и подростков с депрессивными расстройствами. – М., 1983.
- Гилинский Я.* Девиантология. – М., 2007.
- Гоголева А.В.* Аддиктивное поведение. – Ижевск, 2001.
- Гоголева А.В.* Беспризорность: социально-психологические и педагогические аспекты. – М., 2006.

⁹⁷ *Клейберг Ю.А.* Психология девиантного поведения. – М., 2001.

- Грачев Г.В.* Личность и общество: информационно-психологическая безопасность и психологическая защита. – Волгоград, 2004.
- Захаров А.И.* Как предупредить отклонения в поведении ребенка. – М., 1986.
- Змановская Е.В.* Девиантология. Психология отклоняющегося поведения. – М., 2008.
- Клейберг Ю.А.* Девиантология. – М., 2007.
- Клейберг Ю.А.* Психология девиантного поведения. – М., 2001.
- Лебединская К.С., Райская М.М., Грибанова Г.В.* Подростки с нарушениями в аддиктивной среде. – М., 1988.
- Лоренц К.* Агрессия. – М., 1994.
- Осницкий А.К.* Психологический анализ агрессивных проявлений у учащихся // Вопросы психологии. – 1994. – № 3.
- Романова О.Л., Иванникова И.В.* Опыт применения программы профилактики отклоняющегося поведения для психологической коррекции «трудного класса» // Вопросы психологии. – 1994. – № 6.
- Селецкий А.И., Тарарухин С.А.* Несовершеннолетние с отклоняющимся поведением. – Киев, 1981.
- Хагуров Т.А.* Введение в современную девиантологию. – Ростов н/Д., 2003.
- Чижаскова Г.И., Новикова Л.А.* Коррекция отклоняющегося поведения детей и подростков. – Красноярск, 1997.
- Шевандрин Н.И.* Психодиагностика, коррекция и развитие личности. – М., 1998.
- Яковлев А.М.* Социология преступности (криминология): Основы общей теории. – М., 2001.

Тема 12. Агрессивное поведение

План работы над темой

1. Понятие об агрессии и агрессивном поведении.
2. Подходы к изучению агрессивного поведения.
3. Классификация агрессивного поведения.
4. Феномен «наученной агрессии» и его изучение.

Краткое изложение темы

Вопрос, обращение к которому предполагается в данном параграфе, весьма близок к предыдущему обсуждению. Более того, имеется мнение, что в основе многих форм девиантного поведения лежит присущая человеческой (животной) природе агрессия, которая может быть направлена либо во вне, либо внутрь. Тем не менее, данный феномен лишь с определенной условностью может быть отнесен к такого рода явлениям.

Если подходить формально, то *агрессия* – это поведение, направленное на умышленное причинение вреда себе и (или) другим людям. Термин «агрессия» справедлив для описания различных явлений, начиная от словесных оскорблений и заканчивая международными войнами.

Вариант определения, раскрывающий более широкий спектр поведенческих характеристик, представлен в словаре Б. Мещерякова и В. Зинченко, которые под агрессией понимают мотивированное деструктивное поведение, противоречащее нормам (правилам) сосуществования людей в обществе, наносящее вред объектам нападения (одушевленным и неодушевленным), приносящее физический ущерб людям или вызывающее у них психологический дискомфорт (отрицательные переживания, состояние напряженности, страха, подавленности и т.п.)⁹⁸.

Агрессивное поведение – одна из форм реагирования на различные неблагоприятные в физическом и психическом отношении жизненные ситуации, вызывающие стресс, фрустрацию и т.п. состояния. Психологически она выступает одним из основных способов решения проблем, связанных с сохранением индивидуальности и тождественности, с защитой и ростом чувства собственной ценности, самооценки, уровня притязаний, а также сохранением и усилением контроля над существенным для субъекта окружением. Это синтетическое определение агрессивного поведения, в котором соединены результаты различных исследований, в том числе и направлений, имеющих принципиальные теоретические расхождения.

⁹⁸ Большой психологический словарь / Сост. Б. Мещеряков, В. Зинченко. – М., 2004.

В действительности само определение агрессии весьма затруднительно, т.к. оно предполагает указание на родо-видовые и причинно-следственные отношения, что представлено в науке весьма неоднозначно. Различные теоретические подходы к агрессии в значительной степени расходятся в его понимании. Кроме того, существуют различные культурные нормы на проявление агрессии. В одних культурах, например, она поощряется, в других, – напротив, наказывается.

Существуют различные толкования происхождения и психологической ткани агрессии. Так, З. Фрейд постулировал, что людям присущ врожденный инстинкт смерти – Танатос. Когда инстинкт смерти обращен вовнутрь, то выражает себя в самонаказании, крайней формой которого становится самоубийство, когда же он обращен вовне, то выражает себя во враждебности, стремлении к разрушению и убийству. Инстинкт смерти есть ни что иное как направленность на достижение состояния равновесия с неживой природой, неживой материей. З. Фрейд был убежден, что агрессивная энергия должна каким-то образом выйти наружу, в противном случае она будет накапливаться и порождать болезнь. Поскольку тенденция к смерти блокируется жизненными процессами, то происходит обращение негативной (разрушительной, агрессивной) энергии во вне. Согласно ему, функция общества состоит в том, чтобы регулировать этот инстинкт, а также помогать людям его сублимировать, помогать им направлять разрушительную энергию в русло какого-то приемлемого или общественно полезного поведения. По убеждению З. Фрейда, враждебность и агрессивные тенденции могут выражаться неdestructивным способом – через сарказм, фантазию или сублимироваться.

К. Лоренц считает, что агрессия у людей представляет собой совершенно такое же самопроизвольное инстинктивное стремление, как и у других высших позвоночных животных. Он отмечал, что у некоторых животных «агрессивное» поведение по своим проявлениям практически не отличается от сексуального. Иначе говоря, агрессия выступает здесь своеобразным средством видового отбора. Между тем, К. Лоренц подчеркивал, что именно вневидовые поединки в большей степени способствовали отбору особенно крупных и хорошо вооруженных защитников семьи и стада⁹⁹. Таким образом, К. Лоренц, равно как и З. Фрейд, придерживался мнения о неизбежности агрессии. Однако по его мнению, чтобы избежать спонтанной неконтролируемой агрессии необходим постоянный контролируемый выпуск энергии через социально приемлемые формы агрессии (например, через спортивные игры).

В бихевиоризме агрессия увязывалась с фрустрацией. Так, Н. Миллер и Д. Доллард¹⁰⁰ сформулировали гипотезу по теории агрессии. Они по-

⁹⁹ Лоренц К. Агрессия. – М., 1994. – С. 46–47.

¹⁰⁰ Холл К., Линдстей Г. Теории личности. – М., 1997.

лагают, что наличие агрессивного поведения всегда предполагает существование фрустрации, и наоборот существование фрустрации всегда ведет к некоторой форме агрессии. Фрустрированная личность может обратить свою агрессию на что угодно – на фрустратора, другого менее опасного индивида, вещи и т.п. Иначе говоря, она не всегда направлена на причину фрустрации, но всегда имеет место в связи с фрустрацией. Однако со временем не подтвердилась эта гипотеза о необходимой связи между агрессией и фрустрацией, т.к. выяснилось, что фрустрация может вызывать ряд других реакций, например, плач, бегство, апатию, поиск нового решения по преодолению препятствия и т.п.; было показано, что агрессия может возникнуть и в ситуации отсутствия явной фрустрации.

В последствии эти идеи в модифицированном варианте нашли свое отражение в работе Л. Берковица. В частности, между понятиями фрустрации и агрессии он ставит промежуточное понятие – условий среды, вызывающих агрессию. Фрустрация не сразу ведет к агрессии, она пробуждает в индивиде состояние эмоциональной активации в виде гнева. Гнев готовит почву для агрессивного поведения, но оно будет иметь место только тогда, когда в ситуации будут присутствовать сигнальные стимулы, имеющие агрессивный окрас, то есть сигналы, ассоциирующиеся с разрядкой гнева или с самим гневом.

С точки зрения А. Бандуры, фрустрация – это только один фактор, влияющий на агрессивное поведение. Он провел многочисленные исследования, подтверждающие важность научения через наблюдение в приобретении и модификации агрессивного поведения.

А. Бандура и его коллеги¹⁰¹ пришли к выводу о том, что наблюдение за агрессивными действиями во многом может влиять на поведение человека. Так, было показано, что длительная экспозиция насилия по телевидению может приводить к: 1) увеличению агрессивного поведения; 2) уменьшению факторов, сдерживающих агрессию; 3) притуплению чувствительности к агрессии; 4) формированию образа социальной реальности, на котором основываются многие из таких действий¹⁰².

Необходимо сказать, что этот подход оказался весьма перспективным и последователи А. Бандуры пришли к таким же неутешительным выводам в результате отсроченного исследования. Так, в 1960 году Л.Д. Ирон и его коллеги¹⁰³ провели обследование среди школьников третьего года обучения (875 мальчиков и девочек) в полуаграрном городке северной части штата Нью-Йорк. Они изучили некоторые поведенческие и личностные характеристики этих детей, а также собрали данные об их ро-

¹⁰¹ Бандура А., Уолтере Р. Подростковая агрессия: Изучение влияния воспитания и семейных отношений. – М., 1999.

¹⁰² Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. – СПб., 1999. – С. 398.

¹⁰³ Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. – СПб., 1999. – С. 398–400.

дителях и домашнем окружении. Основным открытием этого начального исследования было то, что восьмилетние дети, предпочитающие телевизионные программы, показывающие насилие, числились среди наиболее агрессивных в школе. Через десять лет ученые провели повторное обследование 427 из этих детей, чтобы изучить связь между количеством и содержанием телевизионных программ, которые они смотрели в возрасте восьми лет, и тем, насколько агрессивны они были теперь. Было обнаружено, что частое наблюдение насилия в восьмилетнем возрасте в какой-то степени предсказало агрессивность в возрасте 18 лет. Дети, отнесенные к агрессивным своими восьмилетними сверстниками, оценивались как агрессивные и подростками, знавшими их в 18-летнем возрасте, то есть наблюдалась стабильность в агрессивном поведении на протяжении 10 лет. Наилучшим предсказателем мужской агрессии в возрасте 18 лет, даже после контроля на враждебность по другим факторам, была степень насилия в телевизионных программах, которые они предпочитали смотреть в восьмилетнем возрасте. Впоследствии исследователи изучили свыше 400 индивидов из той же группы, которым к этому времени было приблизительно по 30 лет. Как и ранее, агрессивное поведение было стабильным на протяжении всего времени, прошедшего от предыдущего обследования, а наиболее агрессивные дети не только имели неприятности с законом, но также были более жестоки со своими женами и детьми 22 года спустя. Более того, исследователи обнаружили значительную связь между количеством программ, показывающих насилие, которые смотрели дети в восьмилетнем возрасте, и вероятностью того, что они будут обвинены в серьезном преступлении в возрасте 30 лет. На основании этого был сделан вывод о том, что тяжесть уголовных преступлений, совершенных в возрасте 30 лет, прямо зависит от количества телевизионных программ, демонстрирующих насилие, которые были просмотрены в восьмилетнем возрасте.

Э. Фромм рассматривал злокачественную агрессию как инструмент доминирования, выражающийся в стремлении «человека к абсолютному господству над другим живым существом»¹⁰⁴.

Классификацию агрессивного поведения на основе обобщения различных источников предложил И.А. Фурманов. Основными ее типами являются:

по направленности на объект – на внешнюю (гетеро), характеризующуюся открытым проявлением агрессии в адрес конкретных лиц (прямая агрессия) либо на безличные обстоятельства, предметы или социальное окружение (смещенная агрессия), и внутреннюю (ауто), характеризующуюся выражением обвинений или требований, адресованных самому себе;

по способу выражения – на произвольную, возникающую из желания, намерения воспрепятствовать, навредить кому-либо, обойтись с кем-

¹⁰⁴ Фромм Э. Анатомия человеческой деструктивности. – М., 1994.

то несправедливо, кого-нибудь оскорбить, и непроизвольную, представляющую собой нецеленаправленный и быстро прекращающийся взрыв, гнев или ярость, когда действие неподконтрольно субъекту и протекает и типу аффекта;

по конечной цели – на инструментальную (конструктивную), когда действия имеют позитивную ориентацию и направлены на достижение цели нейтрального характера, а агрессия используется при этом лишь качестве средства (здесь рассматривают индивидуальную инструментально-своекорыстную и бескорыстную, а также социально-мотивированную инструментально-асоциальную и просоциальную агрессию), и враждебную (деструктивную), когда в действиях прослеживается стремление к насилию, а их целью является нанесение вреда другому человеку;

по форме выражения – на физическую агрессию, предполагающую предпочтительное использование физической силы против другого лица; вербальную агрессию – выражение негативных чувств как через форму (крик, визг) или через содержание (оскорбления, ругань и т. п.) словесных ответов; косвенную агрессию – действия, направленные окольным путем на другое лицо, хоть как-то связанное с обидчиком или ни на кого и направленное прямо (удар кулаком по столу); негативизм – оппозиционная форма поведения, направленная обычно против авторитета или руководства, могущего нарастать от пассивного сопротивления до активной борьбы против установившихся порядков.

Обратимся к модели, которая относится к виду агрессии, возникающей после многократного участия в конфликтах и приобретения опыта побед. Исследователи назвали этот тип поведения «обученной агрессией» (индивид обучается агрессивному поведению в течение жизни). Это случается с людьми, поставленными в условия, когда они должны вести себя агрессивно, например, с участниками войн, сотрудниками спецслужб, профессиональными боксерами и борцами.

Ученые сектора нейрогенетики социального поведения Института цитологии и генетики СО РАН под руководством Н.Н. Кудрявцевой провели ряд исследований, в которых были выявлены механизмы формирования агрессии¹⁰⁵. Чтобы поставить в такие условия мышей, исследователи заставляли самцов каждый день драться, а перед этим потенциальных противников держали в одной клетке, разделенной перегородкой с отверстиями, чтобы они не могли дотрагиваться друг до друга, но ощущали чужой запах. Затем перегородку убирала, разъяренные самцы, как правило, сначала обращали свою ярость на гнездо противника, раскидывали подстилку, а потом бросались в атаку. В мышинной драке всегда есть победитель и побежденный, который принимает подчиненную позу. По правилам человеческих игр победитель должен сразиться с победителем, но эксперимента-

¹⁰⁵ <http://www.bionet.nsc.ru/labs/neurogen/russian/index.html>

торы навязали животным другие правила: на следующий день самец-победитель из одной пары сражался с побежденным самцом из другой пары. И так в течение 10 или 20 дней!

Поведение обоих животных со временем менялось. Запуганные «жертвы» старались убежать от противника или демонстрировали позу полного подчинения (лежа на спине), но даже она не останавливала агрессора, который становился все более злобным, а его атаки – более жестокими. Создавалось такое впечатление, что плачевный вид жертвы раздражал и еще больше распалял агрессора. Однако ближе к концу эксперимента их поведение снова менялось: они меньше атаковали и кусали жертву, выражая свою агрессию в том, что начинали «принудительную чистку» его шкурки. Это ритуальное действие, которое требует от агрессора меньше затрат энергии, но так же эффективно подавляет противника. Ученые считают его результатом обучения.

После экспериментов у агрессоров и жертв исследовали физиологическое состояние: Жертвы теряли в весе, приобретали язву желудка и иммунодефицит, у них падало количество мужского полового гормона – тестостерона. Это говорит о сильном стрессе. Агрессоры были «в порядке»: поскольку их поведение подкреплялось победой, они не испытывали разрушительных последствий стресса. Они становились более активными, но при этом появлялась нервозность и раздражительность. Интересно, что победители, так же, как и побежденные, почти перестали реагировать на самку.

Ученые находят много общего в поведении мышей и людей, «обучившихся» быть агрессивными; и те, и другие вновь стремятся к проявлению агрессии, *им нравится подавлять и побеждать противника*. Очень часто участники одного военного конфликта уже по своей воле участвуют в другом или выбирают себе специальность, так или иначе связанную с агрессией и насилием. Она связана для них с положительными эмоциями, поскольку победа – лучшая награда, но их *личность изменяется*, они *могут быть беспричинно жестокими, агрессивными ко всем окружающим, раздражительными и в то же время тревожными*. Так же, как в мышиных драках, подчиненная поза жертвы уже не сдерживает атакующего самца, плачевный вид поверженного противника порой вызывает у победителя не жалость, а *раздражение*. Корни сходного поведения лежат в одних и тех же биохимических изменениях в мозгу мышей и людей при длительной агрессии.

Для объяснения агрессивного поведения весьма продуктивным, на наш взгляд, является аффективно-динамический подход, предложенный

И.А. Фурмановым¹⁰⁶. Он рассматривает взаимодействие в триаде «*страдание-страх-гнев*», которое может быть как адаптивным, так и дезадаптивным. В частности, взаимовлияние страха и гнева может непосредственно сказываться на характере поведения. Например, *при значительном доминировании страха* преобладает механизм подавления, направленный на исключение из сознания мыслей или переживаний, вызванных негативными эмоциями. Это приводит к формированию *подавлено-агрессивного типа поведения*. В случае *относительного паритета страха и гнева* может действовать механизм смещения – разрядки накопившихся эмоций на предметы, животных или людей, воспринимаемых как менее опасных для индивида, вместо выражения эмоций на истинные объекты, вызывающие негативные эмоции. В результате формируется *пассивно-агрессивный тип поведения*. Когда *гнев является доминирующей эмоцией*, могут наблюдаться открытые агрессивные реакции, что соответствует *активно-агрессивному типу поведения*.

Ряд исследований западных социальных психологов позволил сделать вывод, что на проявление агрессивного поведения влияют многие переменные. В частности, агрессивное поведение во многом зависит от того, как человек интерпретирует поведение других: люди склонны вести себя агрессивно, если они интерпретируют действие другого как агрессивное. Исследователи агрессии пришли к выводу том, что по мере возрастания активизирующегося раздражения возрастает возможность агрессивного поведения. Негативная активация является важным фактором в готовности индивида отреагировать агрессией. Наряду с неудачами есть много других состояний, способных повысить активацию и увеличить возможность агрессии. Исследователи обратили особое внимание на факторы влияния окружающей среды на агрессию – *шум, теснота и жара*¹⁰⁷.

Чтобы изучить влияние шума на агрессию Е. Доннерстайн и Д. Уилсон провели небольшой эксперимент¹⁰⁸. На его первой стадии половина участников-мужчин была раздражена тем, что их письменные работы получили низкую оценку со стороны контролера (работы другой половины были оценены положительно). На второй стадии испытуемым предоставили возможность сделать уколы электротоком различной силы контролеру (женщине, которая оценивала их работы), когда она делала ошибки при решении задачи. Сила уколов служила мерой агрессивности. На этой стадии эксперимента на испытуемых надели наушники, через которые подавались легкие или сильные шумы. В результате оказалось, что шум, как раздража-

¹⁰⁶ Фурманов И.А. Детская и подростковая агрессивность: аффективно-динамический подход // Проблемы социальной психологии личности. Вып. 3. – Саратов, 2006. – С. 11–19.

¹⁰⁷ Перспективы социальной психологии. – М., 2001. – С. 434–438.

¹⁰⁸ Там же.

ющий стимул, еще больше усиливал агрессию тех испытуемых, которых до этого разозлили.

С теснотой оказалось не все так однозначно. Во-первых, было показано, что в районах с плотной застройкой случается больше серьезных преступлений, чем в менее заселенных районах. Во-вторых, если теснота мешает тому, что хочет сделать индивид, она воспринимается как неприятность; в этом случае склонность к агрессии может возрасти, равно как возрастает и желание избежать данной ситуации.

В результате экспериментального исследования Р. Бэйрон и П. Белл, выяснили, что влияние температуры воздуха на агрессию опосредовано уровнем негативного воздействия, а не просто общей активации, которую испытывает индивид. Так, для лиц, пребывающих в нейтральном настроении, дискомфортная температура может ухудшить настроение и увеличить склонность к агрессии; готовность таких людей к агрессивному поведению сродни спровоцированной готовности к негативному аффекту. Если дискомфортная температура приносит дополнительные негативные ощущения, доводящие до негативного аффекта, склонность к агрессивной реакции превышает максимальный уровень. При таких условиях индивид чувствует себя настолько плохо, что все, чего он хочет, – избавиться от такого состояния. Р. Бэйрон и П. Белл проверили эту идею экспериментальным путем. Они поместили испытуемых в такие условия, которые вызывали повышенные негативные эмоции. Это делалось при помощи высоких и низких температур и сопровождалось положительными или отрицательными оценками контролера. В результате было обнаружено, что наивысшая агрессивность поведения была показана теми испытуемыми, которые подверглись мягкому негативному воздействию. В условиях чрезвычайно позитивного или чрезвычайно негативного воздействия степень агрессивного поведения была значительно ниже.

Наконец, имеются основания утверждать, что агрессивное поведение является следствием социализации. Это, своего рода, ее эффект, где ценностные и ролевые структуры формировались по определенному в какой-либо субкультуре типу. Подобные явления не единожды обнаруживались в различных обществах; в современном обществе с, казалось бы, разветвленной и жесткой системой формирования ценностей принятия разнообразия, имеются тенденции к формированию интолерантности и различных форм агрессивного поведения. Нашей дипломницей Л.В. Шориковой было проведено небольшое исследование старших подростков и юношей, в котором определялись характеристики ценностей в зависимости от степени агрессивного поведения (последнее определялось путем сопоставления двух источников – экспертных оценок и замером с помощью методики Баса-Дарки).

Сравнение ранговых значений ценностей «агрессивных» и «неагрессивных», позволило выявить значимые различия терминальных ценностей: «материально обеспеченная жизнь», «развитие», «свобода», «красота природы и искусства». Кроме того, выяснилось, что различия в значимости терминальных ценностей выше, чем в инструментальных. Это значит, что, несмотря на различия в целях, средства в основном используются схожие, однако, наиболее сильные различия относятся к таким ценностям как «независимость», «непримиримость», «ответственность», т.е. те средства, которые характеризуют социальную зрелость подростка.

В целях изучения ценностной составляющей формирования свойств личности, относящихся к понятию «агрессия» (физическая, вербальная, косвенная, склонность к раздражению, негативизм, обида, подозрительность, чувство вины), был проведен корреляционный анализ, позволивший определить степень интенсивности связей и устойчивость структур взаимосвязи ценностных ориентаций и агрессивности.

В центре структуры межфункциональных связей в группе «агрессивных» по терминальным и по инструментальным ценностям находится «подозрительность». В группе «неагрессивных» обнаружены преимущественно парные связи и отсутствует «ядерный» компонент.

Из этих данных можно сделать вывод об обеспеченности большим количеством ценностей, значимых для личности в реализации агрессивного поведения, основой которого становится «подозрительность», «обида» и «вербальная агрессия».

В целом для различных составляющих агрессивных реакций можно определить основные инструментальные ценности. Для «физической агрессии» таковыми являются значимость «терпимости» (очевидно, в понимании подростков «терпимость» значит, прежде всего, болевую устойчивость) и незначимость «рационализма», «широты взглядов» (отрицательная корреляция).

Низкое количество связей показателей агрессивности с показателями ценностей в группе «неагрессивных» может свидетельствовать об устойчивой социальной детерминации малого круга параметров агрессивности и, очевидно, меньшей склонностью к аддиктивному поведению вследствие низкой внутренней интеграции «агрессивных свойств» в структуре личности.

Таким образом, агрессивность выступает неотъемлемой частью социального поведения. Многие примеры человеческого общежития свидетельствуют в пользу того, что в ряде случаев агрессивное поведение вызвано недостаточно эффективной социализацией личности. Между тем, к нему необходимо относиться как к комплексной, многофакторной, многоуровневой проблеме, а, стало быть, не может быть и единого, универсального ее решения.

В образовательных системах необходимо уделять особое внимание как к частным случаям агрессивного поведения, так и его профилактике. До сих пор имеются и определенные предубеждения относительно «запрограммированности» агрессивного поведения, например, возрастными и иными факторами. Вместе с тем, имеются данные о неоправданности таких положений. В ряде исследований отечественных психологов, например, доказано, что агрессивное поведение не является возрастной закономерностью подростков. Таким образом, необходима специальная работа по предупреждению агрессивного поведения и связанных с ним девиаций как на уровне общества, так и его институтов.

Темы для рефератов

1. Понимание агрессии в философии и социологии.
2. Эволюция психологического знания об агрессивном поведении.
3. Агрессия как «биологическая программа».
4. Понятие об агрессии и классификация агрессивного поведения.
5. Теории агрессии.
6. Психокоррекция агрессии и основные процедуры.
7. «Наученная агрессия» и его следствия.

Литература

- Бандура А., Уолтере Р.* Подростковая агрессия: Изучение влияния воспитания и семейных отношений. – М., 1999.
- Бэрон Р., Ричардсон Д.* Агрессия. – СПб., 1997.
- Бютнер К.* Жить с агрессивными детьми. – М., 1991.
- Кернберг О.Ф.* Агрессия при расстройствах личности и перверсиях. – М., 1998.
- Личко А.Е.* Психопатии и акцентуация характера. – М., 1982.
- Пилягина Г. Я.* Аутоагрессия: биологическая целесообразность или психологический выбор? // Таврический журнал психиатрии. – 1999. – № 3. – Т. 3. – С. 24–27.
- Фромм Э.* Анатомия человеческой деструктивности. – М., 1994.
- Хорни К.* Невротическая личность нашего времени. Самоанализ. – М., 1994.
- Хьелл Л., Зиглер Д.* Теории личности. – СПб., 1999.

Тема 13. Поведение в различных социальных системах

План работы над темой

1. Экономическое поведение и его разновидности.
2. Мотивация экономического поведения.
3. Монетарное и потребительское поведение.
4. Политическое поведение и его разновидности.

Краткое изложение темы

Поведение человека в общественной сфере весьма многообразно. Практически, в каком бы ее сегменте не была задействована личность, обнаруживаются свои специфические особенности как по направлениям (модусам) реализации поведения, так и по содержательным его характеристикам. Именно поэтому многие сферы науки вынуждены обратиться к психологической мысли для определения тех характеристик поведения, которые имеют непосредственное отношение к самореализации личности. Так, сегодня говорят об экономическом, политическом, хозяйственном, управленческом поведении, поведении в области здоровья и болезни, в сфере образования (общего и профессионального) и т.п. Обратимся к некоторым видам поведения личности в различных социальных системах, не претендуя на полноту охвата проблем.

Экономическое поведение вообще – это система социальных действий, которые связаны с использованием различных по функциям и по значению экономических ценностей (ресурсов), и ориентированы на получение пользы (выгоды, вознаграждения, прибыли) от их обращения.

Экономическое поведение личности включает образ, способ, характер ее экономических действий в тех или иных складывающихся экономических условиях жизнедеятельности. Сюда можно отнести и монетарное поведение, потребительское поведение, предпринимательство, отношение к собственности и т.п.

Давая социологическую характеристику экономического поведения личности, Е.А. Михалева отмечает, что оно охватывает два основных уровня общественной системы – макроуровень и микроуровень¹⁰⁹. Микроуровень в большей степени характеризует поведение личности в отдельных социальных группах, направленное на решение ее текущих жизненных задач (в семье, на работе и т.п.), на макроуровне оно представляет собой процесс формирования особой системы общественных взаимоотношений, основанной на общепризнанных экономических принципах, кодах, нормах,

¹⁰⁹ Михалева Е.А. Экономическое поведение личности в условиях социального поля российского общества // Сорокинские чтения – 2005. Будущее России: стратегии развития / <http://lib.socio.msu.ru/l/library>

ценностях, образцах поведения. Автор указывает, что экономическое поведение личности в современном российском обществе представляет собой процесс развития, который подразумевает наличие перехода в общественной системе к качественно новому состоянию, при этом он является стихийным, почти неуправляемым, саморазвивающимся. Вместе с тем, известный социальный психолог, стоявший у истоков отечественной социальной и экономической психологии В.В. Новиков утверждает, что этот процесс управляем, хотя любая трансформация влечет за собой изменения «правил игры», но не стабилизацию¹¹⁰.

Как считают А.Л. Журавлев и А.Б. Купрейченко, корни большинства феноменов экономического поведения имеют множественную психосоциальную природу¹¹¹. Его детерминантами выступают различные психические и социально-психологические образования. Между тем, как отмечают авторы, ключевую роль в приписывании материальным ресурсам определенных значений и смыслов играют ценностные ориентации личности.

Так, широкомасштабное исследование, проведенное Н.А. Журавлевой в этой области, позволило ей сделать ряд интересных выводов. В частности, различные социально-демографические группы, как выяснилось, ориентируются на разные экономические ценности.

В качестве жизненных целей ценности материальной обеспеченности и богатства чаще выступают для *мужчин, чем для женщин*. С *возрастом* в структуре ценностей-целей личности более значимыми становятся материальная обеспеченность и собственность, а снижается значимость богатства. Влияние *семейного статуса* на ориентации личности на экономические ценности заключается в том, что для семейных респондентов, состоящих в браке, имеющих детей, в большей степени, чем для личности с другим семейным статусом, значима ценность материальной обеспеченности. В свою очередь, для несемейных опрошенных более важным является богатство как жизненная цель. Опрошенные, состоящие в браке, выше ранжируют собственность в структуре ценностей-средств. Изучение влияния уровня образования на рассматриваемые ориентации личности показало, что наиболее выраженной ориентацией на экономические ценности характеризуются респонденты, имеющие среднее *специальное образование*. Как показывают результаты исследования, с повышением уровня образования личности отмечается снижение значимости терминальной ценности богатства. Выявлено также, что респонденты с высшим техническим и высшим гуманитарным *образованием* характеризуются во многом различ-

¹¹⁰ Новиков В.В. Социальная психология и экономика. Избр. тр. в 11 т. Т. 11. – Ярославль, 2005.

¹¹¹ Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Экономическое самоопределение: теория и эмпирические исследования. – М., 2007. – С. 98–104.

ными приоритетами в структуре ориентации на экономические ценности. Так, для опрошенных, получивших высшее техническое образование, высоко значимой является материальная обеспеченность, а низко значима инструментальная ценность богатства. В структуре ценностных ориентаций респондентов, имеющих высшее гуманитарное образование, наоборот, достаточно высокое положение занимает ориентация на богатство как средство достижения целей, а сравнительно низко значимы терминальные ценности материальной обеспеченности и собственности. Наконец, выявлено, что в наименьшей степени выраженной ориентацией на экономические ценности отличаются две социальные группы – работники государственных предприятий и открытых акционерных обществ (бывшие госпредприятия), в отличие от предпринимателей и работников частных предприятий.

Активная роль личности в экономической жизни во многом определяется *мотивами ее экономического поведения*. В исследованиях классиков политической экономии А. Смита и Д. Рикардо создана концепция или модель «экономического человека», которая характеризуется:

- 1) определяющей ролью собственного интереса в мотивации экономического поведения;
- 2) компетентностью экономического субъекта в собственных делах;
- 3) главным мотивом хозяйственной деятельности человека в рыночной экономике является максимизация прибыли (обогащением) с учетом неденежных факторов благосостояния (легкость и трудность обучения, приятность и неприятность занятия, постоянство или непостоянство, престиж в обществе, вероятность успеха в большей или меньшей степени).

А. Смит, анализируя поведение «экономического человека», отмечал, что оно определяется двумя чертами: склонностью человека к обмену вследствие разделения труда; собственным интересом, эгоизмом, постоянно не исчезающим стремлением улучшить свое положение.

Между тем, экономическое поведение определяется характеристиками экономического сознания в целом, включая психологическое отношение к актуальному и будущему материальному положению, готовность к его изменению, намерения и т.п. Интегральным отражателем этого положения является субъективное экономическое благополучие. В.А. Хащенко предложен оригинальный подход, который заключается в фокусировании внимания на изучении феномена субъективного экономического благополучия с позиции экономической активности человека как субъекта жизнеобеспечения собственного индивидуального бытия¹¹².

Удовлетворенность материальным состоянием является одним из существенных факторов экономического поведения, который влияет на всю

¹¹² Хащенко В.А. Модель субъективного экономического благополучия // Психол. журнал. – 2005. – № 3. – Т. 26. – С. 38–50.

совокупность отношений личности. Однако в структуре субъективного благополучия ее место весьма неоднозначно. Это связано с социально-психологическими явлениями в той системе профессиональной (по преимуществу) деятельности, в которой занята та или иная личность. Например, в наших исследованиях¹¹³ (педагогических и медицинских работников), проведенных несколько лет назад, было показано, что ценность «высокая оплата труда» в целом не увязывается с удовлетворенностью трудом, за исключением некоторых этапов профессиональной социализации, хотя в иерархии ценностей труда она находится на вершинных позициях (первый ранг у медицинских работников и второй – у педагогов). Подавляющее большинство исследователей субъективного благополучия за рубежом связывает материальный достаток (объективный и субъективный) с переживанием благополучия; более того, в ряде исследований именно на этом показателе основываются при интерпретации различий в переживании «уровня счастья» в различных странах. Однако, из результатов ряда наших исследований¹¹⁴, и небольшого числа зарубежных авторов (как, например, Д. Маерс, Э. Динер и др.) следует, что такая абсолютная связь не является, мягко говоря, точной. Проблема заключается во-первых, не в том, каков уровень дохода (объективно или в сравнении с общим положением в государстве), а в его оценке по справедливости и достаточности (и, конечно, ее стимуляции как ценности на уровне всего общества), во-вторых – в определенной эволюции достатка, которая «не приносит больше счастья», наконец, в-третьих, удовлетворение дефицитных потребностей (например, через удовлетворение материальных притязаний), как правило, не приводит к большому счастью, большому благополучию, поскольку для социализированного существа, коим является человек, необходимо гораздо большее, – удовлетворение высших потребностей, потребностей роста, которые не могут быть «охвачены» материальными средствами (либо стимулами) и вдобавок, в случае задействования личности в социомических профессиях – в сферах медицины и образования (последнее, в особенности), где особенно актуализируются и стимулируются последние (потребности роста), субъективное благополучие достигается посредством самореализации в деятельности – самореализации личности, у которой есть на то и предпосылки, и мотивационная направленность, и ценностные ориентации и то, что называется призванием. Вместе с тем, необходимо отметить и то, что не говорится о том, что материальное положение никак не влияет на общее самочувствие педагогов и медицинских работников; речь идет

¹¹³ Шамионов Р.М. Субъективное благополучие личности: психологическая картина и факторы. – Саратов, 2008.

¹¹⁴ Шамионов Р.М. Субъективное благополучие личности в профессиональной сфере // Проблемы социальной психологии личности: Межвуз. сб. научных трудов. – Саратов, 2005. – С. 297–302.

лишь о непервостепенной значимости ее для личности, что налагает особую ответственность на общество и государство, которые должны позаботиться и о системе соответствующей стимуляции, и об элементарном обеспечении представителей «социальных» профессий.

Белорусские психологи В.А. Поликарпов и В.Ю. Пекарская выделили ряд причин возникновения материальной неудовлетворенности среди молодежи, стремящейся к получению высшего образования¹¹⁵. Ими являются: 1) наличие ощущения недовольства своим финансовым положением (материальная неудовлетворенность – субъективное понятие, зависящее от многочисленных факторов); 2) выбор профессии осуществляется под влиянием принятых в обществе статусно-ролевых ожиданий, а не собственных желаний и возможностей; 3) под давлением общественного мнения высшее образование становится самостоятельной ценностью как для родителей, так и для их детей, при одновременном снижении мотивации к обучению и труду, что неизбежно сказывается на удовлетворенности индивида в дальнейшем; 4) иллюзия успешности определенных профессиональных ролей, подкрепленная нереалистичным оптимизмом относительно будущих жизненных событий и отсутствием реальных данных о востребованности престижных специальностей на рынке труда.

Оценка собственного уровня материального благосостояния индивидом зависит не только от его объективных потребностей и общечеловеческих соображений, но и от уровня жизни в стране, – считают авторы. В разное время, в разных социумах один и тот же уровень доходов может трактоваться совершенно по-разному, так как потребности людей, начиная от потребности в питании, имеют значительные отличия. Желаемый уровень материального благополучия определяется непосредственно опытом людей, уровнем их ожиданий, сравнительным анализом доходов и расходов других людей.

Монетарное поведение есть определенный процесс действий, поступков, совершаемых со стороны потребителей. В динамическом аспекте монетарное поведение представляет собой деятельность потребителей, непосредственно вовлеченных в процессы получения денежных доходов, их использования и накопления, включая процессы принятия решений, предшествующие этой деятельности и следующие за ней¹¹⁶.

С точки зрения психологии социального поведения является важным субъективная сторона монетарного поведения – собственно, отношение к деньгам. Этот вопрос в последние годы изучался рядом отечественных

¹¹⁵ Поликарпов В.А., Пекарская В.Ю. Выбор профессиональной роли как поведенческая стратегия, ведущая к материальной неудовлетворенности // Проблемы экономической психологии. Т.2. – М., 2005. – С. 602–622.

¹¹⁶ Гордиевич Т.И., Гордиевич М.З. Монетарное поведение населения // Профессиональное самосознание и экономическое поведение личности: 2-я международная научная интернет-конференция / <http://konfep.narod.ru/sek01.htm>

психологов. В частности, ярославскими психологами проведено масштабное исследование, в котором установлены и механизмы, и факторы, и основания монетарного поведения.

Изучение «монетарных» ценностей и экономического поведения Е.А. Углановой позволили сделать ряд весьма интересных выводов¹¹⁷. Так, по мере ухудшения финансового благополучия, возрастает число «монетарных» ценностей и повышается их ранг в общей ценностной иерархии. Выявлена связь между структурой «монетарных» ценностей личности и ее приверженностью к тому или иному способу оперирования финансовыми ресурсами; в частности, усиливается финансовая инициатива личности. Между тем, автором было показано, что психологические факторы имеют большее влияние, чем экономические на монетарное поведение личности.

Примечательно и то, что денежный вопрос оказывается существенным фактором в брачном поведении. Так, С.И. Ериной¹¹⁸ показано, что удовлетворенность браком тесно связана с удовлетворенностью своим материальным положением. Супруги с высокой значимостью материального фактора более конфликтны в семейно-брачных отношениях; причем особую роль здесь играет не количество конфликтов, а способ их разрешения. В частности, любая ссора рассматривается как угроза своему престижу и разрешение конфликта идет по пути соперничества.

Одна из существенных проблем современных обществ, связанная с экономическим поведением личности, заключается в дисбалансированности экономического и духовного в системе ценностей современного человека. Именно это становится очевидной причиной «цивилизационного тупика». Например, в ряде стран обнаруживается экономическое пресыщение, выражающееся в том, что многим не к чему стремиться: ценности потребления сформированы, но все они реализованы, других актуальных ценностей нет.

В этом отношении интересно исследование В.Д. Попова, в котором изучаются оптимальные модели собственности с точки зрения менталитета, идентичности групп¹¹⁹. Так, перспективной моделью отношений собственности (как ядра смешанной экономики) в передовых странах, по мнению автора, является «личностно-корпоративная» («креативно-корпоративная»), «индивидуально-коллективистская», «либерально-общинная». Ее суть сводится к главному мотиву – к возможности в системе таких

¹¹⁷ Угланова Е.А. Социально-психологические аспекты монетарной стратегии различных социальных групп // Социальная психология и экономика / Под ред. В.В. Новикова. – Ярославль, 2004. – С. 221–260.

¹¹⁸ Ерина С.И. Отношение к деньгам, материальное благополучие и особенности взаимоотношений в семье // Социальная психология и экономика / Под ред. В.В. Новикова. – Ярославль, 2004. – С. 262–280.

¹¹⁹ Попов В.Д. Трансформация отношений собственности: поиск идентичности // Проблемы экономической психологии. Т.2. – М., 2005. – С. 98–122.

отношений самореализоваться, почувствовать себя хозяином своего дела (главный принцип – реализация личного интереса в коллективе (благоприятной социальной среде) и с его помощью (корпоративная связь, взаимопомощь, «чувство локтя»). В современной России личностно-корпоративная (индивидуально-коллективная) форма собственности наиболее отвечает основным требованиям *закона ментальной идентичности* в плане развития глубинных традиций хозяйствования: коллективных (община, артель, кооперация, колхоз и т.п.) и индивидуальных, либеральных (сельское подворье, индивидуальное надомное мастерство и промысел). Данная модель отношений собственности является для России более идентичной, чем даже для передовых стран с либеральной историей и традициями.

Политическое поведение – это поведение, направленное на реализацию политических прав и свобод личности. Однако такое понятие весьма условно-широко сформулировано. Поэтому обратимся к различным аспектам политического поведения. Политическое поведение личности основано на определенном политическом сознании, которое формируется в процессе ее социализации. Оно представляет собой совокупность взглядов и установок, выражающих отношение людей к государству и партиям, политическим ценностям и целям развития, традициям и нормам политической жизни¹²⁰.

Обратимся к определению понятия «политическая активность», представленному в словаре-справочнике В.Г. Крысько¹²¹. Политическая активность – формы политического участия людей во властных отношениях. Выделяют несколько комплексов политического поведения личности:

1) позитивные или негативные реакции людей на импульсы, исходящие от политической системы общества, ее институтов или их представителей, не связанные с необходимостью высокой активности человека;

2) активность, связанная с делегированием политических полномочий, то есть электоральное поведение людей (в этом случае люди испытывают определенные политические пристрастия, являются сторонниками конкретных партий или общественно-политических движений и, доверяя им свои голоса, участвуя в выборах в государственные органы власти, выражают свое отношение к существующей политической системе, поддерживая ее или выступая против нее);

3) участие в деятельности различных политических и общественных организаций (эта форма политической активности свойственна людям, стремящимся реализовать на практике свои политические интересы и привязанности, поддержать своими силами и своей энергией те партии и дви-

¹²⁰ Андреев С.С. Политическое сознание и политическое поведение // Социально-политический журнал. – 1992. – № 8. – С. 10.

¹²¹ Крысько В.Г. Социальная психология: словарь-справочник. – Минск, 2001.

жения, которые близки им по духу и идеалам и способны, на их взгляд, изменить в лучшую сторону жизнь в государстве);

4) выполнение политических функций в рамках институтов, входящих в политическую систему общества или действующих против нее (вовлеченные в политическую активность люди, вступившие в конкретные партии или общественные движения, находясь в их рядах, чаще всего по собственной воле и в соответствии с личными убеждениями принимают непосредственное и деятельное участие в проводимых этими политическими организациями мероприятиях);

5) прямая деятельность в составе политических движений или вне их, направленная против существующей политической системы и имеющая своей главной целью коренную ее перестройку;

б) политическая пассивность – выключенность человека из политических отношений и системы политической активности, а также политический бойкот как выражение активной враждебности к существующей политической системе.

Из представленных вариантов политического поведения видно, что личность является субъектом политической жизни; более того, даже не желая того, личность вовлечена в политическую жизнь общества и ее поведение совместно с поведением других субъектов в конечном итоге влияет на политическую ситуацию. В данном случае особенно велико значение общности в реализации личностью поведения.

Как считает Г.Г. Дилигенский, даже такой акт политического поведения, как голосование на выборах, не является механической суммой. Люди голосуют за одну и ту же партию или кандидата потому, что под влиянием тех или иных социальных факторов (взаимного общения, сложившихся ранее или усвоенных в процессе социализации идейно-политических позиций, политической пропаганды, осуществляемой по каналам массовой информации и т.д.) они фактически объединились в определенную неформальную политическую общность. Когда же мы имеем дело с любым более активным, чем голосование, общественно-политическим действием, его коллективный характер еще более очевиден¹²².

Необходимо отметить, что политическое поведение весьма сильно детерминировано определенной социально-политической ситуацией. Поэтому нельзя его спрогнозировать, опираясь исключительно на какие-то личностные предпочтения, определенные когда-либо. Социальная ситуация может породить смещение основных политических предпочтений большого числа людей; эти изменения происходят несмотря на противостоящие им узкогрупповые, семейные, а порой даже экономические аттитюды и ценности.

¹²² Дилигенский Г.Г. Социально-политическая психология. – М., 2000.

Тема для рефератов

1. Характеристика социального поведения в различных сферах.
2. Экономическое поведение и его феноменология.
3. Отношение к деньгам и характеристики экономического поведения.
4. Политическое поведение: основания, факторы и эффекты.

Литература

- Абульханова-Славская К.А.* Деятельность и психология личности. – М., 1980.
- Аронсон Э.* Общественное животное. Введение в соц. психологию. – М., 1997.
- Дилигенский Г.Г.* Социально-политическая психология. – М., 1996.
- Занковский А.Н.* Организационная психология. – М., 2002.
- Новиков В.В.* Социальная психология: феномен и наука. – М., 1998.
- Платонов Ю.П.* Психологические феномены поведения персонала в группах и организациях. – М., 2007.
- Платонов Ю.П.* Психологические портреты персонала. Типология и диагностика. – СПб., 2003.
- Красовский Ю.Д.* Организационное поведение. – М., 1999.
- Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности / Под ред. В.А Ядова. – Л., 1979.
- Современная психология. / Отв. ред.. В. Н. Дружинин. – М., 1999.
- Социальная психология / Под ред. А.Л. Журавлева. – М., 2002.
- Социальная психология личности. / Отв. ред. М. И. Бобнева, Е. В. Шорохова. – М., 1989.
- Стиль жизни личности. Теоретические и методологические проблемы / Отв. ред. Л.В. Сохань, В.А. Тихонович. – Киев, 1982.
- Холл К.С, Линдсей Г.* Теории личности. – М., 1997.
- Хьелл Л., Зиглер Д.* Теории личности. – СПб., 1997.
- Шибутани Т.* Социальная психология. – Ростов н/Д., 2002.
- Шорохова Е.В.* Социально-психологическое понимание личности // Методологические проблемы социальной психологии. – М., 1975. – С. 63–71.

Тема 14. Организационное поведение и некоторые вопросы поведения в образовательных учреждениях

План работы над темой

1. Организационное поведение и его характеристики.
2. Управление как форма поведения в организации.
3. Конфликтное поведение в организации.
4. Некоторые поведенческие эффекты в образовательном учреждении.

Краткое изложение темы

Обратимся еще к одному виду социального поведения – организационному поведению. Любая организация представляет собой, прежде всего, социальное сообщество. Это накладывает свой отпечаток на поведенческие характеристики людей, взаимодействующих друг с другом в среде, на которую они ориентированы. Необходимо отметить и то, что лица, включенные во взаимодействие в этих условиях, вырабатывают свою (уникальную) интерперсональную среду, обстановку, которая в немалой степени унифицирует их поведенческие паттерны. Итак, определимся в понятиях. Организационное поведение – это поведение работников, вовлеченных в определенные управленческие процессы, имеющие свои циклы, ритмы, темпы, структуру отношений, организационные рамки и требования к работникам. Данные процессы, с одной стороны, направляются усилиями руководителей всех звеньев управления, а с другой, – реализуются в поведении непосредственных участников, т.е. работников разных управленческих уровней¹²³.

Управленческие процессы, считает Ю.Д. Красовский, могут складываться стихийно и целенаправленно. Соотношение стихийности и целенаправленности является показателем организационной среды поведения. Если преобладает стихийность, то поведение работников в значительной степени оказывается зависимым от дезорганизующих факторов, а потому может быть деформированным, искаженным, если преобладает целенаправленность, то оно оказывается в значительной мере зависимым от организующих алгоритмов, которые «задаются» управляющими.

Всякое управление, в том числе и социальное, считает В.В. Новиков, состоит из трех основных взаимосвязанных и взаимообусловленных этапов: сбора информации, планирования мероприятий и реализации их с обязательным учетом вновь получаемой (по принципу обратной связи) информации¹²⁴.

¹²³ Красовский Ю.Д. Организационное поведение. – М., 1999.

¹²⁴ Новиков В.В. Социальная психология и экономика: В 11 т. Т. 3. – Ярославль, 2001.

В основу планирования социального развития производственного коллектива, а затем и реализации мероприятий, разработанных этим планированием, по мнению В.В. Новикова, ложится, по преимуществу, информация экономического, социально-психологического и социологического направлений.

Для понимания организационного поведения важно представить, что оно возникает и воспроизводится постоянно на пересечении двух основных организующих сил: субординационных (подчиняющих работников «сверху донизу») и координационных (согласующих разнородные по положению звенья и уровни управления, а также малые управленческие интересы).

Как считает Ю.Д. Красовский, организационное поведение работников психологически проявляется как их отношение к той фирме, где они работают. Оно, как правило, персонифицировано, поскольку переносится на конкретных представителей организационной власти. Именно отношение высшей администрации к работникам является исходной причиной того или иного их поведения. Однако такое понимание упускает из вида горизонтальные связи сотрудников организации, которые часто становятся доминирующими в формировании отношений (особенно в случае нежесткого стиля управления в организации).

Как отмечает В.В. Новиков, отношения по горизонтали играют существенную роль в формировании настроения людей, оказывают большее влияние на их трудовую деятельность. Рабочие в целом, придают им большое значение, чем отношениям с руководителями и даже взаимоотношениями в семье.

Одну из важных характеристик организационного поведения – формализацию выделяет А.Н. Занковский. По его мнению, формализация предполагает стандартизацию и спецификацию рабочих ролей. Считается, что намного проще и дешевле разработать стандартизованные правила и процедуры, когда имеются группы (кластеры) идентичных задач, из которых следуют конкретные предписания о том, что должен делать каждый сотрудник. Среди преимуществ формализации выделяют: а) облегчение координации, уменьшение вариативности индивидуального поведения; б) уменьшение ролевой неопределенности, четкое определение обязанностей каждой личности, ее ответственности, объем полномочий и обязанностей; в) облегчение контроля; г) снижение расходов на персонал, уменьшение необходимости его многостороннего обучения; д) обеспечение постоянного уровня качества производства и услуг; е) защиту от произвола руководства.

Однако формализация может приводить к целому ряду неблагоприятных последствий: а) формализация смещает акцент с целей на средства, приводя к ригидности поведения и автоматическому следованию прави-

лам; б) ограничивает свободу служащего, делая работу менее интересной и недостаточно творческой; в) требует больших временных затрат и усилий для разработки правил и стандартизированных процедур, что, в свою очередь, невозможно без увеличения организационного персонала; г) снижает адаптивность к изменяющимся условиям и новым потребностям клиентов; д) ограничивает возможности низового звена управленческого персонала в обучении стратегическим управленческим навыкам, включая решение проблем и принятие решений, что сокращает число потенциальных кандидатов на высшие посты в организации¹²⁵.

В любой формальной структуре, тем не менее, существуют неформальные системы отношений и взаимодействия, которые в немалой степени детерминируют организационное поведение сотрудников. Включаясь в неформальную структуру организации личность, тем самым, принимает ее нормы, идентифицируется с группой. При этом, идентификация может происходить с группами, находящимися на разных уровнях организации. Например, с «рабочей группой», или группой линейных менеджеров, или профессиональной группой и т.п. Здесь особое внимание необходимо уделить вопросу о влиянии группы на личность и, напротив, личности на группу. Известно, что группы могут оказывать весьма сильное влияние на индивидов относительно их поведения, установок, ролевых предписаний и т.д. Конечно, для того, чтобы эти изменения происходили, необходимым условием является значимость для самой личности соответствующей группы, членства в ней.

Групповое влияние на отдельного индивида может зависеть от ряда обстоятельств. Во-первых, однородные по какому-либо признаку группы провоцируют большее число конформных реакций своих членов, чем гетерогенные. Во-вторых, сплоченная группа оказывает более выраженное давление, чем менее сплоченная. В-третьих, децентрализованная структура внутригрупповой коммуникации оказывается более сильным фактором влияния. Вместе с тем, в организациях достаточно часто встречается независимое поведение, характеризующееся самостоятельностью взглядов, оценок, наличием «своего мнения» на все явления и т.д.

Одним из наиболее важных элементов организационного поведения является взаимодействие. Оно может быть представлено на различных уровнях иерархической структуры организации по-разному. Тем не менее, существуют наиболее общие закономерности, характеризующие межперсональное взаимодействие.

Для обозначения основных типов взаимодействия в социальной психологии применяется наиболее распространенное дихотомическое деление всех возможных видов взаимодействий на два противоположных вида: кооперация и конкуренция. В первом случае анализируются взаимодей-

¹²⁵ Занковский А.Н. Организационная психология. – М., 2002.

ствия, которые способствуют организации совместной деятельности, являются «позитивными» с этой точки зрения. Оно заключается в том, что индивиды вступают в контакт друг с другом и осуществляют согласованные действия для достижения определенной цели. Во вторую группу попадают взаимодействия, так или иначе «расшатывающие» совместную деятельность, представляющие собой определенного рода препятствия для нее. Действия индивидов происходят в условиях соревнования, где выигрыш возможен не для всех. Кооперация и конкуренция лишь формы «психологического рисунка» взаимодействия, содержание в том и другом случаях задается более широкой системой деятельности, куда кооперация и конкуренция включены. Их нельзя рассматривать вне социального контекста деятельности.

Исследования А.Л.Журавлева¹²⁶ позволили расширить такую типологию и выделить 7 типов:

- сотрудничество (оба партнера содействуют друг другу, активно способствуют достижению целей каждого и общих целей деятельности);
- противоборство (оба партнера противодействуют друг другу и препятствуют достижению целей каждого);
- уклонение от взаимодействия (оба партнера стараются избежать активного взаимодействия);
- однонаправленное содействие (один из партнеров способствует достижению целей другого, а второй уклоняется от взаимодействия с ним);
- однонаправленное противодействие (один из партнеров препятствует достижению целей другого, а второй уклоняется от взаимодействия с первым);
- контрастное взаимодействие (один из партнеров старается содействовать другому, а второй активно противодействует первому);
- компромиссное взаимодействие (оба партнера проявляют отдельные элементы как содействия, так и противодействия).

Одной из разновидностей организационного поведения является «карьерное поведение». Оно связано с изменением во взглядах, установках, поведенческих паттернах лиц, стремящихся «делать карьеру». Многие продвигающиеся вверх люди ассимилируются, считает Т. Шибутани. Это медленный, постепенный процесс, при котором картина мира личности изменяется до тех пор, пока человек не усвоит взгляды своего нового окру-

¹²⁶ Журавлев А.Л. Совместная деятельность как объект социально-психологического исследования. //Совместная деятельность: Методология, теория, практика. – М., 1988. – С. 19–36.

жения. В социальной психологии, как правило, этот процесс раскрывается через анализ всех характеристик профессиональной социализации личности. Кроме того, в любой организации реализуется на разных ее уровнях «властное» поведение – реализация властных полномочий, имеющих на то основания сотрудников.

Конфликтное поведение в организации – одно из весьма распространенных. Оно связано с процессами социальной конкуренции. Конфликт – трудноразрешимая ситуация, которая может возникнуть в силу сложившейся дисгармонии межличностных отношений людей в обществе или группе, а также в результате нарушения равновесия между существующими в них структурами. Конфликты возникают не в силу проявления объективных обстоятельств, а в результате их неправильного субъективного восприятия и оценки людьми.

Обычно к конфликтам приводят следующие причины:

- наличие противоречий между интересами, ценностями, целями, идеалами, ролями членов групп;
- присутствие противоборства между различными людьми;
- противоборство между формальными и неформальными группами, разностатусными членами одной группы, многочисленными микрогруппами;
- разрыв отношений между определенными группами (микрогруппами) и внутри них;
- проявление и устойчивое доминирование негативных эмоций и чувств как фоновых характеристик взаимодействия и общения между членами общества и группами.

По Р.Л. Кричевскому¹²⁷, конфликт может вызываться тремя группами причин, которые обусловлены:

- 1) трудовым процессом;
- 2) психологическими особенностями взаимоотношений (симпатия и антипатия, этнические различия, коммуникация и т.д.);
- 3) личностными качествами членов группы (неумение контролировать эмоции, агрессивность, бестактность и т.д.).

Таким образом, организационное поведение, являясь видом социального поведения, имеет множество модификаций и проявлений. Изучение организационного поведения неразрывно связано с изучением самой организации, т.к. его характеристики в немалой степени обуславливают и поведение личности в них. Особое внимание необходимо обратить оргкультуре, феномену, отражающему многообразие всех социальных, производственных, персональных, пространственно-временных характеристик организации и сложившейся в ней структуры.

¹²⁷ Кричевский Р.Л. Если вы – руководитель. Элементы психологии менеджмента в повседневной работе. – М., 1998.

Образовательные учреждения, будучи организациями с довольно жесткой формальной структурой власти и подчинения и размытыми целями, а также характеризующиеся многоуровневыми горизонтальными и вертикальными составляющими взаимодействия, представляют весьма сложную и многоплановую систему. Особенное значение в определении поведения приобретает оргкультура образовательного учреждения, и в особенности, школы. Здесь пересекаются несколько субкультур, ориентированных друг на друга. Однако эти субкультуры, невзирая на казалось бы наличие различного рода связей, тем не менее, оказываются не взаимоопределяющими по ряду показателей. Так, изучение влияния оргкультуры школы на эмоциональное благополучие учеников, предпринятое И.В. Скрипичниковой, показало, что культура педколлектива сама по себе не оказывает существенное влияние на благополучие учеников; оно может быть только в случае взаимосвязи с другими факторами. Еще Д.А. Узнадзе говорил о «трагедии образования», заключающейся в том, что взрослые и дети находятся в совершенно разных социокультурных полях в отношении детского настоящего: их ориентации не только не совпадают, они противоположны.

Весьма интересное исследование в плане организации диалога между учеником и учителем было проведено Е.Н. Чесноковой¹²⁸. Диалог в учебном процессе, по мнению автора, – это взаимодействие учителя с учеником, развивающий характер которого определяется отношениями интереса (вступаю в личный контакт), веры (отказываюсь от ожиданий), любви (вижу, слышу, чувствую) и уважения (соблюдаю права), которые позволяют включить исследовательские развивающие и управляющие функции инструментальной составляющей диалога: исследовать опыт и потребности ученика; включить его поиск и мотивацию; передать ему ответственность за обеспечение этих потребностей в контексте учебной деятельности, превратив тем самым ученика в ее субъект; исследовать внутренние трудности ученика, не позволяющие ему преодолевать внешние препятствия, и превратить их в точки развития, усиливающие рефлексивные процессы ученика; создавать условия для построения им новой картины мира, для которой язык слов позволяет найти новый контекст для всех мнений, и каждому мнению свое место в общем контексте.

Такое понимание диалога позволяет вывести на новый уровень всю систему взаимоотношений педагога и ученика. Однако весьма важным обстоятельством в этих отношениях является незапрограммированность ситуативных переменных. Отсюда приобретает важное значение социальная прогностическая (антиципирующая) способность учителя в отношении си-

¹²⁸ Чеснокова Е.Н. Метод построения развивающих диалогических отношений «учитель-ученик»: Автореф. дис. ... канд. психол. наук. – СПб., 2005. – 22 с.

туативных переменных, что достигается не только педагогическим опытом, но и весомым психологическим кругозором последних.

Отношения во многом определяют область субъективных переживаний, в которых заложена социальная сущность человека. Однако это столь же верно и применительно к *социальным отношениям*. Как известно, школьник эмоционально переживает свои взаимоотношения с окружающими, свое положение в группе сверстников. Неудовлетворенность в общении сказывается и в поведении, и влияет на успеваемость и другие проявления. В связи с этим возникает *проблема межличностных отношений*, где главенствующую позицию занимает проблема статуса ребенка, столь часто наблюдаемые изоляция, пренебрежение, подавление, в которых немалую роль играет и сама педагогическая система. Причины низкого статуса ребенка могут быть разными, но следствия в плане формирования ряда отрицательных черт личности и особенностей поведения очевидны.

Между тем, эмоциональное благополучие учащихся во многом зависит от типа оргкультуры. Так, индивидуалистическая оргкультура по данным И.В. Скрипичниковой, оказалась умеренно благоприятной, консервативная культура – самой неблагоприятной, радикалистская культура – умеренно неблагоприятной, общинная культура – самая комфортная для эмоционального благополучия¹²⁹.

Со всей очевидностью сегодня возникает задача создания условий для изменения «философии» образования – с объектной парадигмы, где признается изначальная неуспешность человека, к субъектной, признающей его потенциальные способности, успех, прежде всего, в социально-психологической деятельности.

Из сказанного следует весьма большое разнообразие поведенческих характеристик личности в социальных системах. Это требует выявления множества его (поведенческих) модификаций в зависимости от исполняемой человеком роли, социального и личностного статуса и связанных с ними переживаний как регуляторов поведения. Одним из таких регуляторов выступает субъективное благополучие личности – образование, не только отражающее отношение к характеристикам окружающего мира, жизни и бытия, но и регулирующее поведенческую активность личности.

Тема для рефератов

1. Управленческое поведение в организациях.

¹²⁹ Скрипичникова И.В. Влияние организационной культуры школы на эмоциональное благополучие ученика: Автореф. дис. ... канд. психол. наук. – Самара, 2004. – 21 с.

2. Поведение человека в организации.
3. Характеристики поведения в «закрытых» учреждениях.
4. Школа как организация.
5. Факторы и условия поведенческих эффектов учеников в школе.

Литература

- Абульханова-Славская К.А.* Деятельность и психология личности. – М., 1980.
- Аронсон Э.* Общественное животное. Введение в социальную психологию. – М., 1997.
- Занковский А.Н.* Организационная психология. – М., 2002.
- Новиков В.В.* Социальная психология: феномен и наука. – М., 1998.
- Платонов Ю.П.* Психологические феномены поведения персонала в группах и организациях. – М., 2007.
- Платонов Ю.П.* Психологические портреты персонала. Типология и диагностика. – СПб., 2003.
- Красовский Ю.Д.* Организационное поведение. – М., 1999.
- Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности / Под ред. В.А Ядова. – Л., 1979.
- Социальная психология / Под ред. А.Л. Журавлева. – М., 2002.
- Социальная психология личности. / Отв. ред. М. И. Бобнева, Е. В. Шорохова. – М., 1989.
- Стиль жизни личности. Теоретические и методологические проблемы / Отв. ред. Л.В. Сохань, В.А. Тихонович. – Киев, 1982.
- Шакурова А.В.* Оргкультура образовательного учреждения как системный фактор формирования мотивационной готовности учащихся к трудовой деятельности: Автореф. дис. ... канд. социол. наук. – Н.Новгород, 2005. – 24 с.
- Шибутани Т.* Социальная психология. – Ростов н/Д., 2002.
- Шорохова Е.В.* Социально-психологическое понимание личности // Методологические проблемы социальной психологии. – М., 1975. – С. 63–71.

Тема 15. Поведение в экстремальных и чрезвычайных ситуациях

План работы над темой

1. Понятие ситуации. Экстремальная и чрезвычайная ситуации.
2. Характеристики поведения в экстремальных ситуациях.
3. Психические состояния и экстремальные ситуации.
4. Поведенческие эффекты в чрезвычайных ситуациях.
5. Психологические детерминанты самосохранения в экстремальных ситуациях.
6. Посттравматический синдром и его коррекция.

Краткое изложение темы

Поведение личности всегда разворачивается в какой-либо ситуации. Ситуативные обстоятельства действуют на поведение через личность, воспринимающую их. Для активизации поведения необходимо, чтобы ситуативные переменные вступили в определенную связь с личностными переменными. В этом случае, ситуация становится значимой для личности и следует ожидать от нее какого-либо поведенческого отклика.

Ситуация выступает фактором изменения психического состояния человека. Когнитивно-личностный подход к проблеме психологии ситуации предложен Е.В. Рягузовой. По ее мнению, под ситуацией следует понимать некий результат взаимодействия личности и среды, в ходе которого происходящее организуется, воспринимается, типизируется, оценивается и ему приписывается определенное социальное или личностное значение, при этом изменение личностного смысла и социального значения ведет к преобразованию ситуации в целом, что приводит к изменению поведения индивида и его психического состояния¹³⁰.

Все ситуации могут быть классифицированы разными способами: и с точки зрения значимости-незначимости, и с точки зрения опасности-безопасности, удовлетворения-неудовлетворения, субъективности-объективности и т.п.

Особый класс ситуаций составляет экстремальная (чрезвычайная) ситуация. Она неизбежно содержит проблемную составляющую, к которой не имеется готового или быстро снимающего напряженность той или иной системы решения.

Как известно, экстремальные ситуации различаются на четыре вида: ситуации, несущие в себе угрозу и опасность – объективные внешние (они могут быть как техногенными, так и вызванными какими-либо природными

¹³⁰ *Рягузова Е.В.* Ситуация как детерминанта психического состояния // Психология психических состояний. Вып. 4. – Казань, 2002.

ми обстоятельствами, результатом деятельности человека, прогнозируемыми и внезапными), с добровольным включением личности для удовлетворения потребности в риске, «острых ощущениях» и т.п. (как правило, такие ситуации также бывают непредсказуемыми и порой приводят к негативным последствиям), встречающиеся в связи с реализацией профессиональной деятельности (как правило, они запрограммированы самой деятельностью – летчики, пожарники, космонавты, полярники и т.д.), наконец, направленные на самоутверждение личности.

Необходимо подчеркнуть, что не все экстремальные (и чрезвычайные) ситуации несут реальную опасность. Опасными могут быть некоторые экстремальные факторы, условия, ситуации, разрушительность которых (физическая или психологическая) человек не способен преодолеть сам или с помощью других. Переживание высокого уровня экстремальности, связанного с существенной неожиданностью, новизной, нестандартностью происходящего, массированным и длительным воздействием некоторых негативных обстоятельств, способно в значимой степени деморализовать человека перед лицом опасности (И.Г. Малкина-Пых; Т.М. Краснянская). От того, насколько быстро субъект преодолеет ощущение экстремальности, зависит своевременность выработки им плана адекватного опасности «ответа», связанного с мобилизацией сил для сопротивления. Чем дольше человек не может мобилизовать ресурсы своей психики, совладать с эмоциональностью, осознать происходящее для выстраивания целесообразного взаимодействия с ситуацией, тем с большей разрушительностью она для него разрешается¹³¹.

Чрезвычайная ситуация – это состояние, при котором в результате возникновения источника ситуации на объекте, определенной территории или акватории нарушаются нормальные условия жизни и деятельности людей, возникает угроза их жизни и здоровью, наносится ущерб имуществу, хозяйству и природе¹³². Как правило, эти ситуации связаны с угрозой для жизни или безопасности человека или природы. Соответственно они требуют быстрого принятия решений и реализации поведения для обеспечения безопасности. Они классифицируются на природные (землетрясения, наводнения, ураганы, штормы, оползни, сели пожары), техногенные (аварии, катастрофы), биологические (бактериологические) заражения (вызывающие эпидемические заболевания) и чрезвычайные ситуации как результат конфликтных событий (военные действия, межнациональные, религиозные, экономические конфликты, диверсии и т.п.).

¹³¹ Краснянская Т.М. Влияние экстремальности на актуализацию у ее субъекта потребности в безопасности // <http://www.contrterror.tsure.ru/site/magazine12/01-03-Krasnyanskaya.htm>

¹³² Иксанов Р.Ф. Человек в чрезвычайной ситуации. – Самара, 2005.

Под личностной безопасностью мы имеем в виду ощущение невре-димости в отношении различных компонентов структуры «Я». Исходя из такого понимания, вполне очевидно то, что угрозу для компонентов «Я» могут составлять как внешние агенты, так и определенные внутренние явления. Внешние угрозы связаны с внутренней системой защиты, поэтому практически все, что находится в перцептивном поле субъекта, подвергается обработке, с точки зрения «прохождения» информации в сознание. Система психологической защиты не является универсальной и, как нам представляется, более сильной, нежели чем сила волевого процесса. Отсюда и сбои, проникновения в систему личности информационных потоков, обладающих большей силой и эмоциональной значимостью.

Однако необходимо признать, что в жизни каждого человека в той или иной степени определенные события, факты, ситуации могут расцениваться как угрожающие, и это связано, прежде всего, с внутренней оценкой личности, основанной на социальном научении. Речь идет о субъективной интерпретации различного рода ситуаций, где существенным основанием выступает опыт, приобретенный индивидом в процессе социального становления. Равно как различного рода подкрепления становятся таковыми только в результате социализации, фактор безопасности актуализируется в результате присвоения определенных характеристик «фактора страха», соотношение с которым дает информацию, необходимую для адекватной оценки ситуации и ее решения, и как результат – восстановления равновесия. Если пользоваться терминологией Б.Ф. Скиннера, комфорт выступает, своего рода, «подкрепляющим последствием». Однако в реальной социально-психологической деятельности человек вынужден соотноситься с различными социальными представлениями, что опять-таки вынуждает его реагировать таким образом, чтобы не противопоставлять себя обществу и при этом сохранить чувство личностной безопасности.

Необходимо подчеркнуть, что любая угроза безопасности личности неминуемо создает очаг напряженности, энергия которого тратится на противодействие этой угрозе. В этом смысле имеется существенная необходимость в создании таких условий бытия, которые бы минимизировали ощущения потери безопасности. Главное заключается, на наш взгляд, не столько в объективных условиях жизнедеятельности, хотя это само по себе очень важно, но в формировании таких механизмов личностной устойчивости, которые бы позволили сохранять, так называемое динамическое равновесие состояния, субъективное благополучие.

Поведение людей в экстремальных ситуациях, как правило, делится на две категории: 1) *случаи рационального, адаптивного поведения человека с психическим контролем и управлением эмоциональным состоянием поведения* – отсутствие патологического поведения людей и адаптация к обстановке, сохранение спокойствия и выполнение мер защиты, взаимопо-

мощи. Такое поведение является следствием точного выполнения инструкций и распоряжений; 2) случаи, носящие негативный, патологический характер, отличаются отсутствием адаптации к обстановке, когда люди своим нерациональным поведением и опасными для окружающих действиями увеличивают число жертв и дезорганизуют общественный порядок. В этом случае может наступить «шоковая заторможенность», когда масса людей становится растерянной и безынициативной. Частным случаем «шоковой заторможенности» является паника, когда страх перед опасностью овладевает группой людей. Обычно паника проявляется как дикое беспорядочное бегство, когда людьми руководит сознание, низведенное до примитивного уровня.

Г.Ю. Фоменко исходит из более широкого понимания пребывания человека в экстремальной ситуации – бытийного¹³³. Ею определены и описаны два модуса бытия личности в экстремальных условиях – предельный и экстремальный, связанные с различными типами личностной субъектности и особенностями экзистенциального самоопределения личности. Показано, что лица с предельным модусом характеризуются в поведении результативными ожиданиями, инструментальной оснащенностью, психологической подготовленностью, ответственностью; лица с экстремальным модусом – отсутствием инструментальной оснащенности, психологической готовности, экстернальностью, неэффективностью. С точки зрения особенностей конструирования образа мира, *предельный модус бытия личности* характеризуется восприятием экстремальных условий жизнедеятельности как рабочих и повседневных; субъективным ощущением личностного роста; системой идей, дающих убедительную картину мира; относительной сохранностью в экстремальных условиях системы ментальных репрезентаций действительности; отсутствием базовых иллюзий; полноценной интеграцией травматического опыта в личностную структуру; *экстремальный модус бытия личности* – восприятием экстремальной ситуации как аномальной, разрушением антиципирующих когнитивных схем, а также имеющейся ранее системы идей, отсутствием целостности в субъективной картине мира; искажением эмоциональной картины мира вследствие актуализации выраженной системы психологической защиты. Таким образом, характеристики личности являются существенным фактором поведения в экстремальной ситуации. При этом нельзя выделить какую-то одну единственно важную характеристику. Речь идет о сложных комплексах характеристик, которые можно было бы объединить различными способами в виде типов или, как это сделано в исследовании Г.Ю. Фоменко, модусы – своего рода сложные сочетания, образующие направленность активности в соответствии с ситуацией.

¹³³ Фоменко Г.Ю. Личность в экстремальных ситуациях: два модуса бытия. – Краснодар, 2006.

С точки зрения Ф.Е. Василюка¹³⁴, экстремальную ситуацию нужно рассматривать как критическую для личности в том смысле, что она является «ситуацией невозможности» – ситуацией, в которой субъект сталкивается с невозможностью реализации внутренних *необходимостей* своей жизни (мотивов, стремлений, ценностей и пр.). Конкретная критическая ситуация – не застывшее образование, она имеет сложную внутреннюю динамику, в которой различные типы ситуаций невозможности взаимовлияют друг на друга через внутренние состояния, внешнее поведение и его объективные следствия. Затруднения при попытке достичь некоторой цели в силу продолжительного неудовлетворения потребности могут вызвать нарастание стресса, которое, в свою очередь, отрицательно скажется на осуществляемой деятельности и приведет к фрустрации; далее агрессивные побуждения или реакции, порожденные фрустрацией, могут вступить в конфликт с моральными установками субъекта, конфликт вновь вызовет увеличение стресса и т.д. Автор подчеркивает, что с момента возникновения критической ситуации начинается психологическая борьба с нею процессов переживания, и общая картина динамики критической ситуации еще более осложняется этими процессами, которые могут, оказавшись выгодными в одном измерении, только ухудшить положение в другом. Иначе говоря, весьма важным обстоятельством поведения в экстремальной ситуации выступает ее (ситуации) восприятие. Соответственно, воспринимая и включая переживание личность оказывается в *психологическом отношении* к ситуации.

Особое значение при рассмотрении поведения личности в экстремальных и чрезвычайных обстоятельствах занимает страх. Страх – психическое состояние, связанное с выраженным проявлением чувства тревоги, беспокойства в ситуациях угрозы биологическому или социальному существованию индивида и направленное на источник действительной или воображаемой опасности¹³⁵. В психологии утвердилось понимание страха как комплексного явления. З. Фрейд выделял три основных вида страха – страх реальной опасности, страх нравственного порядка и невротический страх.

По мнению П.В. Симонова¹³⁶, страх – является наиболее сильным эмоциональным проявлением человека. Он развивается при недостатке сведений, необходимых для защиты. Именно в этом случае становится целесообразным реагирование на расширенный круг сигналов, полезность которых еще не известна. Подобно энергетической мобилизации, такое реагирование избыточно и незакономерно, но зато оно предотвращает про-

¹³⁴ Василюк Ф.Е. Психология переживания. – М., 1984. – С. 31–49.

¹³⁵ Крысько В.Г. Социальная психология: словарь-справочник. – Минск, 2001.

¹³⁶ Симонов П.В. Высшая нервная деятельность человека: мотивационно-эмоциональные аспекты. – М., 1975.

пуск действительно важного сигнала, игнорирование которого может стоить жизни. Страх определяется как ожидание и предсказание неудачи при совершении действия, которое должно быть выполнено в данных условиях. Повторные неудачи в сочетании с необходимостью вновь и вновь повторять безуспешное действие приводят к страху перед этим действием.

Диапазон страха значителен. Он может проявляться от незначительной, едва заметной тревоги до ужаса, охватываемого и дестабилизирующего личность человека с распространением на моторику.

Считается, что преодолению страха способствует информированность, которая поддерживает надежду на благоприятный исход событий. Известно, что на различных соревнованиях равных по силе спортивных команд чаще побеждают хозяева поля, то есть спортсмены, выступающие в своем спортивном зале, в своей стране. Осведомленность об условиях соревнований, о соперниках, о стране, ее нравах, обычаях способствует тому, чтобы в сознании спортсменов не оставалось места тревоге, сомнениям и страху. Очень часто страх, возникающий в ситуациях неожиданных и неизвестных, достигает такой силы, что человек погибает. Известна старинная притча о страхе. «Куда ты идешь?», — спросил странник, повстречавшись с Чумой. «Иду в Багдад. Мне нужно уморить там пять тысяч человек». Через несколько дней тот же человек снова встретил Чуму. «Ты сказала, что уморишь пять тысяч, а уморила пятьдесят», — упрекнул он ее. «Нет, — возразила она, — я погубила только пять тысяч, остальные умерли от страха».

Французский врач А. Бомбар обнаружил, что до 90% людей гибнет в море в течение первых трех дней, когда еще не может быть речи о смерти из-за отсутствия пищи и воды¹³⁷.

Таким образом, основная регулятивная роль страха заключается в том, что он сигнализирует об опасности и соответственно вызывает вероятные защитные действия человека. Однако, как отмечают специалисты по чрезвычайным ситуациям, наиболее частыми, значительными и динамичными являются необдуманные, бессознательные действия человека как результат его реакции на опасность.

Еще одним психологическим «эффектом» экстремальной (а порой и чрезвычайной) ситуации является эмоциональная, физическая, социальная и т.п. депривация. Она обнаруживается в условиях деятельности на крайнем севере (например, условия полярной ночи, холод и т.п.), подводных лодках, космосе, а также в условиях чрезвычайных ситуаций (например, обвалы, блокирующие выход) и т.д. Как считает один из первых исследователей, наиболее последовательно изучавших поведение личности в экстремальных ситуациях В.И. Лебедев, в экстремальных условиях имеет место не только недостаток впечатлений из внешней среды, но и значительное изменение афферентации со стороны рецепторов вестибулярного

¹³⁷ Грановская Р.М. Элементы практической психологии. — СПб., 2000. — С. 220–222.

и опорно-двигательного анализаторов, объясняемое малым объемом помещений и динамикой летательных аппаратов и подводных лодок. Часто это приводит к развитию неврозов.

Одной из наиболее сложных проблем в экстремальной ситуации выступает *одиночество*. Причем речь вовсе не идет лишь о случае отсутствия в окружении других людей. Как известно, одиночество можно испытывать и при наличии других. Как только человек попадает в экстремальные условия существования, все непосредственные «живые» связи с близкими (а в условиях одиночества – со всеми) людьми прерываются. Этот резкий разрыв и обуславливает эмоциональную напряженность, психологический шок. В этих условиях дефицит общения приводит к различным нарушениям психики. По мнению В.И. Лебедева, личность достаточно быстро адаптируется к этой ситуации и научается справляться с одиночеством. Невозможность удовлетворения потребности в общении вызывает эмоциональную напряженность, побуждающую человека искать способы удовлетворения этой потребности. В экспериментах по длительной изоляции он наблюдал персонификацию некоторыми испытуемыми «публичности одиночества» – своеобразного состояния человека, который, находясь в одиночестве, знает, что за ним ведется непрерывное наблюдение с помощью телевизионных камер, но в то же время не знает, кто конкретно наблюдает. Нередко испытуемые начинали разговаривать с телевизионной камерой, воображая при этом, что в аппаратной находится конкретный человек. И хотя данного человека в аппаратной не было, а испытуемый не получал никаких ответов, он тем не менее с помощью этого разговора снимал эмоциональную напряженность¹³⁸.

В условиях одиночества человек разговаривает не только с неодушевленными предметами и живыми существами, но нередко и сам с собой. В этих случаях силой воображения он создает партнера и ведет с ним диалог, задавая вопросы и отвечая на них, спорит сам с собой, доказывает что-нибудь самому себе, заставляет себя что-то делать, успокаивает себя, убеждает и т. д. Эмоционально насыщенная потребность в общении может вызывать яркие эйдетические образы партнеров. Между тем, способность «создания» своего второго «Я» и общение с ним является одним из известных «способов» сохранения способности отражать окружающую действительность и задействовать ресурсы самосохранения. Об этом писал и В. Франкл, описывая поведение человека в концентрационном лагере военнопленных; именно способность сохранить (хоть и в собственном воображении) связь с другим (вторым «Я») в которой интимно-личностное общение не прерывается ни при каких обстоятельствах, является порой единственным условием выживаемости. Аналогичный пример можно

¹³⁸ Лебедев В.И. Личность в экстремальных условиях. – М., 1989.

найти и у Х. Линдемана, переплывшего в экспериментальных целях на надувной лодке за 72 дня Атлантику.

В результате ряда исследований В.И. Лебедев пришел к заключению о том, что персонификация неодушевленных объектов (например, фотографий, кукол, любых вещей) и животных в условиях одиночества обусловливается потребностью объективировать партнера по общению в какой-то вещественной, материальной форме. Общение в таких условиях снимает напряжение. Кстати, психиатры сделали вывод о том, что эффективным средством предупреждения неврозов в условиях стресса является разговор вслух с самим собой.

Не менее важным является выход из экстремальной или чрезвычайной ситуации. Исследователи отмечают, что «шлейф» сохраняется как минимум еще 2–3 суток и сопровождается острой реакцией.

В экспериментах О.Н. Кузнецова и А.И. Лебедева было обнаружено, что в поведении большинства испытуемых после прекращения длительных сурдокамерных экспериментов наблюдалась двигательная гиперактивность, сопровождавшаяся оживленной мимикой и пантомимикой. Многие из них навязчиво стремились вступить в разговор с окружающими. Они много шутили и сами смеялись над своими остротами, причем в обстановке, не совсем подходившей для проявления такой веселости. В этот период они отличались повышенной впечатлительностью. Даже через 2–4 года они отмечали ряд фактов и мелких деталей, относящихся к этому времени, которые запомнились им до малейших подробностей и расценивались как особо приятные, эмоционально ярко окрашенные. Нередко отмечалось "перескакивающее" внимание. Каждое новое впечатление как бы вызывало забывание предшествующего и переключало внимание на новый объект. Большинство испытуемых были довольны собой и высоко оценивали проведенный эксперимент, хотя в ряде случаев это была не критичная оценка проделанной работы. Своих ошибок при экспериментально-психологическом исследовании в послеизоляционном периоде испытуемые не замечали, а при указании экспериментатора на ошибки реагировали крайне благодушно, хотя и старались, иногда весьма убежденно, представить свою работу в лучшем свете.

В ряде исследований также было показано, что с увеличением времени работы в экспедиционных условиях профиль личности сотрудников гидрометеостанций претерпевает определенные изменения. Через 3–6 лет пребывания в условиях групповой изоляции в личном профиле сотрудников начинают преобладать психопатические и шизоидные проявления личности, склонность к повышенному настроению, отмечаются неадекватность этической ориентации принятым нормам, импульсивность, склонность к конфликтам, плохо предсказуемому поведению и др. После 12 лет жизни в Арктике и на высокогорье в структуре личности начинают

доминировать ипохондрические тенденции со склонностью к пониженному настроению в сочетании с ростом социальной интроверсии, конформность¹³⁹.

Экстремальная ситуация становится детерминантой личностных изменений и в зависимости от представлений. В действительности, оценка экстремальной ситуации и ее квалификация с точки зрения ответственности включает субъективные отношения и соответственные изменения как состояний, так и личностных характеристик (возможны разные варианты с точки зрения обратимости, о чем будет сказано ниже). В результате исследований Л.Р. Правдиной¹⁴⁰ показано, что в зависимости от типа представлений об экстремальной ситуации личности характеризуются особенностями самооценивания, различной степенью выраженности параметров осмысленности жизни и предпочтениями в выборе стратегий преодоления. Автором смоделированы экстремальные ситуации и выявлено их влияние на динамику социально-психологических характеристик личности (самооценка, степень осмысленности жизни, стратегии преодоления) в связи с особенностями представлений личности об экстремальной ситуации. Так, у участников приключенческого тура в результате пребывания в экстремальных условиях социально-психологические характеристики личности изменяются разнонаправленно: 1) для лиц, представляющих экстремальную ситуацию как приключение, характерно разнонаправленное, дисгармоничное изменение частных самооценок, возрастание самоуважения и доминантности, увеличение степени интернальности и удовлетворенности самореализацией; 2) для лиц, представляющих экстремальную ситуацию как угрозу, опасность, характерно разнонаправленное, дисгармоничное изменение частных самооценок, снижение самоуважения, развитие тревожности, повышение степени выраженности целеустремленности и интернальности; 3) для лиц, представляющих экстремальную ситуацию как испытание, характерно повышение самооценок по всем параметрам, повышение степени выраженности целеустремленности, удовлетворенности самореализацией и изменение интернальности в сторону нормы. Показано также, что в процессе пребывания испытуемых в моделируемой экстремальной ситуации (приключенческий тур) у большинства респондентов происходит возрастание степени осмысленности жизни, целеустремленности, интернальности и удовлетворенности самореализацией.

Результаты исследований И.В. Камыниной¹⁴¹ позволили заключить, что интенсивное использование, «эксплуатация» внутреннего ресурсного

¹³⁹ Лебедев В.И. Личность в экстремальных условиях. – М., 1989. – С. 150–182.

¹⁴⁰ Правдина Л.Р. Влияние экстремальной ситуации на динамику социально-психологических характеристик личности: Автореф. дис. ... канд. психол. наук. – Ростов н/Д, 2004. – 22 с.

¹⁴¹ Камынина И.В. Копинг-стратегии личности в экстремальных условиях жизнедеятельности: Автореф. дис. ... канд. психол. наук. – Хабаровск, 2008. – 24 с.

потенциала личности, находящейся в экстремальных условиях, может привести к истощению ресурсов и, как следствие, к ее астенизации и невротизации. В связи с этим актуальной становится разработка стратегий профессиональной психологической помощи, направленной на сохранение и развитие личностного потенциала людей, проживающих в экстремальных условиях. При этом важно учитывать особенности динамики копинг-стратегий и их специфику на каждом этапе развития личности: целесообразно пропедевтическое стимулирование ребенка в овладении навыками конструктивных коммуникаций, формирование адекватной самооценки личности. На последующих этапах развития психологическая помощь должна быть направлена на обучение использованию позитивного потенциала экстремальных условий для самореализации личности.

В ходе исследования установлено, что у личности, находящейся в экстремальных природно-климатических условиях, актуализируется потребность в восстановлении и привлечении дополнительных ресурсов. В качестве одной из форм психологической реабилитации нередко выступает особый вид социальной поддержки, когда личность восполняет, усиливает и расширяет свои внутренние ресурсы за счет рефлексивного обращения к Другому как источнику новых смыслов, способствующих решению задач совладания с трудностями. По мнению автора, социальная поддержка в экстремальных условиях является не инструментальной, а смысловой, поскольку имеет своей целью усиление внутренних ресурсов личности, а не решение ее проблем другими людьми. В этом контексте повышается ценность таких качеств, как эмпатия, отзывчивость, открытость, которые позволяют эффективно использовать для указанных целей возможности взаимодействия с другими людьми.

После непосредственного включения и реализации поведения в экстремальной (чрезвычайной) ситуации часто возникает как последующая «отсроченная психогенная реакция». Это состояние относительно недавно (в 1980 г. XX века) стало называться «посттравматическим стрессовым расстройством». Более точное его определение звучит как хроническое или периодически повторяющееся явление, связанное с увеличением риска развития вторичных тяжелых расстройств¹⁴².

Исследователи психических состояний в процессе переживания чрезвычайной ситуации выделяют три фазы психической реакции на ситуацию острого травматического стресса¹⁴³. Первая фаза – фаза психологического шока, оглушенности, которая содержит два компонента: 1) нарушение ориентировки в окружающей среде, угнетение активности, дезорганизация деятельности; 2) отрицание происшедшего (своеобразная охранительная реакция психики). В норме эта фаза достаточно кратковременна, если пре-

¹⁴² *Ихсанов Р.Ф.* Человек в чрезвычайной ситуации. – Самара, 2005. – С. 23.

¹⁴³ Там же. С. 25–27.

кратилось реальное психотравмирующее воздействие извне. Вторая фаза – «воздействие» – характеризуется выраженными эмоциональными реакциями, такими, как страх, ужас, тревога, гнев, плач, обвинения – эмоции, отличающиеся интенсивностью, непосредственностью, неуправляемостью. Постепенно эти эмоции сменяются реакцией критики или сомнения в себе. Она протекает по типу «что было бы, если бы ...» и сопровождается болезненным осознанием неотвратимости происшедшего, признанием собственного бессилия и самобичеванием, чувством вины в случае гибели или ранения родных, близких, товарищей. Эта фаза считается критической, так как после нее либо начнется процесс восстановления, либо происходит фиксация на травме и последующее развитие посттравматического стрессового состояния. Третья фаза – фаза нормального реагирования, принятия реальности, адаптации к новым обстоятельствам.

Вполне понятно то, что в действительности основная нагрузка на актуальное переживание (повторное переживание с возвратом на ранние этапы ситуации) ложится уже после травмирующих обстоятельств. Как правило, это связано с потерей ориентиров, базисных установок, веры, смысла, а порой и надежды.

Психическая реакция имеет такие характеристики: обязательная и четкая временная связь между дистрессором и началом симптоматики (начало обычно немедленное или через несколько минут), реакции прекращаются быстро (самое большее – в течение нескольких часов в тех случаях, где возможно устранение стрессовой обстановки, если же стресс продолжается, то симптомы обычно начинают исчезать через 24-48 часов и сводятся к минимуму в течение трех дней).

Страх, разрушение потребности в безопасности и разрушение стабильной картины мира, считает В.В. Рубцов, приводит к тяжелым отсроченным последствиям (невротизация, депрессивное состояние, потеря веры в себя, потеря перспектив)¹⁴⁴.

Психологическая работа с лицами, перенесшими чрезвычайную (экстремальную) ситуацию, предполагает ряд важных процедур, направленных на снятие шокового состояния, стресса, перевод фокуса сознания (внимания) на преодоление негативного состояния.

Тип помощи и ее объем должны изменяться в зависимости от временного этапа развития кризисной ситуации. На первом этапе в большинстве случаев преобладают медицинская и социальная помощь, психологическая помощь практически не востребована. По мере развития кризисной (экстремальной) ситуации меняется запрос на тот или иной вид помощи. Как правило, на втором этапе преобладают медицинская и психологическая помощь. В период завершения кризисной ситуации наиболее

¹⁴⁴ Рубцов В.В. Психологическая помощь в экстремальных ситуациях // Вестник практической психологии образования. – 2005. – № 3. – С. 112–116.

востребованной становится собственно психологическая помощь. Это касается в первую очередь непосредственно тех, кто находится в экстремальной ситуации. Для родственников пострадавших и специалистов экстренных служб (ФСБ, МВД, МЧС и т.д.) уже на первом этапе кризисной ситуации возрастает необходимость именно в психологической помощи¹⁴⁵.

Как следует из методической работы Р.Ф. Ихсанова¹⁴⁶, наиболее общей, неспецифической особенностью лиц-участников ситуации являются видимые признаки *дезорганизации* поведения (неупорядоченная активность, «синдром кузнечика», паника и пр.), завышенной меры *хаотичности* психических функций (утрата внутреннего контроля, эффективность и т.д.), снижения прогностических способностей (чувство фатальности, неизбежности трагической развязки, выбор неэффективных форм и неадекватных целей своих действий и т.д.), за которыми могут следовать нарушения соматической организации организма.

Целью психотерапии в случае попадания личности в чрезвычайную ситуацию является восстановление целостности и организованности организма психическими средствами, следуя *негэнтропийному принципу*. *Операциональный принцип* основывается на *объективации* нарушений через обозначенность их этиопатогенеза и диагностическую отнесенность, что позволяет определить предмет терапевтических манипуляций. Принцип объективации возможен исключительно через реализацию *принципа субъектности*, который заключается в кристаллизации Эго, Я (здесь синоним Субъекта) пациента как интегрирующей и управляющей инстанции. В итоге психическая активность представляется в системе *субъект-объектных* (предметных) отношений.

Множественный опыт ликвидации последствий различного рода стихийных бедствий и катастроф отечественных и зарубежных психологов свидетельствует о том, что наибольшие затруднения возникают при организации первичной медико-психологической помощи пострадавшим. Первоочередной задачей в этих случаях является выявление пострадавших с психомоторным возбуждением, обеспечение безопасности их и окружающих, ликвидация обстановки растерянности, исключение возможности возникновения массовых панических реакций.

В очаге чрезвычайной ситуации актуально экстренное психотерапевтическое вмешательство суггестивно-поддерживающих и директивно-ориентирующих регистров, когда управляющая функция Я на фоне рассыпавшегося предметного мира легко делегируется психологу.

Таким образом, поведение личности в чрезвычайной ситуации и экстремальных условиях бытия отлично от стабильной, привычной ситуации. В случае неадаптивных, неадекватных поведенческих стратегий (что впол-

¹⁴⁵ Там же. С. 115.

¹⁴⁶ Ихсанов Р.Ф. Человек в чрезвычайной ситуации. – Самара, 2005. – С. 52–60.

не понятно в виду отсутствия готовности к подобным условиям, порой даже после известной подготовки, например, военных) возникают всякого рода нарушения в системе личность – среда. Это требует подключения специалистов, прежде всего социальных и медицинских психологов, для оказания помощи участникам в преодолении возникших психических нарушений, имеющих, как правило, функциональный характер.

Тем не менее, психологическая практика «утверждает», что в ситуациях жизненных трудностей, психотравмирующих ситуаций, «ударов» по самолюбию, самообладание и «боевитость» являются условиями успешного их преодоления, предотвращающего возникновение тревоги, нервно-психического напряжения.

Необходимо также отметить и то, что стрессовое состояние, возникающее в описываемой ситуации, не всегда имеет разрушительный характер. Как известно, оно может помочь активизировать личность на преодоление этой ситуации. Различные формы оказания помощи самому себе в случае отсутствия таковой извне могут стать весьма продуктивными, если личность имеет хоть какое-то представление о них. Кроме того, важно и то, в какой степени она информирована относительно самой ситуации. Поэтому важными элементами профилактических мероприятий должны стать научение способам изучения ситуации, принятия решений, совладания с внешними угрозами, собственной эмоциональной сферой (хоть в какой-то степени), а также реагированию в соответствии с собственным темпераментом, что, к сожалению, весьма часто становится затруднительным.

Темы для рефератов

1. Понятие экстремальной и чрезвычайной ситуации.
2. Характеристики поведения человека, связанные с ситуативными переменными.
3. Теория поля К. Левина как модель анализа ситуативного поведения.
4. Поведение в ситуациях угрозы жизни.
5. Психологические последствия переживания экстремальной ситуации.
6. Травматический и посттравматический стрессы.
7. Подходы и техники коррекции при посттравматическом стрессе.
8. Психология безопасного поведения в экстремальных ситуациях.

Литература

- Василюк Ф.Е.* Психология переживания. – М., 1984.
Ихсанов Р.Ф. Человек в чрезвычайной ситуации. – Самара, 2005.
Короленко Ц.П. Психофизиология человека в экстремальных условиях. – Л., 1978.
Краснянская Т.М. Принципы социально-психологического исследования личной безопасности // Вестник Ставропольского государственного университета. – 2003. – № 35. – С. 136–144.

Краснянская Т.М. Влияние экстремальности на актуализацию у ее субъекта потребности в безопасности // Информационное противодействие угрозам терроризма. – 2008. – № 12. – С. 23–31.

Лебедев В.И. Личность в экстремальных условиях. – М., 1989.

Грановская Р.М. Элементы практической психологии. – СПб., 2000.

Левин К. Теория поля в социальных науках. – СПб., 2000.

Линдеман Х. Система психофизической саморегуляции. – М., 1990.

Прошутинский Ю.С. Психологическая модель адаптации и дезадаптации человека в экстремальных условиях существования: Автореф. дис. ... канд. психол. наук. – СПб., 2003. – 24 с.

Решетников М.М. и др. Психофизиологические аспекты состояния, поведения и деятельности пострадавших в очаге стихийного бедствия // Психол. журн. – 1989. – № 4. – Т. 10.

Сочивко Д.В. Психодинамика личности в экстремальных условиях жизнедеятельности: Автореф. дис. ... док. психол. наук. – М., 2003. – 52 с.

Фоменко Г.Ю. Личность в экстремальных условиях: два модуса бытия. – Краснодар, 2006.

Тема 16. Социальная успешность (неуспешность) и поведение

План работы над темой

1. Понятие успеха. Успех как атрибут социального поведения.
2. Формирование социальной успешности, его факторы.
3. Понимание (представление) социальной успешности.
4. Социальное аутсайдерство (неуспешность) и его причины.

Краткое изложение темы

Овладение социальными нормами, установками, ролями предполагает формирование системы знаний, включающей, в ряду прочего, целостные конструкты приемлемого социального поведения, тех элементов социальной культуры, которые санкционированы большинством контактирующих групп. Некоторые из принятых норм характеризуют приемлемость с точки зрения успешности личности в системе различных отношений, другие – с точки зрения самой личности. Соотношение этих видов успешности является наиболее оптимальным как для самой личности, так и для общности. Очевидно, это связано с той стержневой системой ценностей, установок и свойств личности, которые и становятся своего рода буфером на пути к дисбалансу между личной и общественно признаваемой успешностью.

Успех и успешность в социально-психологической деятельности (понятие социально-психологической деятельности было введено И.Г. Кокуриной¹⁴⁷ в 1985 году) становятся значимыми в результате всевозрастающей значимости социальных отношений субъекта. «Люди обычно удовлетворены собой, если испытывают гордость от своих успехов, но недовольны собой, когда что-то осуждают в себе», - пишет А. Бандура¹⁴⁸. Осуждение себя (или какого-либо аспекта в себе) связано с несоответствием усвоенных нормативов и результатов поведения и деятельности в сообществе. Чем выше в иерархии находится актуальная потребность, тем более зависима мотивация деятельности от успешности ее реализации, если таковой нет, мотивация снижается, и локус субъективного благополучия смещается на другие уровни.

Успех – это осуществление именно той цели, которая была поставлена человеком перед собой в начале целенаправленной деятельности; чем реальный результат выше первоначальной цели, тем большего успеха добился человек благодаря своим усилиям¹⁴⁹.

¹⁴⁷ Кокурина И.Г. Социально-психологические аспекты мотивации трудовой деятельности: Автореф. дис. ... канд. психол. наук, – М., 1985. – 20 с.

¹⁴⁸ Bandura A. Social-learning theory. Engelwood Cliffs // Prentice-Hall. 1977. P. 133.

Вместе с тем, как подчеркивает У. Глассер¹⁵⁰, независимо от прошлых неудач и иных факторов (этнос, материальное благосостояние, культура и пр.), первого по-настоящему реального успеха достаточно, чтобы все ранее неблагоприятные факторы могли быть нейтрализованы.

Наличие ранних «успешных» ситуаций ведет к тому, что поэтапное снижение притязаний в результате меняющихся условий жизни и включения в соответствующие группы может способствовать сохранению положительного самоотношения и связанного с ним субъективного благополучия. Иначе говоря, соотношение притязаний и успешности является необходимым, но вовсе не достаточным условием субъективного благополучия личности. Однако в реальной ситуации в отношении конкретной личности эта схема не всегда срабатывает. Так, в исследованиях Р. Моултона показано, что испытуемые иногда демонстрируют противоположное поведение: «повышают уровень притязаний после неудачи и снижают его после неожиданного успеха»¹⁵¹. Комплекс переживаний и реальных действий, соответствующих обозначенному явлению, получил в психологии название «аффект неадекватности», основными показателями которого явились нежелание снижать уровень притязаний, несмотря на неудачи, полное отрицание мысли о том, что причины неуспеха могут крыться в самом человеке, стремление обвинить в своих неудачах кого угодно, чувство обиды и уверенности в несправедливости¹⁵². Объяснение этому явлению сводится к тому, что иногда общие (или в какой-то области) притязания личности превышают ее реальные возможности; невозможность «добиться успеха и поднять свои достижения до уровня притязаний, вызывает внутренний конфликт, который сопровождается чувством эмоционального неблагополучия» и постоянной неудовлетворенности¹⁵³. Таким образом, аффект неадекватности является неосознаваемой защитной реакцией, способствующей сохранению определенного субъективного благополучия, детерминированного направленностью на самоутверждение.

В целом картина выглядит таким образом, что люди прилагают большие усилия для того, чтобы с наибольшим успехом «вписаться» в структуру общества, в которой успешность в профессиональной деятельности оказывается весьма важным показателем социальной успешности. Чтобы убедиться в этом, достаточно ознакомиться с различными социологическими опросами населения, а также социально-психологическими исследованиями, в которых вершины ценностных иерархий занимают, среди

¹⁴⁹ Налчаджян А.А. Атрибуция, диссонанс и социальное познание. – М., 2006. – С. 367.

¹⁵⁰ Глассер У. Школы без неудачников. – М., 1991.

¹⁵¹ Цит. по: Москвичев С.Г. Проблемы мотивации в психологических исследованиях. – Киев, 1975. – С. 89.

¹⁵² Там же. С.90.

¹⁵³ Там же. С.91.

прочего, ценности труда, профессионализма, деятельности, социальной активности, самореализации.

Общественные конструкторы (часто «собирабельные» образы) успешной личности практически не реконструируемы в рамках частной жизни отдельного индивида. В этом смысле некоторые институты социализации поистине определяют «сказочные» критерии успешности, которые, однако, не всеми объективно понимаются.

Ряд исследований социальной успешности, проведенные отечественными психологами, в том числе и саратовскими, убедительно доказывают социально-психологический закономерный характер этого явления. Во многом успешность личности обусловлена ее особым строением, структурой, в которой не на последнем месте находятся представления, установки; ситуативные составляющие не имеют непосредственного влияния на социальную успешность. Все же это достаточно стабильное, но формируемое образование.

Исследования, проведенные А.Р. Тугушевой, свидетельствуют в пользу того, что имеются различия как в восприятии социальной успешности личности, так и в характеристиках успешных и неуспешных¹⁵⁴. Например, было показано, что в процессе коммуникации успешные респонденты ориентированы на восприятие внутреннего мира человека, неуспешные – на информационный обмен, то есть различны подходы к анализу полученной информации. Успешные респонденты имеют опыт продуктивного общения с окружающими с разным способом взаимодействия.

Различен подход к анализу социальных явлений, который во многом раскрывает (уточняет) степень как общественной активности респондентов, так и их внутреннюю позицию. Успешные в большей степени пытаются понять, усвоить способы поведения, позволяющие достичь успешности, основными элементами которых являются постоянная активность, интеллектуальная деятельность, направленная на познание нового. Очевидно, что у неуспешных опыт преодоления трудностей невелик, стратегия поведения по достижению успешности не раскрыта в полной и согласованной мере и поэтому ее можно охарактеризовать скорее, как фрагментарную; выделены лишь некоторые аспекты. Как правило, данная группа респондентов обычно прибегает к тактике избегания неудач.

Образы успешной личности, с которой идентифицируют себя респонденты, различаются рядом характеристик. Мобильность личности успешных отражена в намерениях достичь профессионального мастерства, публичности, независимости. Образы неуспешных отражают социальную конгруэнтность личности, а не собственную активную позицию. Образы

¹⁵⁴ Тугушева А.Р. Социальные представления и содержательные компоненты установки на успешность // Ученые записки педагогического института СГУ им. Н.Г. Чернышевского. Сер. Психология. Педагогика. – 2008. – № 3–4. – С. 42–44.

успешных в большей мере характеризуются целеустремленностью, желанием достичь высоких результатов и самостоятельностью оценок.

Обратимся к прикладному вопросу социальной успешности (неуспешности). В частности, к модели поведения безработного (безработный рассматривается как личность, претерпевшая неуспех в социально-трудовой (профессиональной) деятельности, который тоже может быть рассмотрен с точки зрения «успешности»). Так, в исследованиях А.А. Гармашева¹⁵⁵ показано, что выявляются две основные стратегии поведения безработных – успешная и неуспешная. Судя по результатам исследования, среди испытуемых преобладала именно вторая стратегия. Они были склонны ожидать помощи от других людей, полагаться на чужие решения, не брать на себя ответственность за решения (такие безработные обычно регулярно ходят к инспектору службы занятости, но всегда находят повод отказаться от предлагаемых им вакантных должностей); быть неуверенными в своей профессиональной компетентности (не умеют доказывать ее другим людям), «комплексовать» по поводу сложившейся ситуации; ошибаться в оценках объективных причин и субъективных факторов, обусловивших потерю работы; обнаруживать ригидность в освоении иных способов самореализации, неготовность к изменению образа жизни в связи с освоением новой профессиональной деятельности; уходить от решения проблем, возникших в профессиональной сфере, переориентируя свою активность в другие сферы (у некоторых безработных отмечалось стремление полностью переключиться на семейную сферу, «посвятить себя семье», что закономерно сужало сферу их самореализации, приводило к обострению других, личных проблем).

Безработным, демонстрирующим успешную стратегию поведения, характерны инициативный поиск, желание как можно быстрее выйти «из этого тупика», т. е. найти работу, иногда не важно какую, лишь бы «устроиться и определиться», готовность переориентироваться в профессии, уверенность в себе и оптимистичный взгляд на свое будущее.

В работе А.К. Осницкого и Т.С. Чуйковой¹⁵⁶ выявлены три стратегии разрешения кризисной ситуации потери работы, обусловленные накопленным опытом субъектной активности. Одна из этих стратегий ориентирована преимущественно на поиск работы; другая – на обнаружение возможностей самореализации в обход профессионального самоопределения; безработные, следующие третьей стратегией, при первых же неудачах отказываются и от поиска работы, и от поиска путей самореализации. Каждой стра-

¹⁵⁵Гармашев А.А. Активность безработного по обеспечению собственной занятости и условия ее оптимизации: Автореферат дис. ... канд. соц. наук. – Белгород, 1996. – 24 с.

¹⁵⁶Осницкий А.К., Чуйкова Т.С. Саморегуляция активности субъекта в ситуации потери работы // Вопросы психологии. – 1999. – № 1. – С. 92–104.

тегии соответствуют определенные показатели сформированности компонентов субъектного опыта.

Индивидуальные различия безработных в разрешении кризисной ситуации, определяемые различиями в сформированности отдельных компонентов опыта субъектной активности, по-разному определяют динамику и содержание поисковой активности. Чем выше показатели сформированности ценностного, рефлексивного, активизирующего, операционального и коммуникативного компонентов опыта субъектной активности, тем эффективнее поиск (не всегда замыкающийся на профессиональном самоопределении). Перекосы в сформированности отдельных компонентов опыта субъектной активности и сформированности умений саморегуляции определяют расстановку акцентов при решении задач в ходе поисковой активности.

К. Муздыбаев¹⁵⁷ изучил характеристики переживания бедности как социальной неудачи, что тоже весьма близко к обсуждаемому аспекту проблемы успешности. Как следует из результатов этого исследования, большинство опрошенных видят причины бедности в несовершенстве социальной организации, то есть возлагают ответственность за бедность в стране на саму страну. Целое поколение, считает К. Муздыбаев, растет в дезорганизованном мире, а значительная часть населения полжизни проводит в период неудачных политических и экономических реформ. Второй вывод исследования заключается в росте фаталистического объяснения бедности. Население все больше воспринимает бедность как неизбежную, predeterminedенную в пределах нашей страны форму жизни. Как структурное, так и фаталистическое объяснение причин бедности освобождает индивида от ответственности за свою экономическую неудачу, ослабляет мотивацию, делает бессмысленными всякие усилия. Третий вывод касается личностных свойств неимущих. Существует распространенное объяснение бедности, базирующееся на якобы характерной для россиян лени, пьянстве и низкой мотивации к труду. Бедным свойственно воспринимать себя как не имеющих власти над обстоятельствами своей жизни. Поскольку количество бедных постоянно увеличивается, то возрастает и количество людей с экстернальным локусом контроля. Бедным свойствен целый ряд черт, парализующих их активность: низкое чувство возможного (низкая надежда), ожидание негативных результатов и пессимистический стиль поведения, неверие в справедливость, низкая самооценка личности, влияющая на уровень притязаний и мотивации. Социальный опыт и навыки преодоления материальных трудностей у бедных неэффективны и ориентированы на выживание, а не на преодоление бедности.

¹⁵⁷ Муздыбаев К. Переживание бедности как социальной неудачи: атрибуция ответственности, стратегии совладания и индикаторы депривации // Эл. источник <http://www.nir.ru/Socio/scipubl/sj/sj1-01muz.html>

Однако, как выясняется в ряде других исследований, причины социальной неудачи находятся еще и в недрах социализации личности. Исследования, проведенные В.В. Гришиным¹⁵⁸ в среде школьников-старшеклассников, позволили установить различия, характеризующие их с точки зрения экономической успешности. В частности, был сделан вывод о том, что испытуемые из различных групп имеют внутриличностные препятствия успешному поведению в ситуации рыночных отношений. Так, для «успешных» основным препятствием является зависимость от эмоциональной поддержки окружения, которая может парализовать самостоятельность их действий; у «неуспешных» такими препятствиями является тенденция ориентироваться на нормы поведения, заданные извне, а также страх обмануть высокие ожидания других; «уклонистам» характерно глубинное чувство собственной несостоятельности в сочетании с агрессивными, тщеславными тенденциями, которые плохо осознаются.

Одним из значимых обстоятельств социальной успешности и неуспешности является локус контроля личности. В зависимости от того, в какой степени личность склонна приписывать себе или внешним объектам причины и следствия своей активности, она может переживать свою успешность. Кроме того, от этого зависит и последующая активность, а, следовательно, и то, как скоро личность может достичь успеха. Так, А.А. Налчаджян пишет, что в зависимости от того, какими каузальными, внутренними или внешними, атрибуциями пользуется человек, он или продолжит упорно трудиться, или же будет ждать счастливого случая, надеясь на везение¹⁵⁹.

Между тем, успешность личности в организациях может быть представлена через систему разноуровневых взаимосвязей и взаимозависимостей личности и организации. Такой подход был реализован Н.И. Леоновым и Д.А. Боровиковым. Они пришли к выводу о том, что специфические особенности образа организационной культуры определяют содержание моделей поведения у работников разного уровня эффективности: высокоэффективные характеризуются реализацией собственной цели в ее соединении с целью организации, посредством создания системы межличностных отношений и с опорой на внутреннюю мотивацию; среднеэффективные – конфликтным соотношением цели и способа ее реализации, на основе внешней мотивации и подчинения существующим правилам; низкоэффективные – удовлетворением собственных интересов, на основе внешней

¹⁵⁸ Гришин В.В. Эмпирическое изучение психологических особенностей людей с разным уровнем успеха в экономической деятельности // Социальная психология и экономика / Под ред. В.В. Новикова. – Ярославль, 2004. – С. 198–199.

¹⁵⁹ Налчаджян А.А. Атрибуция, диссонанс и социальное познание. – М., 2006. – С. 370.

мотивации, которая является основой для прагматичного расчета собственных усилий¹⁶⁰.

Наконец, социальный успех может быть связан с особым типом личности, обладающей рядом свойств, наиболее «подходящих» для выполнения деятельности, реализации поведения в системе социальных отношений (например, мотивацией достижения, социальностью и др.).

Необходимо также остановиться и на вопросе оценки успеха. В-первых, объективные оценки успешности личности весьма изменчивы. Так, Н. Смелзер писал о зависимости оценки успеха от ценностных предпочтений в разные эпохи. В одни эпохи главной ценностью считалось достижение делового успеха, в другие – экономического, далее – профессионального и т.п. В нашей стране некоторое время наличие, например, финансово-экономического успеха не являлось общепринятой ценностью, если не сказать напротив, – было нежелательным. Во-вторых, успешность личности можно соотнести с так называемыми кульминациями ее развития. Например, А.А. Бодалев, раскрывая содержательное наполнение понятия «карьера» пишет, что необходимо различать настоящую карьеру, когда продвижение в деятельности (общественной, служебной, научной и т.п.) и достигаемые в ней успехи тесным образом сопрягаются с его личностным и субъектно-деятельностным развитием, и те, которые имеют формальный характер и не подкрепляются объективированием личностного и профессионального потенциала¹⁶¹. Иначе говоря, социальный успех может и не предполагать достижений в развитии человека (его *акме*) в его личностном, познавательном, профессиональном и других планах. Однако несомненно то, что обладая соответствующими достижениями в развитии, деятельности человек способен в большей мере достичь и социального успеха. В-третьих, оценка социальной успешности может быть и весьма субъективной, и тенденциозной. Возможен диссонанс между самооценкой успешности и внешней ее оценкой. Причем как в одном, так и другом направлении: социально оцениваемый успех вовсе может не подтверждаться самооценкой и наоборот.

Успешность может быть связана со стремлением к социальной самореализации личности, в основе которой находится тип социального самоопределения. Достижение успеха – единый процесс самореализации личности и ее самоутверждения в социуме, – считает О.И. Ефремова¹⁶². Она выделяет *успех-популярность* (в успехе фокусируется общественное признание способностей человека, степени его одаренности, талантов), *успех*

¹⁶⁰ *Леонов Н.И., Боровиков Д.А.* Модели поведения эффективных работников // Современная психология: многообразие научного поиска. – М., – Набережные Челны, 2007. – С. 324–341.

¹⁶¹ *Бодалев А.А., Рудкевич Л.А.* Как становятся великими или выдающимися? – М., 2003. – С. 148.

¹⁶² *Социальная психология личности / Под ред. В.А. Лабунской.* – М., 1999. – С. 332.

как признание авторитетными «значимыми другими» (в этом проявляется избирательность личности, для которой важен не любой успех, не любое признание, а только значимое для нее самой), *успех-преодоление и самопреодоление* (разрешение конкретных проблем и противоречий жизни, борьба с различными внутренними и внешними преградами), *успех-призвание* (для «достигающей» личности с ярко выраженной потребностью в самоутверждении, достижении успех является полновесной ценностью и детерминантой самотворчества).

Наконец, необходимо упомянуть еще об одном эффекте социального поведения. Имеются случаи, когда человек совершенно сознательно идет на то, чтобы избежать успеха. Это опять же может быть связано и с системой межличностных отношений. Например, в ряде источников говорится о том, что в современности женщины часто боятся успеха. Это может быть связано и с социальной ролью, и с профессиональными достижениями, и проблемами в реализации потребности материнства и т.д. А.А. Налчаджян приводит интересные данные об атрибуциях успеха женщинами и мужчинами. Так, мужчины склонны приписывать свои успехи собственным способностям, а женщины – большим усилиям и судьбе (везению); свои неудачи и провалы мужчины приписывают судьбе или тому, что они не приложили достаточных усилий, в то время как женщины приписывают свои неудачи собственным слабым способностям¹⁶³.

Таким образом, социальная успешность и неуспешность являются эффектами поведенческой активности личности в системе социальных связей. Необходимо признать, что с точки зрения успешности может оцениваться каждый поведенческий акт личности. Социальная успешность нужна личности уже постольку, поскольку она является частью общества и ей совершенно безразлично как это общество относится к ее деятельности и поведению в целом. Успешность выступает своеобразным критерием социальной реализации личности и необходимо создавать условия для того, чтобы каждая личность имела потенциальную возможность достигать успеха в социуме.

Темы для рефератов

1. Мотивация успеха и избегания неудач: понятие и исследования.
2. Социальная успешность в психологии, философии и социологии.
3. Социальное аутсайдерство как актуальная проблема современности.

¹⁶³ Налчаджян А.А. Атрибуция, диссонанс и социальное познание. – М., 2006. – С. 371.

4. Успешность и неуспешность в образовании, профессиональной сфере.
5. Критерии оценки социального успеха.
6. Личностные факторы социальной успешности: история и современность.
7. Пути и способы формирования успешной личности в образовательных системах.
8. Успешность и субъективное благополучие личности.
9. Социальная оценка личности и переживание успеха (неудачи).

Литература

- Акмеология / Под ред. А.А. Понукалина. – Саратов, 2006.
- Востриков А.А.* Система продуктивного элитного образования «Школа свободного развития». Теория, методология и технология. – Томск, 2006.
- Глассер У.* Школы без неудачников. – М., 1991.
- Бодалев А.А., Рудкевич Л.А.* Как становятся великими или выдающимися? – М., 2003.
- Москвичев С.Г.* Проблемы мотивации в психологических исследованиях. – Киев, 1975.
- Социальная психология личности в вопросах и ответах / Под ред. В.А. Лабунской. – М., 1999.
- Смелзер Н.* Социология. – М., 1994.
- Тугушева А.Р.* Особенности образа социально успешного человека в представлениях молодежи // Проблемы социальной психологии личности. – Саратов, 2006. Вып. 3. – С. 87–93.
- Шамионов Р.М.* Психология субъективного благополучия личности. – Саратов, 2004.
- Шамионов Р.М., Голованова А.А.* Социальная психология личности. – М., 2007.
- Хекхаузен Х.* Мотивация и деятельность. – М., 2006.

Тема 17. Рискованное поведение

План работы над темой

1. Понятие риска как действия, рассчитанного на удачу.
2. Ситуационные и личностные характеристики риска.
3. Сферы риска в социальном поведении.
4. Необходимость риска как фактора социальной успешности (управление рисками).

Краткое изложение темы

Риск – понятие, как правило, относимое к личности, группе. Оно все более становится явлением, приписываемым и современному обществу. Иначе говоря, оно характеризует и общественные явления, и личность, задействованную в них. Однако эта упрощенная схема является, скорее, вынужденной, поскольку психологическое знание еще недостаточно для объяснения механизмов, факторов явления риска как применительно к обществу в целом, так и к субъекту.

Любой социальный объект приобретает психологическое значение для личности только в том случае, если он задействует ее, поэтому общественные явления становятся явлениями для нее в силу формирования отношения к ним, основанного на ценностях, нормах, установках, усвоенных личностью в процессе ее социализации.

Динамика жизни с ее часто непредсказуемыми ситуативными и качественными результирующими переменными оказывает стимулирующее действие на систему отношений личности. Диалектичность современной ситуации заключается в том, что гипотетические возможности удовлетворения потребностей личности, особенно базальных, прогрессивно улучшаются (и, конечно, стимулируются), но при этом имеется множество явлений, которые в реальности их либо исключают, либо существенным образом затрудняют. Они таят в себе опасности, вызванные действиями в обществе, рассчитанными на удачу (включая надежду на удачное стечение обстоятельств). Эти действия могут исходить не только от конкретных личностей, групп, но и различных институтов общества. Имеющееся единство противоположностей «легко» переносится на уровень личности, что, в свою очередь, отражается на системе ее отношений и переживаний.

В таких условиях личность вынуждена постоянно находиться в состоянии готовности и известной напряженности. Особенно ярко это проявляется у тех, кто в силу различных обстоятельств остро переживает переходное состояние из субъективной стабильности в нестабильность. Внешние условия, преломляясь сквозь призму личности, ее представления, ценности, установки накладывают свой отпечаток на систему переживаний личности,

и в этом смысле возникает ситуация, требующая согласования ее внутренних и внешних инстанций. Вполне очевидно то, что в зависимости от сформированных стратегий приведения их в соответствие (и поведения) зависит то, каким образом личность будет реагировать на внешнюю нестабильность. В некоторой степени и в обыденном сознании, и в науке ее характеризуют как негативное состояние системы «личность». Тем не менее, это не совсем так. Во-первых, не всякая личность, сталкиваясь с нестабильностью, испытывает деструкции. Во-вторых, нестабильность, отражаясь в личности, в ряде случаев создает условия для активности и, следовательно, изменения хотя бы субъективной картины ситуации, для которой она перестает быть таковой. Наконец, существует достаточно много различных механизмов психологической защиты, которые позволяют личности сохранять определенный баланс между внешней нестабильностью и внутренней системой ценностно-смысловых образований. Внешняя ситуация воспринимается таким образом, что ее различным элементам приписываются соответствующие, «удобные» для личности качества. Она может стать фрустратором только в том случае, если личности не удастся привести в соответствие внешние и внутренние инстанции привычными способами.

Внешняя нестабильность может актуализировать механизмы приспособления и тем самым стимулировать личность к введению в число внутренних инстанций явлений, характеризующихся понятием «риск» (внутренняя норма на риск), что впоследствии может стать фактором благополучия. Психологически это можно соотнести с феноменом «наученной агрессии», которая реализуется таким образом, что человек не испытывает комфорта, не сталкиваясь с необходимостью атаки. Нечто подобное, очевидно, все более явно проявляется применительно к современному человеку в обществе риска, поведение которого можно было бы обозначить как «наученный рисковать», тем более что личные риски стимулируются и внешне и, стало быть, формируется определенная *норма на риск*, а это уже в свою очередь есть элемент социализации личности. В современных условиях достаточно часто реализуется и поведение, вызванное даже не столько необходимостью в риске для принятия решений (житейских, жизненных, производственных и пр.), сколько склонностью к риску, казалось бы, ради риска, но которая становится мотиватором (наличие и реализация которой выступают фактором субъективного благополучия). Например, даже в социономических профессиях (педагоги и медицинские работники), где риск, скорее не одобряется, имеются лица, в иерархии ценностей которых значимость риска высока; и вместе с тем, они характеризуются более высоким уровнем удовлетворенности жизнью и трудом, хотя по другим показателям (удовлетворенность собой, социальными отношениями) значимых различий нами не обнаружено. Для данной категории личностей риск оказывается элементом ценностно-смысловой системы.

В последние десятилетия проблема риска широко обсуждалась в философии, психологии, социологии и ряде других областей науки. Философы стремятся не только определить эту категорию, но и наметить пути междисциплинарного, комплексного изучения этого явления.

С позиции ситуации раскрывает характеристики риска Ю.Н. Москвина. По ее мнению, социальный субъект (индивид, коллектив, институция) обнаруживает себя как носителя социальной активности, деятельности, рефлексивности, социальной «субъективности». В социальных реалиях субъект отображает интенцию «восхождения к риску». В условиях возрастания риска в социально-экономическом пространстве *доверие* выступает базовым принципом взаимодействия субъектов в ситуации риска, эксплицируется в качестве *стабилизатора социальной ситуации риска*. Доверие стимулирует адаптационные процессы по отношению к рискам внешней и внутренней среды, позволяет гибко реагировать на изменение требований ситуаций рынка, т.е. неопределенности¹⁶⁴.

Доверие может быть отнесено к широкому кругу объектов, начиная с собственной интуиции личности и завершая внешними инстанциями, в том числе и крупными субъектами социальных отношений. Многие современные исследователи связывают с риском чрезвычайные ситуации. Однако понятие «риск» простирается далеко за пределы таких явлений. Риск – норма сегодняшней жизни. Поэтому и отношение к риску должно стать в некоторой степени толерантным, осознанным и активным (субъектным).

Риск понимается рефлексивной посылкой социально опасного действия, – считает А.В. Молчанов¹⁶⁵. Он феноменально проявляется в таких компонентах, как «рискованное действие», «рискованная ситуация». Любой риск в том или ином качестве состоит, по мнению автора, из двух составляющих: потенциальный риск, т.е. рефлексия субъектом некой опасности и актуальный риск – рискованное действие, которое определяется как частный случай социального действия, если оно осуществляется социальным субъектом в рамках существующих норм социального порядка. Рискованная ситуация может считаться таковой, если знание о потенциальной опасности или угрозе зафиксировано путем типизации в социальном запасе знания.

В исследованиях отечественных психологов и психофизиологов последних десятилетий отмечается, что человек не только усваивает опыт, но и формирует свой опыт в культуре¹⁶⁶. Это требует обращения к психологии

¹⁶⁴ Москвина Ю.Н. Социальные ситуации риска: Автореф. дис. ... канд. философ. наук. – Тверь, 2004. – 22 с.

¹⁶⁵ Молчанов А.В. Социальная феноменология риска: концептуальный анализ: Автореф. дис. ... канд. философ. наук. – Саратов, 2008. – 21 с.

¹⁶⁶ Знаков В.В. Психология субъекта и психология человеческого бытия // Субъект, личность и психология человеческого бытия. – М., 2005. – С. 9–45.

субъекта для выяснения того, каким образом внешние и внутренние риски, преломляясь сквозь призму личности, оказывают влияние на ее субъективные характеристики, лежащие в основе поведения и переживания. Поскольку риск предполагает непредсказуемость последствий того или иного решения, он может быть обусловлен недостаточной компетентностью в соответствующей области решения. Кроме того, эта непредсказуемость также имеет определенный «шаг отклонения» – результат может быть приблизительным или «с точностью до наоборот». Отсюда и субъективная картина риска («больше-меньше») в зависимости от компетентности относительно условий, ситуации, собственных возможностей и других переменных. В этом смысле, субъектная позиция личности выступает тем образованием, от которого зависит поведение ряда переменных в ситуациях риска; это, прежде всего, оценка рисков, соотнесение собственных ценностей и смыслов по значимости с ситуативными признаками и пр.

Основная проблема заключается в том, что нестабильность социальной ситуации, как подчеркивает Г.В. Грачев¹⁶⁷ создает условия для неопределенности в перспективах собственного жизненного пути. Современному человеку весьма сложно найти свое место в динамичной и непредсказуемой системе, где возможны лишь кратковременные и, даже, ситуативные очаги стабильности. Между тем, как показано в работе А.Р. Тугушевой¹⁶⁸, которая нами уже упоминалась выше, представления молодежи о социальном успехе включают такие характеристики, как способность ориентироваться в нестабильной обстановке, рискованность и т.п., а неуспешность связывается с боязнью трудностей, неуверенностью, но более примечательно то, что имеется определенная связь с жизнеопределением личности, ее стратегиями планирования будущего.

Из представленных результатов исследования следует понимание успешности как качества, достигаемого посредством собственной активности личности, ее субъектной позиции. Субъектность личности делает ее менее уязвимой в обществе риска; прибегая к действиям «на удачу», личность объективирует свою неуверенность и надежду на благоприятный исход ситуации. Вместе с тем, как показано в ряде исследований, больших успехов добиваются те лица, которые ориентированы на достижение, но не вполне уверены в нем.

Как показывают исследования западных социальных психологов, большинство людей склонно избегать риска и делает такой выбор, чтобы делать это при получении определенной выгоды, соответственно, они мо-

¹⁶⁷ Грачев Г.В. Личность и общество: информационно-психологическая безопасность и психологическая защита. – Волгоград, 2004.

¹⁶⁸ Тугушева А.Р. Особенности образа социально успешного человека в представлениях молодежи // Проблемы социальной психологии личности. – Саратов, 2006. Вып. 3. – С. 87–93.

гут принимать рискованные предложения, но только при попытке избежать гарантированной потери; в иных случаях, склонны довольствоваться меньшим. Отсюда следует, что степень «разумного риска» имеет место всякий раз, когда возникает ситуация выбора из различных альтернатив. Вместе с тем, «видение» альтернатив, возможных «правильных» выборов зависит от способности «встать над ситуацией», конструирования многозначного контекста. Очевидно, в обществе, богатом различными мнениями и толерантном, имеется больше возможностей в формировании дивергенций. Однако и группы, и индивиды склонны к упрощению, категоризации в отношении различных сложных социальных объектов, что в немалой степени создает тенденции к обратному – категоричности, нетерпимости, предрассудкам, стереотипам.

Один из парадоксов современной ситуации заключается в том, что неопределенность, риск присущи не только «определенным личностям», но, пожалуй, любая личность подвержена ему уже самим фактом своего существования. Когда возникает вопрос о том, насколько оправдан риск, он находится в плоскости соответствия (адекватности) или несоответствия поступка (действия), направленного на «благополучное» разрешение ситуации. «Неправильное», неадекватное, не соответствующее ситуации поведение основано не только на недостатке информации о социальных объектах, но и во многом на тех социально-специфичных личностных образованиях, которые сформировались задолго до включения человека в ситуацию и не связаны с объективными ее характеристиками. В качестве помех к адекватному разрешению ситуации можно было бы назвать и эмоциональное состояние, и ценностные ориентации и мотивы личности, и информированность о социальном объекте и др. Однако нельзя *a priori* считать, что изначально каждая личность не склонна к риску. Скорее, верно обратное. Снижение значимости, ценности явлений, «участвующих» в рискованном поведении, произошедшее в связи с развитием цивилизации, социальным прогрессом, стало одним из существенных его факторов. Равно как и «наказание» за отрицательный результат рискованного поведения не столь значительно, чтобы разрушить или существенно подорвать внутренние устои личности. Отсюда и следует необходимость анализа не только ситуации риска, но и не в последнюю очередь самой личности. Что же касается практики, здесь необходимо развитие критического мышления личности для согласованного интегрированного анализа личностного (потребности и ценности), познавательного (информация, операции мышления) и ситуативного компонентов поля риска. Технология «рискованного поведения» и поведения в зоне риска должна учитывать разнообразные факторы, упорядочение которых в определенную систему и является основой принятия решений. На любом уровне общества сегодня необходимо участие специалистов (прежде всего, психологов), способных оказать помощь субъекту (и

объекту) риска, для управления рисками и поведением в рискованной ситуации, и тем самым снижения непредвиденных результатов поведения (деятельности) социальной системы, оказывающих влияние на часть или всю социальную систему.

Как считает Р.М. Грановская, жажда риска может быть средством преодоления компенсации. Жажда острых ощущений обусловлена опытом преодоления опасности и наслаждением соответствующей после него разрядкой. Это вид катарсиса, сопровождающийся гордостью, удовлетворением, порой восхищением окружения. Переживания такого рода поддерживают вкус к риску¹⁶⁹.

М.Е. Масловой сделан вывод о том, что риск имеет структурный характер и включает в себя ситуацию риска, оценку риска, степень ее осознанности субъектами риска, факторы риска, ситуацию выбора, границы риска и зону риска. При этом риск представляется ею как неизбежный компонент любой человеческой деятельности – как созидательной, так и разрушительной, что требует адаптации личности к рискогенной среде¹⁷⁰.

Отметим, что в современной жизни с ее высокой динамикой, конкуренцией естественной нормой становится риск как способ достижения успеха. Раскрывая характеристики корпоративного капитализма в США, социолог Н. Смелзер писал, что внедрение новых видов продукции и создание новых рынков сбыта, успех которых не был гарантирован, требовали готовности идти на риск, и современный предприниматель должен уметь предвидеть степень риска и проявлять готовность к нему. Иначе говоря, без определенной доли риска сегодня оказывается невозможным решение важных задач в экономической, политической, социальной и других сферах именно потому, что практически невозможно просчитать всевозможные варианты развития событий, в которых задействовано огромное количество людей и огромные мировые ресурсы.

Склонность к риску – свойство личности, выражающееся в постоянном стремлении использовать открывающиеся возможности. Она связана с особенностями принятия решений в организациях. А.Н. Занковский¹⁷¹ привел данные западных исследователей, в которых обнаружены достаточно объективные связи между склонностью к риску и организационным поведением. Так, им было показано, что менеджеры с высокими показателями склонности к риску тратят меньше времени и обходятся незначительной информацией при принятии решений. Кроме того, недостаток информации и времени не сказывается на качестве этих решений: их точность и обосно-

¹⁶⁹ Грановская Р.М. Элементы практической психологии. – СПб., 2000. – С. 363.

¹⁷⁰ Маслова М.Е. Философский и социологический анализ понятия «Социальный риск» // Гуманитарные науки. Вып. 6. – С. 36–37. (доп. источник: abiturient.ncstu.ru/Science/articles/hs/06/socio/10.pdf/file_download)

¹⁷¹ Занковский А.Н. Организационная психология. – М., 2002. – С. 501–502.

ванность находятся на том же уровне, что и у менеджеров, долго взвешивающих и обдумывающих свои действия. Вполне понятно требование, согласно которому менеджер должен избегать рискованных решений. Однако существуют не только индивидуальные различия в склонности к риску, но и значительные различия в требованиях к этой личностной черте менеджера при решении конкретных управленческих проблем, например, склонность к риску будет более «надежным» фактором успешной работы в брокерской фирме, чем в аудиторской компании.

Риск можно определить не только как вероятность потерь, но и как угрозу непредсказуемого развития событий, – считает Г.Н. Малюченко. Ситуация риска ставит человека перед необходимостью выбора между большей и меньшей потенциальными потерями. Избегая рисковать человек тоже рискует – увеличивает вероятность нежелательного развития событий «вне риска»¹⁷². Иначе говоря, выбирая между различными вариантами поведения, с точки зрения его рискованности, личность все равно оказывается в ситуации риска. Он может быть нерелексируем из-за нехватки информации. Очевидно то, что в современном мире именно информированность является наиболее важным средством снижения рисков. Однако с каждым годом количество информации увеличивается уже в геометрической прогрессии, что не дает возможности иметь в поле актуального видения ее необходимой части для решения стоящих перед личностью задач. Эту проблему не решает даже узкая специализация, поскольку, как выясняется в реальной практике, она тоже предполагает владение каким-то общим (обобщенным) знанием относительно целого круга объектов.

В результате исследований индивидуальных категоризаций субъективного риска Т.В. Корниловой сделан вывод об индивидуальной представленности субъективного риска, во-первых, в генерализованном факторе оценивания возможности его принятия для себя и, во-вторых, в межличностных вариациях тех субъективных составляющих, в которых субъекту репрезентированы «значимости» (или личностные смыслы) таких критериев принятия решений, как полезность принятия рискованных решений «для себя или для других», «оценивание позитивных или негативных результатов прошлого опыта», оценивание последствий решений «в социальном контексте – личностном контексте»¹⁷³.

Риск в социальном поведении личности, таким образом, является неотъемлемой частью жизни современного человека. Однако это не значит, что рискованное поведение может подменить столь необходимый про-

¹⁷² Малюченко Г.Н. Понимание риска в контексте понимания мира // Общество риска и человек в XXI веке: альтернативы и сценарии развития. – Саратов, 2006. – С. 329.

¹⁷³ Корнилова Т.В. Индивидуальные категоризации субъективного риска // Вопросы психологии. – 1999. – № 6. – С. 128–138.

цесс осмысления, осознанного выбора, принятия решения на основе всестороннего анализа и предвосхищения возможных исходов этого поведения. Необходимо понимать, что уровень риска может быть весьма различным и его мера, как правило, вполне осязаема социализированным индивидом, поскольку вся система социализации предполагает «вооружение» личности теми знаниями об определенной социальной нормативности, которые дают ей возможность соотнести уровни принимаемых решений с их возможными последствиями. С другой стороны, эффектом социализации личности является социальный интеллект, который предполагает определенную чувствительность к социальным изменениям вокруг личности, социальных объектов (субъектов), находящихся в ее перцептивном поле, благодаря которому личность оказывается способной определить этот уровень рискованности. Наконец, одним из важных психологических феноменов, способствующих оценкам социальных рисков, является критическое мышление, направленное не только на сопоставление внешней (получаемой извне) информации, но и определенной конгруэнтности (по К. Роджерсу) своей личности в процессе принятия решений¹⁷⁴.

Таким образом, существует огромное множество сфер риска. Это и межличностные и межгрупповые отношения, опрометчивость принимаемых решений в которых может привести к различным конфликтным обстоятельствам, и природные явления, где риск проявляется в большом спектре вероятных последствий (пожары, геологические катаклизмы, цунами и т.п., которые могут оказывать влияние не только на человека, но и вообще на все живое), и техногенные и хозяйственные условия, где риск может сопровождаться угрозами жизни и безопасности большого количества людей и губительных последствий для природы (например, аварии на атомных электростанциях), финансово-экономические обстоятельства, где риск может стать отправной точкой для принятия решений, в результате которых могут произойти изменения, приводящие к экономической катастрофе, политические, военные и т.д., рискогенные последствия в которых бывают просто непредсказуемы. Здесь намеренно было сказано о негативных последствиях риска. Между тем, риск является обстоятельством, благодаря которому порой свершаются поступки, приводящие к бурному развитию, позитивному изменению в экономической, финансовой, политической, технической и т.п. сферах.

Темы рефератов

1. Риск в межличностных отношениях.
2. Виды социальных рисков и их последствия.

¹⁷⁴ Программа тренинга принятия решений представлена нами ранее: Шамионов Р.М. Основы профориентологии. – Саратов, 2008.

3. Психологические основы принятия решений и оценка их последствий.
4. «Профессиональные» риски и поведение личности.
5. Ситуация и мотивация поведения личности. Характеристика рискованного поведения.
6. Отношение к риску как средству достижения социального успеха.
7. Понятие и видовая характеристика риска.

Литература

- Брушлинский А.В.* Проблемы психологии субъекта. – М., 1994.
- Грановская Р.М., Березная И.Я.* Интуиция и искусственный интеллект. – Л., 1991.
- Карпов А.В.* Методологические основы психологии принятия решения. – Ярославль, 1999.
- Карпов А.В.* Психологические основы принятия решения в профориентационной работе. – М., 1986.
- Колесов Д.В., Пономаренко В.А.* Отношение к жизни и психология риска. – М., 2008.
- Корнилова Т.В.* Психология риска и принятия решений. – М., 2003.
- Кочетков В.В., Скотникова И.Г.* Индивидуально-психологические проблемы принятия решения. – М., 1991.
- Макаров И.М.* Теория выбора и принятия решения. – М., 1982.
- Муздыбаев К.* Психология ответственности. – Л., 1983.
- Общество риска и человек в XXI веке: альтернативы и сценарии развития. – М., – Саратов, 2006.
- Росс Л., Нисбет Р.* Человек и ситуация. – М., 2000.

Тема 18. Самопрезентация личности в социальном пространстве

План работы над темой

1. Самопрезентация – необходимый поведенческий феномен современной жизни.
2. Социальная перцепция и самопрезентация.
3. Способы самопредъявления.
4. Имидж в различных областях социальной жизни.

Краткое изложение темы

Самопрезентация – это поведение, направленное на представление личности другим, «Я для других». Она обычно предполагает процесс представления себя в отношении социально и культурно принятых способов действия и поведения. Стоит ли говорить о том, что в каждой конкретной ситуации личность является не только «чем-то для себя», но в не меньшей степени, а может быть и в большей «чем-то для других».

Формирование образа личности, ее поведения и деятельности, способностей и возможностей, характеристик, от которых зависят уровневые интеракции с другими связано с механизмами и феноменами социальной перцепции. Оценка этих характеристик происходит не одновременно, но в процессе восприятия партнера, в результате которого и формируется достаточно целостный образ его личности. Однако, как показывает ряд исследований, сильное влияние на восприятие социального объекта оказывает эстетическая выразительность его внешности и ее подобия сложившемуся у субъекта в прошлом идеалу красоты¹⁷⁵. В результате исследований, предпринятых В.И. Назаровым, показано, что социально-перцептивные процессы всегда носят целевой характер. При этом основной целью социальной перцепции является стремление одного человека правильно понять мотивы и стремления другого, осознать направленность их совместной деятельности. Люди разделяются по степени доступности для оценки, нередко скрывая истинные мотивы и цели под «внешней маской» поведения. Для исследователей очевидна сложность изучения процессов социальной перцепции. В каждом из них можно выделить как минимум три этапа: формирование первого впечатления о человеке, получение и анализ дополнительной информации о нем, создание окончательного мнения о нем. Пусковым звеном первого из этих этапов является стремление субъекта восприятия разделить людей по категориям возраста, пола, национальности, социальной роли, чтобы применить к ним стереотипные су-

¹⁷⁵ Назаров В.И. Социальная перцепция в управлении: теория и практика. – Иваново, 2006.

ждения. Стремление к упрощению собственных восприятий составляет основную трудность для формирования точного суждения. Первое впечатление субъекта о другом человеке весьма устойчиво и очень медленно меняется под воздействием дополнительной, порой довольно обильной и значимой для перцепиента информации. Способность его оценивать людей имеет черты специфичности. Она обусловлена жизненным опытом, интеллектом, самопониманием и самооценкой.

Иначе говоря, вопрос о самопрезентации предполагает понимание механизмов и факторов формирования образа человека при восприятии его социального (пусть и специально созданного) поведения. Это взаимосвязанный и обоюдонаправленный процесс: представления себя другим и их оценка и понимание этого представления. Поэтому необходимо особо остановиться на этом вопросе.

Благодаря экспериментам С. Аша и его последователей было установлено, что ориентация восприятия осуществляется под влиянием первых элементов доступной информации. Этот феномен получил название эффект первичности. Буквально на основе нескольких элементов информации у человека складывается целостный портрет другого человека. Кроме того, суждения, мнения и оценки вырабатываются в ходе взаимодействия, а не на базе памяти. Это говорит о том, что образ партнера (его личности) выстраивается уже в ходе его «физического» восприятия, формируя социально-личностный контекст. Иначе говоря, вся эта информация служит для оценки личности, взятой относительно данной ситуации в данных условиях и с конкретной оценкой относительно различных уровневых критериев, представленных в данном социуме (вполне очевидно, что они (критерии) различаются в зависимости от культуры. Люди пользуются, как правило, двумя источниками информации: внешние данные (физический облик: цвет волос, глаз, признаки лица – черты, морщины, родинки, привлекательность, конституция; одежда и ее состояние, украшения, атрибуты статуса и т.д.) и экспрессивное поведение (мимика, жестикация, речь, общая двигательная активность, осанка и т.д.).

Согласно А.А. Бодалеву, первое впечатление включает чувственный, логический и эмоциональный компоненты, эмоциональное отношение, а также более или менее обобщенные оценочные суждения. Все это в немалой степени предопределяет характер последующего отношения к объекту восприятия и, памятуя об обоюдности формируемого впечатления, взаимодействия в общем социально-перцептивном поле.

Конечно же, в немалой степени на впечатление о другом оказывают влияние и различные стереотипы. Они носят в себе упрощенное (типичное) знание относительно какого-либо сегмента объективной реальности, которые могут содержать не только характеристики группы и личности, но и других социальных объектов. Они формируются группами и личностью,

идентифицирующаяся с ней, неминуемо усваивает и имеющиеся у нее стереотипы. Аналогично обстоит дело и с установками, которые в значительной степени определяют характеристики восприятия человека или группы. Известны многочисленные эксперименты с тенденциозным восприятием и оценкой людей по фотографии при наличии определенной установки.

Таким образом, между восприятием и самопредставлением существует связь. Самопредставление необходимо и в том случае, когда при дефиците времени нужно предоставить информацию другому (другим) о себе. Естественно, предоставляющий такую информацию будет стремиться создать такой ореол, который позволит в более выгодном свете преподнести себя. Вполне понятно то, что это влияет не только на воспринимающего, но и самого субъекта самопредъявления. В этом смысле, Я-позитивное будет в некоторой степени определять Я-настоящее и даже может повлиять на Я-реальное. Основная цель самопредъявления – создать некую позитивную (благоприятную) атмосферу взаимодействия с другим. Оно может рассчитываться на сиюминутную расположенность партнера, либо на долгосрочные перспективы. В.Н. Куницына учла этот момент в своем определении: самопрезентация – кратковременный, специфически мотивированный и организованный процесс предъявления информации о себе в вербальном и невербальном поведении. Считается, что успешность самопрезентации предварают работа над собственным имиджем¹⁷⁶.

Самопрезентация связана с имиджем, но ни в коем случае не сводится к нему. Дело в том, имидж создается не только самим человеком, но и в меньшей степени, его окружением, средствами массовой информации, профессионалами (имиджмейкеры). Кроме того, имидж – нечто более постоянное для разных ситуаций, он может быть скорректирован при необходимости, оставаясь более или менее устойчивым конструктом. Самопрезентация – неустойчивое явление и в различных ситуациях может служить различным целям и содержать разные паттерны поведения.

Однако, как считает Г. Почепцов, публичная самопрезентация сегодня необходима каждому человеку. Это связано, на наш взгляд, с тем, что в эпоху глобализации и высочайшей динамики жизни люди в большей степени ориентируются на то, что каждый сам предлагает, не вдаваясь в детали и не пытаясь проникнуть глубоко в сферу душевных явлений воспринимаемого, его мотивы и свойства личности. С другой стороны, законы эффективной коммуникации свидетельствуют в пользу необходимости самопрезентации личности в наиболее позитивном свете.

¹⁷⁶ Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погорьша В.М. Межличностное общение. – СПб., 2003. – С. 317–318.

Ни для кого не секрет, что «личность для других» может приобретать разные формы в соотношении с самосознанием личности, а также с ситуациями столкновения с другими.

Самопредъявление не направлено на общую публику, оно направлено на «тщательно отобранные группы людей, которые являются составными частями большой общей публики», считает Ф. Джефкинс¹⁷⁷. Однако это столь же применимо и к случаю, когда самопредъявление осуществляется на уровне парного взаимодействия или взаимодействия с небольшим числом людей. Речь идет об ориентированности на другого в процессе самопредъявления. Весьма часто недоучет возрастных, половых, статусных, профессиональных, экономических характеристик партнера ведет к иному или даже обратному эффекту.

По мнению Г.Г. Почепцова, важно не только четкое определение своей публики, но также и точное определение идеалов, интересов этой публики и, соответственно, именно ее каналов коммуникации. Определение публики реально включает в себя как бы три отдельные задачи: какая это часть общей публики, каковы ее идеалы и ее каналы коммуникации. Это важно и для рекламы¹⁷⁸. Наличие знаний о ценностных установках, общей направленности партнера, системы кодировки (возможно, даже на уровне особой системы знаков), его потребностях и привычных способах коммуникации (каналах) имеет важное значение для всей системы самопредъявления. Отсюда следует важное значение способности самому наблюдать и определять эти самые характеристики личности другого (группы).

Социальное внимание с относительно недавней поры стало рассматриваться как самостоятельный феномен, относящийся к ряду ранее определенных феноменов познавательных процессов, имеющих объектом социальную действительность, окружающие человека социальные объекты, включая его самого. Оправданность выделения этого феномена (в качестве относительно самостоятельного) исходит из необходимости анализа не познавательного процесса как такового, а социально-личностного процесса, в котором внимание, в частности, играет роль механизма, основания и детерминанты (в зависимости от его места в каждый отдельно взятый момент времени в этом процессе). Выявляя особенности, характеристики, внутренние и внешние взаимосвязи социального внимания, мы, тем самым, выясняем суть социально обусловленного поведения личности, группы, массы.

Одной из важнейших задач современной социальной психологии личности является познание внутренних и внешних регуляторных механизмов социального поведения; это в немалой степени позволит прогнозировать его характер, направленность и внутреннее содержание. Социаль-

¹⁷⁷ Джефкинс Ф., Ядин Д. Паблик рилейшнз. – М., 2003. – С. 80

¹⁷⁸ Почепцов Г.Г. Имиджелогия. – М., 2002.

ное внимание есть сосредоточение, имеющее в своей основе направленность личности на социальные объекты. Однако необходимо особенно подчеркнуть, что и собственно направленность, мотивы поведения могут быть обусловлены сосредоточением на определенного рода объекты, имеющие важное значение для удовлетворения потребностей (включая и базисные): либо связанные с рядом социальных установок (аттитюдов), либо ролей по причине «социального научения». Таким образом, внутренний механизм запуска социального внимания сродни с механизмом направления (и его изменения) сосредоточения вообще.

Внимание выступает механизмом соотнесения получаемой информации из вне с внутренними категориями разного плана: познавательного, эмоционального, личностного (ценностного, установочного, ролевого и т.п.). Более того, становление этих категорий, присвоение их в процессе развития личности осуществляется за счет действия психодинамических факторов внимания, а затем, они выступают вторичными факторами социализации внимания, своего рода, его «социальными задатками».

Социализация самого внимания, на что указывает В.И. Страхов¹⁷⁹, происходит через включение в различные социальные группы и различную социально-психологическую деятельность. Вместе с тем, отмечается двойная детерминация внимания, как с точки зрения субъективного-объективного, так и с точки зрения индивидуального-социального («индивидуальное» внимание социализировано, социальное – индивидуализировано»).

Объектом внимания в социальном контексте, таким образом, выступают собственное поведение и его оценка с точки зрения соответствия интериоризованным социальным нормам, поведение других людей и оценка их, с точки зрения ответственности на субъект (поскольку социум таит в себе и много опасностей физического, ценностного, манипулятивного и пр. планов), а также воздействия на других, так как человек, как правило, большей частью стремится сохранять позитивные отношения с другими и не вступать в конфронтацию. Сюда же можно включить и поведение отдельных социальных групп, имеющих какое-либо отношение к данной личности (реальное или идеальное), например, условные (профессиональные, политические) или реальные группы. Естественно, имеется и опосредованное влияние, например, люди следят за модой, сферами популярности, политикой, искусством, что несет в себе обобщенную информацию соответствующих институтов. Здесь, в зависимости от личностного развития, может осуществляться единение с той или другой сферой, людьми, представляющими ее, возможно критичное отношение, наконец, неприятие, в силу несоответствия «внутренней» (социализированной) системе норм и

¹⁷⁹ *Страхов В.И.* Внимание в социально-личностном контексте // Вопросы социальной психологии личности. Вып. 1. – Саратов, 2000.

ценностей, непонимания или разочарования или развитого критического мышления.

В ряде исследований было показано, что в действительности социальное внимание может быть весьма тенденциозным в зависимости от типа профессиональной направленности личности. По-сути, оно приобретает определенную направленность в связи с условиями профессиональной, политической, экономической и т.п. социализации. В частности, в диссертационном исследовании Э.Г. Григорян¹⁸⁰ было показано, что наиболее высокие показатели социального внимания наблюдаются у студентов первого курса вуза профессий типа «человек-человек», в то время как предметно-деятельностное внимание более выражено у студентов технических специальностей выпускных курсов института и колледжа. Иначе говоря, социальное внимание «специализируется» в зависимости от того, чем занимается человек профессионально; с другой стороны, оно и формируется в большей степени благодаря социальной направленности человека.

Самопрезентация связана и с феноменом социальной конгруэнтности. Образ самого себя, представляемый для других, соотнесен с их ожиданиями и ситуацией. Иначе говоря, самопрезентация находится на стыке между определяющей роли внешних (групповых, персональных) концептов, и внутренних, чаще, социальных, мотивов деятельности и отношений с другими. Когнитивные конструкты «необходимой» презентации строятся на основе того, что может наилучшим образом способствовать достижению личных или (и) деятельностных целей.

Можно выделить две стратегии самопрезентации:

- 1) стратегическая, направленная на создание перспективного образа (в этом случае, понятие «самопрезентация» практически совпадает с понятием «имидж»);
- 2) ситуативная, локальная самопрезентация, направленная на создание определенного впечатления в данный момент времени в данной ситуации.

Такое разведение самопрезентации личности является условным, поскольку в реальной социальной ситуации, они могут объединяться.

Самопрезентация, как известно, направлена на возбуждение в объекте воздействия определенных эмоций с расчетом на то, что эти эмоции вызовут желаемую реакцию. Однако в не меньшей степени она формирует образ человека, включающий различные аспекты интерпретации воспринимаемого поведения, которые объединяются в единое целое исходя из привычных стратегий социального познания объекта самопрезентации.

¹⁸⁰ Григорян Э.Г. Социально-психологические особенности аттенционных свойств будущих специалистов технической и социальной сферы: Автореф. дис. ... канд.психол.наук. – Самара, 2006. – 24 с.

Имеется два принципиальных различия между сознательной и неосознанной самопрезентацией. Первая предполагает специально поставленную цель произвести определенное впечатление, вторая – независимо от целей личности направлена на решение задачи.

Кроме того, имеются и различия в стратегии представления себя другим: либо это стремление быть таким, каким хотят меня видеть другие, либо таким, каким хочу себя видеть я сам. В первом случае имеет место «подстраивание» под ситуацию, во втором – стремление соответствовать своему идеалу.

Обычно выделяют несколько основных групп способов самопредъявления:

- 1) демонстрация собственных сил, возможностей, позитивных, социально одобряемых свойств;
- 2) демонстрация слабостей, негативных качеств и свойств;
- 3) стремление «держаться в тени», привлекать как можно меньше внимания;
- 4) стремление привлекать как можно больше внимания, стремление к наиболее полному предъявлению другим своих черт, потребностей, целей
- 5) проверка или подтверждение Я-концепции (Минигалиева, 2002).

Э. Джонс и Т. Питтман¹⁸¹ выделяют пять стратегических целей самопрезентации:

- желание понравиться (включает такие стратегии, как лесть, оказание любезностей, демонстрация согласия с мнением другого и чрезмерная вежливость с целью заслужить одобрение других людей);
- самопродвижение заключается в том, что эти люди могут позволять себе слабости, о которых окружающие уже знают, или обнаруживать мелкие недостатки, чтобы заявить о своих достоинствах в других областях, которые они считают более важными;
- служение примером используется для того, чтобы вызвать восхищение и, иногда, чувство вины у других людей;
- стремление вызвать сочувствие (включает стратегию использования слабости, чтобы вызвать жалость и тем самым завоевать сочувствие других людей);
- стремление запугать (в некоторых ситуациях люди подают себя в манере, рассчитанной на то, чтобы запугать окружающих; это обычно происходит невольно, тогда, когда все остальные стратегии самопрезентации не приводят к успеху).

Самопрезентация личности есть продукт активного взаимодействия многообразных субъективных и объективных факторов, взаимовлияний

¹⁸¹ Цит. по: Янчук В.А. Введение в современную социальную психологию. – Минск, 2005.

участников общения и среды¹⁸². Соответственно, самопрезентация может изменяться при изменении содержания общения, коммуникативной ситуации или особенностей воспринимающего и при актуализации внутренних детерминант личности. Среди основных детерминант вариативности самопрезентации И.С. Шевченко выделяются социально-культурная ситуация, экстраверсия, пластичность и идентичность. На примере интернет-общения были обнаружены связи самопрезентации с такими факторами как «ригидность-лабильность», «агрессивность-тревожность», «лидерство-зависимость», «социальная идентичность-личностная идентичность», «индивидуализм-коммуникативность», аутосимпатия.

Есть мнение, что самопрезентация служит механизмом социального становления личности. Так, к примеру, исследования ролевого поведения личности утверждают, что не только человек проигрывает роль, но и роль в некоторой степени определяет поведение человека. Известно, что через «Я для других» личность в определенной мере сама усваивает ценности, установки, роли и в целом социальную информацию.

Необходимо также иметь в виду, что формирование стремления к самопрезентации начинается достаточно рано и это понятие вполне может быть отнесено и к школьникам, которые в той или иной степени обладают навыками и желанием «подать себя» определенным образом. Вместе с тем, педагогу также необходимо продумать свой стиль самопрезентации, поскольку от него зависит то, как будут его воспринимать воспитанники. На разных возрастных этапах, школьники предъявляют разные требования к личности педагога, у них имеются вполне определенные ожидания и прогнозируемые поведенческие «выходы» в соответствии с ними.

Так, к примеру, в исследованиях А.П. Краковского¹⁸³ было показано, что младшие подростки ждут от учителя всезнайства, умения держать класс на взводе, сочетания предъявления строгих требований с настойчивостью и пр. Поэтому оказывается очень важным, особенно при первых встречах, соответствовать этому ожиданию. И даже если учитель отступит в последствии от принятой им в начале взаимодействия линии поведения, в дальнейшем он вполне может рассчитывать на их поддержку.

Из сказанного следует, что самопрезентации учителя является важным инструментом педагогического взаимодействия. В этом ключе в настоящее время разрабатывается целое направление исследований, названное педагогической имиджологией (А.А. Калюжный, И.А. Зязюн, Ю.Л. Львова, В.Ф. Моргун и др.).

В частности А.А. Калюжным предложена следующая модель формирования имиджа педагога:

¹⁸² Шевченко И.С. Факторы динамичности самопрезентаций в Интернет-общении // Эл. ресурс: <http://conf2001.dem.ru/shevch.html>

¹⁸³ Краковский А.П. Психология подростка. – М., 1974.

- 1) определение требований аудитории;
- 2) определение сильных и слабых сторон объекта;
- 3) конструирование образа и подведение характеристик объекта;
- 4) перевод требуемых характеристик объекта в вербальную, визуальную и событийную формы.

По мнению А.А. Калюжного, принципиальным в самопрезентации личности учителя является строгое соотношение образов реального, идеального и созданного.

Таким образом, самопрезентация личности является не только желаемым представлением «Я для других», но и действенным инструментом в межличностных отношениях, включая и понимание реципиентом стремления другого в области самопредъявления.

Темы для рефератов

1. Самопредъявление человека как фактор социальной успешности (социально-психологические характеристики формирования образа).
2. Социальная перцепция и ее эффекты.
3. Механизмы и тактики самопредъявления.
4. Характеристики современного имиджа в различных областях жизни и деятельности.
5. «Паблик релейшенз» как способ самовоспитания и самореализации личности.

Литература

- Андреева Г.М.* Психология социального познания. – М., 1997.
- Березкина О.П.* Имиджмейкер. – СПб., 1999.
- Блаженев Е.А.* Паблик рилейшенз. – М., 1994.
- Забродин Ю.М.* Психология личности и управление человеческими ресурсами. – М., 2002.
- Калюжный А.А.* Социальная психология имиджа учителя. – М., 2008.
- Панасюк А.Ю.* Формирование имиджа: стратегия, психотехнологии, психотехники. – М., 2007.
- Петрова Е.А.* Имидж: современное состояние вопроса // PR в образовании. – 2003. – № 4. – С. 54–71.
- Перельгина Е.Б.* Психология имиджа. – М., 2002.
- Почепцов Г.Г.* Имиджелогия. – М., 2002.
- Шепель В.М.* Имиджелогия: секреты личного обаяния. – Ростов н/Д., 2005.

Тема 19. Субъективное благополучие личности как регулятор социального поведения

План работы над темой

1. Понятие субъективного благополучия личности.
2. Виды субъективного благополучия.
3. Объективные и субъективные критерии благополучия.
4. Субъективное благополучие и социальное поведение.
5. Соотношение стратегий поведения и субъективного благополучия.

Краткое изложение темы

Субъективное благополучие является тем психологическим феноменом, который олицетворяет естественное стремление к внутреннему равновесию, комфорту, ощущению счастья, поэтому в индивидуальной судьбе каждого человека оно и занимает столь важное место, являясь регулятором поведения и вообще жизнедеятельности. С одной стороны, казалось бы, этот феномен, целиком относится к внутренней системе личности, внутренним критериям адаптированности в социуме, однако, с другой, – он существенным образом основан на объективных социальных установках, влияет на внешнее поведение индивида и, очевидно, является объективным критерием качества самой жизни и позитивности интегральной детерминации личности.

Многообразие переживаний человека с давних пор было объектом пристального внимания мыслителей. Однако среди всех форм переживаний, субъективное благополучие, пожалуй, относится к числу особых, связанных с жизнедеятельностью субъекта, с характером его отношения к себе, миру, своей деятельности. Практически все, что ни происходит с человеком, может стать основанием для оценки его самого, его жизни, деятельности, отношений и т.п. Отсюда и исходит переживание личностью либо комфорта, либо дискомфорта «здесь и сейчас», субъективно оцениваемое ею благополучие.

Говоря о субъективном благополучии, чаще акцентируют внимание на непреходящей его позитивности. На протяжении достаточно длительного времени в психологии сохранялся взгляд на неудовлетворенность личностью своей жизнью, деятельностью, общением как то, что непременно следует изменить, снять (в то же время, кстати, в советском обществе нередко насаждалась мысль об ущербности, например, экономического благополучия). Психология и сама внесла немалую лепту в формирование этой самой установки, например, в психоанализе изначально утверждалось, что человек по своей природе не благополучен. Тем не менее, никто не лишен пережива-

ния неудовлетворенности. Напротив, определенный его уровень в какой-то мере может быть значимым фактором сохранения динамического равновесия. Все дело в его глубине и длительности, масштабе, которые могут стать существенным фактором дезадаптации, ухудшения психологического и соматического здоровья, наконец, субъективного неблагополучия.

Обращение к психологической традиции и анализу различных подходов к пониманию изучаемого явления позволило нам предложить следующее его определение: *субъективное благополучие – понятие, выражающее собственное отношение человека к своей личности, жизни и процессам, имеющим важное для нее значение с точки зрения усвоенных нормативных представлений о «благополучной» внешней и внутренней среде и характеризующееся переживанием удовлетворенности.*

Исследователи чаще различают три варианта (вида) субъективного благополучия – физическое, психологическое и социальное. Такое понимание родилось не случайно. Оно согласуется с подходами психологов к внутренней структуре личности, включающей неразрывное единство трех ипостасей «Я». Так, в структуре личности У. Джеймс обнаруживает три класса элементов: физическое «Я», социальное «Я» и духовное «Я»¹⁸⁴. Физическое «Я» включает телесную организацию и все материальное, чем обладает человек, а также ближайших родственников. Потеря или «порча» какой-либо части физического «Я» ведет к потере «части личности». Структуру социального «Я» составляют роли, нормы и стремление человека к обществу. Духовное «Я» – это «полное объединение отдельных состояний сознания, конкретно взятых духовных способностей и свойств». Такое описание структуры личности привлекательно уже потому, что в ней четко очерчивается круг «социально-материальных носителей личности» – того, что позволяет рассматривать ее с точки зрения «реального» существа. Однако анализ содержания ее деталей позволяет заметить существенный недостаток, заключающийся в распространении личности на широкий круг объектов мало или совсем не относящихся к ней самой. В отечественной психологии в эту модель внесены существенные поправки, и она получила развитие благодаря работам В.В. Козлова. Вместе с тем главное, на наш взгляд, остается неизменным. Это сила связи между различным ипостасями человеческого «Я», с одной стороны, и «качество индивидуальности за счет неповторимой мозаики «Я»-идентификаций»¹⁸⁵, – с другой.

Однако нельзя, да и невозможно отрывать друг от друга различные ипостаси «Я» и в изучении субъективного благополучия, поскольку в их

¹⁸⁴ Джеймс У. Психология. – М., 1991.

¹⁸⁵ Козлов В.В. Теоретические и экспериментальные основы интенсивных интегративных психотехнологий в социальной психологии: Автореф. дисс. ... докт. психол. наук. – Ярославль, 1999. – С. 35.

неразрывном единстве происходит самореализация личности, а также само это единство становится фактором субъективного благополучия.

Близка к изложенному позиция одного из крупных исследователей субъективного благополучия – Л.В. Куликова, который предлагает рассматривать благополучие как интегративное образование, складывающееся из ряда составляющих¹⁸⁶. Ими являются *социальное благополучие* (удовлетворенность социальным статусом, состоянием общества, к которому принадлежит индивид, межличностными связями и пр.), *духовное благополучие* (возможность приобщаться к богатствам духовной культуры, осознание и переживание смысла), *физическое (телесное) благополучие* (телесный комфорт, ощущение здоровья и пр.), *психологическое благополучие* (слаженность психических процессов, гармония личности, ощущение целостности).

В последнее десятилетие особенно широко изучалось субъективное экономическое благополучие, понимаемое как элемент общей удовлетворенности жизнью. Однако в работах В.А. Хащенко, Е.А. Углановой, А.Б. Купрейченко и др. предприняты попытки выявления специфических характеристик этого явления, его факторы в рамках относительно молодой науки – экономической психологии. Разрабатывая модель субъективного экономического благополучия, В.А. Хащенко показал, что субъективное экономическое благополучие представляет собой многомерную, многоуровневую и динамическую систему субъективных отношений личности к материальным аспектам своей жизни¹⁸⁷. Соответственно определены и его уровни (единичные элементы, обобщенные компоненты и уровень интегральных характеристик). Отмечается, что субъективное экономическое благополучие является «регулятором экономической активности по жизнеобеспечению человеком материальных основ собственной жизни»¹⁸⁸. По мнению В.А. Хащенко, единицей анализа субъективного экономического благополучия являются осознаваемые элементы отношения личности к собственному материальному благополучию и перспективам его изменения.

Таким образом, можно выделить различные уровни анализа субъективного благополучия личности, акцентируя внимание на социальном, экономическом, психологическом, соматическом (физическом) и других состояниях субъекта и их оценки.

Исследования социальных психологов позволили выделить различные соотношения между поведенческими характеристиками личности и ее субъективным благополучием. Наши изыскания в отношении взаимосвязи

¹⁸⁶ Куликов Л.В. Психология настроения. – СПб., 1997.

¹⁸⁷ Хащенко В.А. Модель субъективного экономического благополучия // Психологический журнал. – 2005. – Т. 26. – № 3. – С. 38–50.

¹⁸⁸ Там же. С. 48.

субъективного благополучия и стратегий поведения личности позволили сделать весьма неоднозначные выводы.

В результате исследований, выявлено, что далеко не любые, как можно было бы предположить, стратегии, стили отношений создают «зону» благополучия. Казалось бы, та или иная стратегия, наиболее «успешная» с субъективной точки зрения, могла бы обеспечить благоприятное отношение к себе или системе социальных отношений. Однако это не так.

Наиболее значимые различия, с точки зрения благополучности, обнаружены по трем типам взаимоотношений: авторитарному, дружелюбному и альтруистическому, высокие показатели которых связаны с удовлетворенностью. Кроме того, у лиц с высоким уровнем благополучия эти типы обнаруживают и «внутреннюю» связь, и достоверные различия с остальными, что свидетельствует о приоритетности именно этих стратегий. У лиц с низким уровнем субъективного благополучия таких «противопоставлений» не обнаружено, напротив, система взаимоотношений вариативна, что, вероятно, является фактором внутренней конфликтности, которая и служит внутренним основанием неблагополучия¹⁸⁹.

Из приведенных результатов исследования следует высокая определяемость субъективного благополучия выраженностью типов отношений, среди которых наиболее «сильными» выступают авторитарный (властный-лидирующий), дружелюбный (сотрудничающий-конвенциональный) и альтруистический (ответственно-великодушный).

В целом анализ выраженности октантов (по Т. Лири) позволяет определить наиболее «благополучный» вектор – доминирование с отклонением к дружелюбию. Из этих данных следует и то, что наличие общения и даже его широта как таковые не означают детерминантности благополучия, важным для субъективного благополучия показателем общения является его «субъектно-просоциальный» характер, где личность представляется самой себе как способная контролировать ситуацию и в то же время обращена к партнеру с просоциальными установками – дружественности, доверительности, компромиссности и терпимости.

Представляется важным отметить, что относительная неудовлетворенность собой, деятельностью или отношениями выступает существенным для формирования активности в области саморазвития личности. Как известно, юношеский период является сензитивным для самопознания, саморазвития, формирования самоотношения. В результате ряда исследований нами было показано, что лица с крайними вариантами удовлетворенности-неудовлетворенности собой обнаруживают разные типы самоотношения, способность самоуправления и разные стратегии поведения.

¹⁸⁹ Шамионов Р.М. Субъективное благополучие личности: психологическая картина и факторы. – Саратов, 2008.

Наиболее позитивный вариант для саморазвития личности – тот, в котором сочетаются достаточно позитивное самоотношение, относительная неудовлетворенность собой и умения саморегуляции. В этом случае активность личности направляется не на снятие напряжения от глубокого несоответствия внешних и внутренних инстанций (неудовлетворенность) и не на «подтягивание» внешних инстанций под личные приоритеты (удовлетворенность), а на реальные и вполне доступные личности самоизменения и, вероятно, успешную адаптацию к изменяющимся внешним условиям. В данном случае не обнаруживаются ни излишняя рациональность, ни напряженность, которые, так или иначе, опосредуют низкий уровень субъективного благополучия.

Достижение успеха в какой-либо деятельности невозможно без самостоятельного движения к намеченной цели, самостоятельность как свойство личности является, с одной стороны, условием успешности обучения в вузе, с другой, – самореализации личности. Вместе с тем, имеются данные о том, что высокий уровень самостоятельности не всегда есть условие успешности. Так, Е.И. Головаха в результате изучения связи самостоятельности и реализации жизненных целей, отмечает, что самостоятельность во многом оборачивается инфантильностью; более зрелый и реалистичный подход проявляют те, кто рассчитывает на помощь со стороны окружающих¹⁹⁰. С другой стороны, как показывают исследования западных психологов и социологов, доминирование ожидания помощи и поддержки со стороны других может становиться устойчивым паттерном поведения, привыкнув к зависимости от общества, люди часто не прикладывают собственных усилий для изменения своего низкого (в материальном, социальном, духовном и пр. планах) положения. На наш взгляд, это связано в первую очередь с формированием определенного самоотношения – эмоционально-оценочного отношения к себе, своим способностям, потенциальным возможностям в сфере социально-психологической деятельности, в котором объединяются внешние установки по отношению к субъекту, установки в отношении к себе, другим и пр. Кроме того, это не значит, что субъект не испытывает никакой активности, напротив, она может быть еще более сильной, но направлена на те явления, которые не только не способствуют изменению положения, но еще более укрепляют имеющееся. Это, своего рода, эффект обратной конгруэнтности.

Обратимся к данным, полученным нами в результате проведенных исследований с участием студентов педагогических вузов различных специальностей. Мы изучали взаимосвязь компонентов благополучия (эмоциональное, когнитивное) и установки относительно ожидания помощи других субъектов, мотивации деятельности, самостоятельности. В целом, из

¹⁹⁰ Головаха Е.И. Жизненная перспектива и профессиональное самоопределение молодежи. – Киев, 1988.

нашего исследования следует, что эмоционально благополучны те лица, которые возлагают большие надежды на социальные институты в отношении получения помощи и поддержки в достижении успехов в различных сферах жизнедеятельности при достаточно невысоком уровне самостоятельности и сильной мотивации одобрения. Из этого следует высокая степень следования социальным нормам и российским традициям в отношении ожидания и получения помощи со стороны различных субъектов, внутреннее стремление индивида к принятию групповых стандартов и ценностей (социальных и морально-этических). Иначе говоря, соответствие поведения социальным нормам является фактором оптимизма и уверенности в достижениях. Из полученных результатов также следует необходимость более детального изучения социальных представлений относительно самих норм, традиций, которые берутся в качестве критериев или оснований для сравнения.

Вместе с тем в исследованиях Л.В. Куликова показано, что более устойчивы доминирующие состояния в большей степени связанные не с данной конкретной актуальной ситуацией, но характерные в широком интервале настоящего времени личности. Рассматривая соотношение актуального и доминирующего настроения в связи с жизненными событиями, в частности, Л.В. Куликов отмечает, что *актуальное* настроение в большей степени подвержено влиянию жизненных событий, чем доминирующее¹⁹¹.

Переживание ситуации в ряде случаев заставляет прибегнуть и ко всякого рода атрибуциям, поиску объективных значений, являющихся в любом случае субъективными. Речь идет не только о постситуативной каузальной атрибуции, но об атрибутировании всей ситуации, причем оно может носить дискретный или целостный, но динамичный во времени и субъективном пространстве характер. Особенности атрибуции в зависимости от доминирующих состояний представляют особый научный интерес и требуют детального анализа, к чему мы обратимся позднее.

Не всякая ситуация способна изменить общий индекс субъективного благополучия. Ситуативные и личностные факторы образуют целостность в своем влиянии на состояние человека. Отсюда следует необходимость обращения к широкому спектру ситуативных и личностных образований для описания не только объективированного поведения, но и переживаний личности, того, что лежит в основе поведения в широком смысле, детерминированного личностными изменениями. Именно изменения, обусловленные столкновением личности и ситуаций, в том числе и искусственно созданных (например, в психотерапевтических целях), могут оказывать существенное влияние на индекс субъективного благополучия. Это связано с такой переменной как переживание, психологический механизм которого

¹⁹¹ Куликов Л.В. Психология настроения. – СПб., 1997.

раскрывается в процессе анализа отношений личности, по В.Н. Мясищеву¹⁹². Столкновение значимых отношений личности с ситуацией становится источником определенного напряжения. В частности, в случае несовместимости значимых отношений с ситуацией возможно повышение нервно-психического напряжения и соответствующее переживание. Определенный баланс между удовлетворяющими и не удовлетворяющими аспектами ситуации, создающий, так называемое, динамическое равновесие, определяет зону комфорта. Латентные следы неудовлетворенности обладают свойством накопления, в результате интеграции которых возникает свободная энергия (напряжение), побуждающая движение личности в сторону приобретения социальной информации (установок, ценностей и пр.). Однако превышение напряжения, как считает Л.В. Куликов, создает условие для смены направленности адаптационных процессов с обеспечения самораскрытия на обеспечение выживания¹⁹³.

Обратим внимание и на то, что ситуация представляет необходимую информацию для эмоционально-оценочного отношения личности в обобщенном виде. Это создает предпосылки для изменений в поле субъективного благополучия в виде некой удовлетворенности-неудовлетворенности ситуацией в целом. Однако она складывается из дискретных и связанных удовлетворенностей различными аспектами ситуации, интеграция которых служит основанием для обобщенной оценки (механизм которого представлен нами ранее в модели¹⁹⁴). Здесь имеет значение не простая «арифметическая» сумма удовлетворяющих аспектов: одно «по-настоящему» значимое событие, информация, соответствующая столь же значимым внутренним инстанциям личности, способны может быть диффузному, а затем все более отчетливому изменению вектора субъективного благополучия. В случае же различных негативных состояний, например, астеническом синдроме, депрессивных состояниях, такая схема не срабатывает, поскольку состояние блокирует часть эмоционально-когнитивных процессов, препятствуя «проникновению» позитивной субинформации и открывая путь к негативно-ситуативным когнициям. Происходит, так называемая, селекция удовлетворительных и отбор неудовлетворительных аспектов ситуации, внимание акцентируется именно на них.

Столь же велика и роль действия в ситуации. Поступок как единица поведения в ситуации характеризуется различными качественными составляющими, среди которых наиболее влияющим на состояние субъекта оказывается опять же аффективно-оценочная. При этом оценка поступка может быть незамедлительной или отсроченной, включая и долгосрочную перспективу. Поэтому удовлетворенность/неудовлетворенность как субъ-

¹⁹² *Мясищев В.Н.* Психология отношений. – М., – Воронеж, 2003.

¹⁹³ *Куликов Л.В.* Психология настроения. – СПб., 1997.

¹⁹⁴ *Шамионов Р.М.* Психология субъективного благополучия. – Саратов, 2004.

ективный отражатель социального качества и социального же отклика на поступок является механизмом либо стабилизации состояния, либо побуждения к каким-либо новым действиям, направленным вовне с целью изменения вновь складывающейся ситуации, либо во внутрь – с целью изменения своего отношения к ситуации или своего поведения в ней, наконец, к личностным изменениям. При этом соотношение изменчивости внутренних образований не однозначно, например, изменение поведения в разных ситуациях не обязательно означает личностные изменения¹⁹⁵.

В результате наших исследований¹⁹⁶ было показано, что удовлетворенность сторонами жизнедеятельности, трудом, общением, социальными отношениями в основном положительно связано с удовлетворенностью собой. Однако в разные периоды жизни эти связи не стабильны. Очевидно, это связано со значимостью тех или иных ситуаций в разные периоды жизни: в одни периоды – ситуации мало дифференцированы, с точки зрения значимости (скорее, высоко значимы), в другие – напротив, резко дифференцированы, что создает условия для того, чтобы, например, удовлетворенность собой была связана с удовлетворенностью работой или общением, или иными сторонами жизнедеятельности. Кроме того, существуют и индивидуальные вариации. Так, было показано, что полезависимые лица больше подвержены личностным изменениям в различных ситуациях, чем полнезависимые¹⁹⁷. В наших исследованиях было обнаружено, что лица с высокой удовлетворенностью, основанной на положительном самоотношении и высокой способности к рациональному самоуправлению, а также с низкой удовлетворенностью, основанной на негативном самоотношении и низкой способности самоуправления, не демонстрируют личностных изменений при столкновении с различными ситуациями.

Вместе с тем, в зависимости от установившихся личностных диспозиций, отношений та или иная ситуация или даже одна и та же могут быть по-разному оценены личностью. Отсюда следует необходимость изучения связей между инстанциями личности и типологию самой этой связи.

Обратимся к вопросу о стадильности актуальной ситуации.

В любой ситуации можно выделить несколько стадий ее протекания, и каждая стадия являет собой определенный этап становления эмоционально-оценочного отношения к ней самой, а также отношения человека к своей личности и жизнедеятельности.

Так, на этапе зарождения, когда очертания ситуации не ясны, и личность большей частью обращена к «перебору» элементов различных ситуаций, представленных в собственном опыте, и не имеет четко осознанного представления о ней, большую роль играют интуиция и эмоционально-сти-

¹⁹⁵ Коржова Е.Ю. Психологическое познание судьбы человека. – СПб., 2002.

¹⁹⁶ Шамионов Р.М. Психология субъективного благополучия. – Саратов, 2004.

¹⁹⁷ Коржова Е.Ю. Психологическое познание судьбы человека. – СПб., 2002.

левые компоненты оценки, отношений, а также тот категориальный аппарат, к которому чаще она обращается. Естественно, недостаток информации включает поисковую функцию сканирования, для ее восполнения из внутренних резервов. Качество и оценочное отношение к ней зависят на этом этапе большей частью от темпераментных и характерологических особенностей.

Между тем те решения, которые принимаются на этом этапе, часто определяют особенности восприятия всей разворачивающейся ситуации. Так называемые ошибки восприятия/атрибуции реализуются здесь в полном объеме. Последнее необязательно устойчиво и способно становиться фактором следующих поступков, т.к. существенное влияние оказывают не столько когнитивные предпосылки (решения) или «обоснования», сколько аффективно-волевые компоненты опыта в аналогичных ситуациях. Когнитивный аппарат обеспечивает «перебор» аналогичных, «похожих» ситуаций и соответствующих поступков, а также своего состояния.

Уже на предварительном этапе (предситуативном) она может быть оценена как успешная, неуспешная, либо неопределенная (с надеждой на успех или неудачу). Последнее заслуживает отдельного аналитического обращения, поскольку именно в ней субъект оказывается особенно в оптимизированном состоянии: ожидание стимулирует сильнее, чем результат.

Следующий этап ситуации – этап выделения (разграничения) объектов и субъектов ситуации. В зависимости от возрастных, образовательных и других факторов (большей частью свидетельствующих об определенном опыте-интеллекте) личность может по-разному проецировать себя в систему субъект-субъектных, или субъект-объектных, или субъект-объект-субъектных и других отношений в ситуации. Иначе говоря, здесь складывается определенное психологическое поле личности в ситуации и включаются процессы взаимодействия личности и поля. Уже в результате такой категоризации посредством отношения к «складывающейся ситуации» формируется определенный модус удовлетворенности или неудовлетворенности.

Этап развития ситуации характеризуется дальнейшим процессом формирования отношения к ситуации, в результате которого возникает более или менее ясное переживание удовлетворенности или неудовлетворенности ходом ситуации, это становится фактором сдвига индекса удовлетворенности соответствующего модуса.

Этап завершения ситуации примечателен тем, что здесь формируется удовлетворенность результатом ситуации, окончательная оценка которой осуществляется на следующем этапе – постситуации, и соответственно ситуация определяется в нишу целостности, где происходит интеграция с другими ситуациями и формируется общий фон благополучия.

Наконец, этап деактуализации ситуации, на котором происходит отвлечение от ситуации и переключение либо на другие актуальные крат-

ковременные, либо на пролонгированные, на фоне переключения на доминирующее состояние, при этом последнее может быть скорректировано по результатам предшествовавшей ситуации, соответственно, либо переживание благополучия, либо – неблагополучия.

Таким образом, различные ситуативно-поведенческие переменные вносят свой вклад в динамику и качество жизнедеятельности субъекта. Ситуация благодаря тому, что человек – социализированное существо действительно оказывает влияние на переживание благополучия или неблагополучия, поскольку от ее течения и исхода зависит целостная картина адаптации субъекта в социуме, совокупность переживаний и направленность эмоционально-оценочных отношений.

Наконец, необходимо заметить, что не следует абсолютизировать то, что причина низкого субъективного благополучия – лишь «слишком завышенные» объективные критерии, условия жизнедеятельности. Социально-типические модели «хорошей жизни», «успешной личности», в целом «социального благополучия» порой становятся в субъективном восприятии недостижимыми в результате формирования определенных комплексов самоотношения, мотивов (достижения или избегания), наконец, социоориентированности (когда она становится «жертвой» социализации), и, конечно, определенных социально-психологических свойств личности. Сегодня все более актуализируется задача разработки такой системы «относительно управляемой» социализации, в результате которой личность гарантированно достигала бы *своего* субъективного благополучия. Важна установка на разрешимость проблем, успешность, многозначность «правильных» вариантов решений, возможность определения тех сфер, которые продуцировали бы удовлетворенность и редуцировали порой сверхсильную напряженность от неудовлетворенности в других сферах, даже в том случае, когда в субъективном представлении, казалось бы, «нет никакого ощущения счастья».

Существенными препятствиями на пути к субъективному благополучию являются установки относительно своей неуспешности, стереотипы, страхи, иррациональные суждения, неуверенность и «неспособность контролировать свою жизнь», наконец, заикливание на отдельных проблемах. Их рефлексия является шагом на пути к изменению отношений и жизни, построению жизненного сценария, в котором его элементы строятся на основе соотнесения желаемого и достижимого.

1. Субъективное благополучие личности: социально-поведенческие факторы.
2. Субъективное благополучие как критерий социально-нормативного поведения.
3. Видовая характеристика социального поведения и благополучие.
4. Мотивация социального поведения личности и удовлетворенность собой.
5. Девиантное поведение и субъективное благополучие личности.
6. Субъективное благополучие как показатель преодоления ПТС в чрезвычайной ситуации.

Литература

- Аргайл М.* Психология счастья. – М., 1990.
- Асмолов А.Г.* Психология личности. – М., 1990. – С. 206.
- Бахтин М.В.* Антропология счастья в свете христианской традиции. – М., 2005.
- Бочарова Е.Е.* Стратегии поведения и субъективное благополучие личности // Вопросы общей и социальной психологии. – Саратов, 2005. – С. 67–75.
- Гаврилова О.В.* Влияние удовлетворенности учебной деятельностью на мотивацию студентов высшей школы // Психология психических состояний. – Казань, 2001. Вып. 3. – С. 167–174.
- Джидарьян И.А.* Проблема счастья в русском менталитете // Сознание личности в кризисном обществе. – М., 1995. – С. 42.
- Джидарьян И.А., Антонова Е.В.* Проблема общей удовлетворенности жизнью: теоретическое и эмпирическое исследование // Сознание личности в кризисном обществе. – М., 1995. – С. 76–94.
- Коржова Е.Ю.* Психологическое познание судьбы человека. – СПб., 2002.
- Музыкаев К.* Удовлетворенность жизнью, ощущение счастья, переживание смысла собственного бытия // Рабочий класс СССР на рубеже 80-х годов. – М., 1981. – С. 181–198.
- Орел В.Е., Шемет И.С.* Исследование влияния содержания деятельности на удовлетворенность трудом // Психологические проблемы рационализации трудовой деятельности. – Ярославль, 1987. – С. 109–116.
- Панферов В.Н., Куницына В.Н.* Проблема отношений личности в трудах В.Н. Мясищева // Психологический журнал. – 1992. – Т. 13. – № 3.
- Сергиенко Е.А.* Психология субъекта: проблемы и поиски // Личность и бытие: субъектный подход. – Краснодар, 2005. – С. 207.
- Угланова Е.А.* Восприятие собственного дохода как фактор субъективного благополучия в современной России // Социальная психология XXI века. – Ярославль, 2002. – Т. 3. – С. 204–207.
- Уткин К.Д.* Взаимосвязь категорий счастья и смысла жизни. – М., 1986. С. 31–33.
- Фидлер К.* Переработка социальной информации для суждений и решений // Перспективы социальной психологии. – М., 2001. – С. 156–188.
- Шамионов Р.М.* Социальная психология личности: теория и практика. – Саратов, 2000.
- Шамионов Р.М., Циклаури И.Н.* Взаимосвязь ценностных ориентаций и субъективного благополучия личности пациентов клиники с сердечно-сосудистой патологией // Вопросы общей и социальной психологии. – Саратов: Изд-во «Научная книга», 2006. Вып.2. – С. 81–85.
- Шамионов Р.М.* Субъективное благополучие личности: психологическая картина и факторы. – Саратов, 2008.

Основные темы для аттестации по курсу «Психология социального поведения личности»

1. Понятие поведения в отечественной и зарубежной психологии
2. Изучение поведения в России
3. Изучение социального поведения за рубежом
4. Вклад бихевиоризма в психологию поведения. Теория социального научения.
5. Социально-когнитивное направление в теории социального поведения (А. Бандура, Д. Роттер)
6. Классификации поведения
7. Детерминация социального поведения. Факторы, условия, основания.
8. Концепции социального характера (типологическая модель Э.Фромма, типологическая модель Б.С. Братуся)
9. Концепция детерминации поведения К.Левина
10. Социально-психологические факторы поведения (ингрупповой фаворитизм, стереотипы и предрассудки, конформизм, неконформизм). Влияние СМИ на поведение.
11. Личностные факторы поведения (теории личностных черт (Р. Кеттел, Г. Олпорт), Большая пятерка личностных факторов)
12. Установки. Взаимосвязь между установками и поведением. Концепция В.А. Ядова
13. Нормативность поведения. Основные характеристики нормативности
14. Ролевое и ритуальное поведение
15. Доминантное поведение
16. Подчиненное поведение
17. Манипулятивное поведение. Типы манипуляторов и системы манипуляции
18. Агрессивное поведение. Типы и причины агрессивного поведения
19. «Наученная агрессия». Взаимосвязь агрессии и социального успеха
20. Девиантное поведение. Характеристики девиаций
21. Классификация девиантного поведения
22. Просоциальное поведение и его структура
23. Исследование альтруизма в зарубежной психологии
24. Поведение личности в экстремальных и чрезвычайных ситуациях
25. Посттравматический синдром и его поведенческие характеристики
26. Социально-успешное поведение
27. Социальное аутсайдерство и поведение
28. Социальное поведение в сфере экономических отношений
29. Социальное поведение в сфере политических отношений
30. Социальное поведение в сфере образования. Личность и академическая успеваемость
31. Социальное поведение в организации
32. Субъективное благополучие личности как регулятор социального поведения: определение, факторы, модели
33. Рискованное поведение
34. Социально-политические представления. Модели имиджа

Учебное издание

Шамионов Раиль Мунирович

ПСИХОЛОГИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ЛИЧНОСТИ

*Учебное пособие
для слушателей курсов повышения квалификации всех специальностей*

Подписано в печать 10.10.2009. Формат 60×84 1/16
Бумага офсетная. Печать трафаретная.
Объем усл. печ. л. 11,7. Тираж 100 экз. Заказ 80.

Типография АВП «Саратовский источник».
г. Саратов, ул. Университетская, 42, к. 106.
т. 52-05-93

Издательский центр «Наука»
410600, г. Саратов, ул. Пугачевская, д. 117, к. 50.
