



**СОВРЕМЕННАЯ ЗАРУБЕЖНАЯ  
СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ**

**ТЕКСТЫ**



# **СОВРЕМЕННАЯ ЗАРУБЕЖНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ**

---

**ТЕКСТЫ**

---

**Под редакцией Г. М. Андреевой,  
Н. Н. Богомоловой, Л. А. Петровской**

**Издательство  
Московского университета  
1984**

Современная зарубежная социальная психология. Тексты/Под ред. Г. М. Андреевой, Н. Н. Богомоловой, Л. А. Петровской. — М.: Изд-во Моск. ун-та, 1984. — 256 с.

В книге дается систематизированная подборка текстов наиболее видных современных западных авторов по теоретическим проблемам социальной психологии. В каждом разделе имеется краткое вступление, в котором содержатся общая характеристика соответствующих работ и сведения об их авторах. Знакомство с представленными текстами будет способствовать более глубокому осмыслению процессов, происходящих в западной социальной психологии, что необходимо как для адекватной оценки ее отдельных результатов, так и для ее принципиальной критики с марксистской позиции.

Для студентов-психологов, специалистов. Будет полезна широкому кругу читателей, интересующихся проблемами психологии и социологии.

Печатается по постановлению  
Редакционно-издательского совета  
Московского университета

Рецензенты:

доктор психологических наук *М. Г. ЯРОШЕВСКАЯ*,  
кандидат психологических наук *В. С. АГЕЕВ*

0304000000—012  
С ————— 43—84  
077(02)—84

© Издательство Московского университета, 1984 г.

Предлагаемая вниманию читателей работа содержит подборку текстов из произведений социальных психологов, работающих в США и некоторых странах Западной Европы. Как известно, в первой половине XX века социальная психология в качестве самостоятельной научной дисциплины развивалась особенно интенсивно в Соединенных Штатах. Здесь были написаны первые учебники по этой науке, организовывались первые лаборатории, был создан определенный «почерк» исследований в этой области, обусловленный как методологическими основами неопозитивистской философии, на которых строилась социальная психология, так и спецификой социального заказа, предъявленного американским обществом науке.

Ориентация на методологические принципы, разработанные в философии неопозитивизма, включает в себя уважение к точным данным, необходимость совершенствования математических процедур, требование строгого построения и проверки выдвигаемых гипотез. Однако сущность неопозитивистской методологии не в том, что выдвигаются эти принципы (каждый из которых, взятый сам по себе, в его неабсолютизированном виде, не вызывает сомнений), а в том, что каждый из них абсолютизируется, и тем самым исключается какой бы то ни было иной образ науки, кроме как науки, построенной по моделям точного знания, например физического. На этой основе возникает своеобразный «культ метода», что в значительной степени снижает интерес к содержательной стороне знания. В контексте социальной психологии это означает, что требование «респектабельности» науки, предполагающее прежде всего точность и строгость выводов, полученных в эксперименте, оборачивается переключением внимания исследователя лишь на *формы* человеческого поведения при отказе (или при недооценке) исследования его *сущности*. В конечном счете именно эта позиция приводит к переоценке значения лабораторного эксперимента, который рассматривается как единственный метод получения обоснованных и достоверных данных.

Все сказанное позволяет сформулировать вывод о том, что американская традиция в социальной психологии, сложившаяся в 20-е годы XX столетия, прочно связала свою судьбу с той тенденцией в развитии науки, которая впоследствии получила название «сциентизм». Своеобразные каноны научного исследования в рамках этой тенденции были сформулированы особой дисциплиной — логикой и методологией науки, возникшей на основе неопозитивистской философии. Рекомендации этой дисциплины довольно безраздельно господствовали в американской социальной психологии

в первой половине XX века. Это нашло свое выражение, в частности, в чрезвычайно жесткой трактовке двух принципов научного исследования, разработанных в философии неопозитивизма: верификации и операционализма. Принцип верификации трактуется здесь не как вообще принцип проверки истинности знания, а как *специфический* способ проверки суждений науки — поиск эмпирического критерия их истинности, в качестве которого выступает сопоставление суждения с чувственным опытом субъекта. Неверифицируемое высказывание (т. е. такое, которое невозможно сопоставить с чувственным опытом субъекта) не есть «суждение», о нем нельзя сказать, истинно оно или ложно, а потому оно лишено смысла и находится вне науки. Несмотря на то, что в философии давно известна критика столь жесткого толкования принципа верификации, в конкретных науках, ориентированных на неопозитивистскую методологию, в частности в социальной психологии, этот принцип длительное время эксплуатировали именно в такой его жесткой форме, что приводило вновь к абсолютизации лабораторного эксперимента. Такая же судьба постигла и принцип операционализма: он также оказался примененным в своих наиболее крайних проявлениях — как своеобразный запрет на употребление в науке каких бы то ни было общих понятий. Речь идет здесь вновь не о том, что в принципе операционализация понятий есть обязательное условие всякого научного исследования, а о такой *абсолютизации* этой процедуры, при которой основной ценностью всякого исследования становится *только* разработка измерительного инструментария.

Все эти положения позже вошли в арсеналы многочисленных научных дискуссий не только в рамках логики и методологии науки, но и в рамках конкретных дисциплин, в том числе и социальной психологии (см., например, изданную на русском языке книгу Д. Кэмпбелл «Модели экспериментов в социальной психологии и прикладных исследованиях». М., 1980), но формулирование тезисов, которые стали оспариваться в последующие годы, было осуществлено именно в тот период, когда социальная психология складывалась в самостоятельную дисциплину в США в 20-е годы.

Довольно специфически сложилось и отношение социальной психологии к практике: будучи сильно ориентированной на решение прикладных задач, социальная психология вместе с тем оставалась в значительной изоляции от решения больших социальных проблем, порождаемых коренными условиями развития капиталистического общества. Это ни в коей мере не означает, что социальная психология США развивалась вне «социального заказа». Напротив, с самого начала существования в качестве самостоятельной дисциплины социальная психология здесь прочно и недвусмысленно связала свою судьбу с интересами таких социальных институтов, как производство, администрация, армия, пропаганда. Эта связь явно прослеживается по преобладающей проблематике исследований, по выбору объектов, целей и решаемых задач, по источникам финансирования и так называемой «поддержки» исследователей.

Классовая и идеологическая направленность таких работ очевидна, хотя далеко не всегда проявляется непосредственно. Казалось бы, что крайняя «заземленность» исследований, нацеленность их на практические потребности институтов буржуазного общества должны полностью обнажить социальную направленность исследований. Однако этого не происходит в силу своеобразного сплетения «социального заказа» и методологической ориентации науки: концентрация на решении мелких, локальных практических проблем в сочетании с проанализированным выше отказом от значимых теоретических обобщений, продиктованным неопозитивистскими нормативами, как бы «вырывает» каждое отдельное исследование из общего социального контекста, делает невидимой его связь с коренными социальными проблемами, и тем самым его классовую направленность. Более того, такое отсутствие связи не просто воспринимается, оно сознательно рекламируется. Смысл «подлинного» экспериментального исследования предлагают видеть в его «независимости» от каких бы то ни было социальных ориентаций исследователя, от каких бы то ни было ценностей общества. Сама социальная позиция исследователя при этом как бы нивелируется: он просто как бы стоит вне размышлений о социальной значимости своего исследования. Его функции специфичны, они роднят роль исследователя с ролью социального техника, выправляющего конкретный изъян в работе механизма, но не претендующего на анализ деятельности механизма в целом, тем более на осмысление его функций, целевого назначения и т. п.

Таким образом, возникает совершенно специфический сплав, с одной стороны, видимой практической ориентированности исследования, а с другой стороны — отстраненности исследователя от социального контекста, в котором он работает, благодаря одеванию своеобразной тоги «академизма», под которой в данном случае понимается *уход*, но не в башню из слоновой кости, а в лабораторию, надежно защищенную от внешнего мира. Все сказанное не означает, естественно, отказа от идеологической функции науки, а демонстрирует лишь специфическое проявление этой функции — при внешней идеологической «нейтральности» социальная психология в таком варианте в общем оказывается силой, поддерживающей практику сложившихся общественных отношений.

Все это привело к резким противоречиям внутри системы социально-психологического знания: между тщательно разработанными процедурами и методиками экспериментального исследования, большим количеством накопленных данных и очевидной слабостью теоретических обобщений, что препятствует выполнению социальной психологией прогностических и объяснительных функций относительно существенных для общества процессов и явлений. Чувство неудовлетворенности таким состоянием науки привело многих исследователей к констатации кризиса в социальной психологии и поискам путей выхода из него.

Если проявлением кризиса считают неспособность социальной психологии ответить на острые проблемы, выдвигаемые в ходе об-

шествленного развития, то содержание кризиса связывают с целым рядом слабостей, обнаружившихся в самой системе социально-психологического знания. Проявления кризиса американские исследователи начали констатировать в начале 60-х годов. Но особенно значительным рубежом в развитии этой тенденции явились события 1968 года — леворадикальные массовые движения, охватившие Западную Европу и Америку. Значительную часть студентов, примкнувших к этим движениям, составляли студенты социологических и психологических факультетов американских университетов, включая социальных психологов. Именно их лидерам принадлежит критика якобы «идеологически нейтрального» образа социальной психологии, выражение чувства глубокой неудовлетворенности от неспособности этой дисциплины обратиться к острым социальным проблемам. Хотя сами социальные идеалы участников леворадикальных движений были крайне абстрактны, неопределенны, зачастую утопичны, недостатки социальных дисциплин, и в том числе социальной психологии, были подмечены точно: академическая наука справедливо обвинялась в том, что ее уход в сферу «чистого» лабораторного эксперимента по существу означал не только молчаливое признание status quo, но сплошь и рядом — особенно на уровне отдельных прикладных исследований — и прямую работу на так называемый «истэблшмент», т. е. на существующую систему экономических и политических отношений капиталистического общества.

Именно после этих выступлений стали отчетливо проявляться критические тенденции в профессиональной западной социальной психологии. Их остроту ни в коем случае нельзя преувеличивать. Они все остаются в рамках традиционного буржуазного мировоззрения, их радикализм — если он и есть — направлен не на критику существующей системы отношений, а лишь на недостатки с о с т о я н и я н а у к и, которая не обеспечивает адекватного отражения реальных проблем общества, т. е. «радикализм» этот в целом задан лишь в рамках строго академической критики. Поэтому основной формой, в которой раскрывается названная критическая тенденция, является призыв не к анализу социальной ограниченности науки, ее идеологической направленности, а к необходимости совершенствования системы знания в социальной психологии, т. е. прежде всего к ликвидации тех методологических слабостей, которые были констатированы. Предполагается, что именно это приведет и к большему учету тех реальных социальных факторов, анализ которых входит в задачу любой социальной дисциплины, в том числе и социальной психологии. Самым главным средством усовершенствования этой науки начинают считать возрождение интереса к теоретическому знанию.

Естественно, что такая апелляция к *любой* теории как средству выведения социальной психологии из состояния кризиса выглядит достаточно утопичной. Адекватное объяснение сущности реальных социальных проблем, в том числе и их психологической стороны, не может автоматически следовать из *любой* теоретической системы знания. Опыт развития общественных наук до возникновения

марксизма и сегодня вне марксизма очень убедительно свидетельствует о том, что не *всякая*, а лишь *определенная* научная теория развития общества может выполнить указанную функцию. Однако такой постановки вопроса не содержится в работах большинства тех западных исследователей, которые согласны в констатации кризиса; в лучшем случае они говорят вообще о необходимости теоретического знания в социальной психологии, не анализируя его социального содержания.

Конечно, и в таком подходе есть определенный резон. Его можно усмотреть хотя бы в том, что как бы ни была ограничена та или иная теория, она все равно в большей степени, чем простое нагромождение эмпирических фактов, способна по крайней мере «высветить» те просчеты, которые имеют место в науке, т. е. в конечном счете взяться за решение, действительно существенных для общества проблем. Но вместе с тем критика, предоставленная в такой форме, никогда не будет радикальной, даже по отношению к чисто познавательным возможностям социальной психологии. Специфической чертой любой науки является необходимость осмысления адекватности исследовательских приемов изучаемому объекту. Но как только дело касается наук, имеющих отношение к анализу проблем общества (а социальная психология, несомненно, относится к таковым), то ситуация эта усложняется еще более: для понимания этой *адекватности* (или ее отсутствия) необходимо обратиться к самим реальным проблемам общества, в частности к выявлению социальной функции науки в этом обществе. Понятие «академическая критика» науки здесь не может включать в себя только скрупулезный пересмотр лабораторного инструментария, средств математической обработки данных и т. д.; она обязательно должна обращаться к выявлению социальной направленности исследований, их идеологической ориентации: профессионализм исследователя в области общественных наук необходимо должен включать в себя и наличие определенного «социального видения».

Такого поворота в поисках выхода из кризиса американские исследователи не видят, и дело здесь, естественно, не в их недостаточной компетентности, а в тех общих идеологических установках, которые характеризуют любую систему обществоведения, построенную не на принципах марксистского анализа. Естественно, что мера причастности разных исследователей к различным идеологическим ориентациям различна. Даже в рамках академической критики среди социальных психологов наметилось своеобразное «разделение труда». Одна часть исследователей стремится преимущественно анализировать **содержание** определенных теорий, выявлять их связь с реальными проблемами жизни общества, меру адекватности отражения этих проблем в теории. Такие авторы, как правило, занимают четкую идеологическую позицию, либо реакционную, либо прогрессивную. Другая группа исследователей концентрирует свое внимание на самом **факте** необходимости теоретического знания, рассматривает этот факт как условие выхода из кризиса научной дисциплины. В этом случае конкретная идео-

логическая позиция автора непосредственно может и не проявляться в каждой отдельной работе, что не исключает, естественно, наличия такой позиции.

Такова общая картина тех новых веяний, которые складываются сегодня как внутри американской социальной психологии, так и среди ее критиков из капиталистических стран Европы. Огромное влияние на эту ситуацию оказывает факт развития на международной арене совершенно иной по своей идеологической ориентации, социальным задачам и философской базе социальной психологии, построенной на принципах марксистского мировоззрения. Эта социальная психология развивается прежде всего в социалистических странах, ее позиции разделяют и некоторые прогрессивные исследователи в странах Запада. Теперь критический анализ традиционных направлений социальной психологии приобретает почву не только *внутри* системы принимаемых ею постулатов, но и *вне* их. Для обсуждения выдвигаются вообще совершенно новые для западной социальной психологии принципы исследования и создается возможность их сопоставления с традиционными подходами. При этом при выявлении перспектив социальной психологии обозначается принципиально иное понимание социальной роли науки, формирующейся в принципиально ином типе общества.

Лицо современной социальной психологии нельзя представить себе без учета такого важного момента, как дискуссия между марксистской психологией и социальной психологией, сложившейся в русле немарксистской традиции в странах Запада. В этой дискуссии принимают участие как социальные психологи социалистических стран, так и психологи-марксисты, работающие в капиталистических странах. Дискуссия включает в себя, конечно, прежде всего изложение в позитивном плане теоретических принципов, методологических подходов, результатов исследовательской практики марксистских работ. Но кроме этого, важной частью этой дискуссии остается и критический анализ существующей на Западе традиции.

Задача марксистского критического анализа состоит, в частности, в том, чтобы вскрыть те противоречия, которые возникли в развитии социальной психологии на Западе как следствие ее теоретической и методологической ограниченности, порожденной специфической социальной функцией науки. Такого рода задача выполняется в последние годы рядом советских исследователей<sup>1</sup>. В частности, специальный анализ состояния теоретического знания в западной социальной психологии был предпринят в учебном пособии для студентов факультета психологии «Современная социальная психология на Западе (теоретические направления)»<sup>2</sup>. Настоящая книга дает дополнительный материал к этому курсу — в ней содержатся

---

<sup>1</sup> См. например: Трусов В. П. Социально-психологические исследования когнитивных процессов: (По материалам зарубежных экспериментальных работ). ЛГУ, 1980; Шихирев П. И. Современная социальная психология США. М., 1979.

<sup>2</sup> Андреева Г. М., Богомолова Н. Н., Петровская Л. А. Современная социальная психология на Западе (теоретические направления). М., 1978.

тексты из работ тех американских и западноевропейских авторов, взгляды которых подвергались тщательному разбору в упомянутом курсе. Нам представляется, что критический анализ будет более глубоким в том случае, если студент сможет сам познакомиться с оригиналом. Чтение же работ зарубежных исследователей связано с рядом трудностей: их не всегда легко достать, не все читатели обладают достаточным знанием языка и, наконец, сам выбор текстов — если учесть обилие социально-психологической литературы на иностранных языках — не всегда может быть удачен, нужно довольно четкое представление об общей картине, чтобы понять отдельные фрагменты. Поэтому логично именно в качестве дополнительного материала к курсу предоставить в распоряжение студентов предлагаемые тексты.

Структура сборника повторяет структуру курса — в нем содержится шесть разделов: общая характеристика состояния теоретического знания в западной, в частности американской, социальной психологии, образцы работ, представляющих четыре основные теоретические ориентации (необихевиоризм, когнитивизм, психоанализ, интеракционизм), а также примеры критических выступлений со стороны западноевропейских социальных психологов. Тексты, как правило, принадлежат тем авторам, взгляды которых подвергнуты содержательному критическому рассмотрению с марксистских позиций в упомянутом курсе. Однако, поскольку со времени его издания прошло значительное время, в сборник включены некоторые новые произведения, появившиеся в последние годы и, как нам думается, еще более ярко подтверждающие проанализированные ранее тенденции.

Тексты, отобранные для данной книги, относятся к разным годам и принадлежат представителям разных поколений американских и европейских социальных психологов, что позволит более полно понять сущность совершающихся в науке процессов. Перед каждым разделом приводится краткая справка, напоминающая основные положения критического обзора того или иного направления, предпринятого в упоминаемом курсе. Эти справки представляются нам крайне необходимыми, тем более что не все читатели — если они не студенты специализации — будут знакомиться с текстами в «сопряжении» их с курсом. Тексты снабжены также минимальными, весьма лаконичными сведениями об авторах. Лаконичность этих сведений обусловлена тем, что в большинстве случаев авторы продолжают жить, работать в настоящее время, т. е. меняют свои научные интересы, проблематику, место работы и жительства и в этом смысле отличаются от классиков, сведения о которых остаются неизменными.

Многолетнее чтение спецкурса по указанной проблематике вселяет в нас уверенность в том, что овладение изложенным в нем материалом окажет существенную помощь будущим специалистам в приобретении необходимых профессиональных знаний. Развитие марксистской социальной психологии, несомненно, предполагает изучение всех тех сложных противоречий, с которыми

столкнулась социальная психология на Западе; надеемся, что приводимые в данной книге тексты не только помогут студентам увидеть сложившуюся там картину, но и более четко осознать задачи, стоящие перед марксистской социальной психологией.

Мы выражаем искреннюю благодарность всем сотрудникам кафедры социальной психологии факультета психологии МГУ, помогавшим в отборе, переводе и редактировании текстов, а также в подготовке рукописи к изданию.

*Редакторы-составители*

## **ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОСТОЯНИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО ЗНАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЗАПАДНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ**

---

Становление социальной психологии в качестве самостоятельной научной дисциплины, основывающейся на экспериментальных исследованиях, ранее всего, как известно, оформилось в США. Поэтому первая половина XX века знаменовала собой практическое отождествление всей западной социальной психологии с ее американским вариантом. Точно так же и специфически американский подход к проблемам теоретического знания на протяжении длительного времени становится общей характеристикой социальной психологии, развивающейся в русле буржуазного мировоззрения. Сама природа социально-психологических теорий, логика их конструирования приобретают черты тех логико-методологических нормативов, которые свойственны американской философии XX века. Наконец, соотношение двух разделов, существующих в «теле» любой науки, а именно теоретического и прикладного знания, интерпретируется в значительной мере в русле американской традиции.

Проблемы социально-психологической теории, ее разновидностей, ее уровней, ее удельного веса являются непростыми проблемами для американских исследователей. На протяжении длительного периода времени весь комплекс этих вопросов рассматривался в достаточно жесткой схеме неопозитивизма. 20-е годы, характерные бурным ростом экспериментальных методик, породили, благодаря этой господствующей методологической схеме, прочное пренебрежение к теоретическому знанию. Интерес к теоретическому знанию в этот период развития американской социальной психологии не просто снизился, но всякий, кто продолжал интересоваться теорией, рисковал вызвать сомнение в своей компетентности. Популярность экспериментального метода, эмпирических оснований научного исследования — факт, сам по себе имеющий положительное значение в истории науки, — обернулся воинствующей антитеоретической позицией. Пафос первых экспериментальных работ в социальной психологии состоял в том, чтобы выработать альтернативу спекулятивному, кабинетному подходу, сложившемуся в середине XIX века. Но эта задача оказалась подмененной другой задачей — изжить из науки не «спекуляцию», а вообще теорию.

Реальная ситуация, сложившаяся в психологии в 20-е годы, как бы способствовала такому пренебрежению к теории. Экспериментальные работы, в частности благодаря усилиям К. Левина, настолько в более выигрышном свете представляли образ социальной психологии как науки по сравнению с умозрительными построениями конца XIX века, что возникло смещение акцентов в оценке теорети-

ческого знания: отвержение «плохой» теории (точнее, спекулятивного знания) стало отождествляться с необходимостью отвержения теории вообще. Если учесть, что в это время в американской психологии прочно утверждается господство бихевиоризма, немало способствовавшего приданию психологии «респектабельного» вида, то легко понять, что распространение подобной атеоретической позиции среди исследователей имело под собой определенные основания, коренящиеся прежде всего в той общей интеллектуальной атмосфере, которая была характерна для США в начале XX века. Начиная с 40-х годов, когда в экспериментальной ориентации начали отчетливо просматриваться ее собственные просчеты, наблюдается переосмысление роли и значения теоретического знания.

Это новое движение выступает в различных формах. Прежде всего активно обсуждается вопрос об уровне возможных в социально-психологическом знании теорий. Из социологии оказалась заимствованной идея «теорий среднего ранга» (термин, введенный Р. Мертоном), которые противопоставляются так называемой «общей теории». По мнению большинства исследователей, последний пример построения «общей теории» социального поведения продемонстрировал К. Левин, а после него все попытки теоретизирования носили характер построения «теорий среднего ранга», т. е. таких, которые не претендуют на объяснение всей совокупности феноменов социального поведения, но касаются какой-то одной из его сторон. Таким образом, «средний ранг» теории — это промежуточный уровень обобщений, выступающий как посредник между рабочими гипотезами и наиболее «всеохватывающим» уровнем обобщения. В известном смысле эти теории стали отождествляться с различными предметными областями социальной психологии: мотивацией, конфликтом, диадическим взаимодействием и т. д. Все образцы теоретических подходов, представленные в данном сборнике, относятся к построению «теорий среднего ранга».

Хотя сама по себе идея возможности промежуточного уровня обобщений в любой науке является достаточно тривиальной, выдвигнутая здесь концепция представляет большой интерес. Она знаменует собой попытку снять то противоречие, которое присутствовало на протяжении многих лет в дискуссии о природе социального познания. Если в соответствии со строгими канонами неопозитивистской методологии в принципе невозможны теории вне сферы естественнонаучного знания, то следовало бы по-прежнему вообще отрицать необходимость (и возможность) теорий в социальной психологии. Теперь делается своего рода уступка: допускается *определенный* уровень теоретического знания; он считается приемлемым в системе социальной психологии.

Другой вопрос, который обсуждается в литературе в связи с новым движением, это вопрос о судьбах теории, в частности о соотношении теоретического и эмпирического уровней в социально-психологическом исследовании. Обсуждение этой проблемы имеет давнюю традицию в логике и методологии науки. Однако теперь за нее все чаще и чаще берутся не только философы, но и сами

исследователи в области конкретных наук. В западной социальной психологии эта проблема приобрела большую остроту в связи с пересмотром того негативного отношения к теории, которое сложилось в период «экспериментального бума». В ряде американских руководств по социальной психологии, вышедших в последние 15—20 лет, вводятся специальные главы, посвященные перечислению функций теории в эмпирическом исследовании, ее критериев (в частности, критериев «хорошей» теории), ее логической структуры и т. д. Новое в этих экскурсах состоит в том, что сторонники развития теоретической социальной психологии принимают упрек в логическом несовершенстве большинства социально-психологических теорий, но тем не менее обосновывают право на существование таких несовершенных теорий, оправдывая его как молодостью социальной психологии, так и спецификой ее статуса.

Таким образом, весь современный критицизм проявляется в форме отстаивания значения теории. Вначале робкие, отдельные соображения по этому поводу заменяются теперь все чаще и чаще обширными рассуждениями относительно ложных акцентов, расставленных в науке в период абсолютизации роли лабораторного эксперимента. Разные исследователи располагаются на разных точках континуума критиков старой традиции. Самый «слабый» полюс представлен теми работами, где обсуждается лишь в общей форме возможный образец социально-психологической теории. Здесь, как правило, анализ ведется на чисто логическом уровне, где выпадает самая главная характеристика теоретического знания — адекватность теории реальности.

Самый «сильный» полюс — это идеи тех авторов, которые поднимаются до необходимости содержательного анализа конкретных теорий, а также пытаются выявить перспективы социальной психологии в плане дальнейшего развития в ней теоретического знания.

В предлагаемом разделе приводятся тексты работ двух американских специалистов в области социальной психологии — Теодора Ньюкома, представителя старшего поколения американских социальных психологов, раньше других выступившего с критическими оценками состояния социальной психологии, и Уильяма Мак-Гайра, родившегося в 1925 году и особенно остро ставящего эти же вопросы в настоящее время.

Т. Ньюком и У. Мак-Гайр относятся к тем исследователям, которые демонстрируют максимально острую критическую позицию относительно состояния современной социальной психологии. В то время как некоторые другие американские авторы склонны скорее фиксировать отдельные просчеты, нерешенность отдельных методологических проблем, Ньюком и Мак-Гайр стремятся более глубоко проанализировать именно общие тенденции развития данной дисциплины.

**Т. Ньюком** известен своими работами по изучению социального согласия, которые относятся еще к 40-м годам. Ему принадлежит известное исследование, осуществленное в одном из американских университетов, когда было экспериментально подтверждено суще-

ствование референтных групп, а также предложено новое определение групповой сплоченности. Таким образом, Т. Ньюком относится к таким исследователям, которые сами выступают авторами многих экспериментальных работ, но вместе с тем имеют большой интерес и к общим проблемам развития социальной психологии. Для него проблема социальная-психологической теории — это именно проблема *будущего* социальной психологии.

Ньюком одним из первых выступил с определением двойственного статуса социальной психологии и, как следует из предлагаемого здесь текста, видит слабости в каждой из двух ветвей социальной психологии: и «социологической», и «психологической». В специфической постановке решается вопрос о предмете социальной психологии, когда исследования «групповой жизни» подразумеваются обязательно как исследования «в поле».

Хотя в предлагаемом тексте Ньюком не дает критического анализа каких-либо конкретных теорий, не вскрывает их конкретных недостатков, он по существу фиксирует общий недостаток современной социальной психологии, проявляющийся в недооценке теоретического знания, и предлагает довольно радикальный пересмотр стиля планирования исследований, а также их проблематики.

Другой текст в данном разделе принадлежит У. Мак-Гайру, представителю более молодого поколения американских социальных психологов. Мак-Гайр имеет базовое философское образование, и этим, очевидно, объясняется его стойкий интерес к эпистемологическим проблемам социальной психологии. Рассматривая основные тенденции развития американской социальной психологии, Мак-Гайр вводит некоторые элементы науковедческого анализа, связанные, в частности, с использованием популярной идеи современного науковедения — идеи парадигмы, введенной Т. Куном.

Парадигма понимается, однако, здесь не в строгом значении термина, предложенного Т. Куном: для Мак-Гайра понятие парадигмы — скорее собирательное описание различных возможных стратегий научного исследования. Легко убедиться, что через сопоставление двух парадигм социальной психологии, «старой» и «новой», Мак-Гайр дает довольно развернутую критику современной социальной психологии, причем даже в том ее варианте, который выступает как «пересмотр» старых подходов.

Критический анализ, предпринятый Мак-Гайром, свидетельствует о том, что среди части американских исследователей кризис в социальной психологии осознается на довольно глубоких уровнях, что сомнению зачастую подвергаются не отдельные приемы, а **система** социально-психологического знания, в частности ее философские основы. Можно, правда, поставить в упрек Мак-Гайру известное преувеличение роли предлагаемой им «совсем новой» парадигмы: она сама по себе не вносит ничего нового в понимание социальных задач науки, так как характер этих социальных задач, как и сама социальная ориентация науки, задается не парадигмой, а теми конкретными требованиями, которые предъявляет науке конкретный тип общества.

Можно считать, что позиция авторов, работы которых представлены в данном разделе, находятся на крайнем крыле в общем-то умеренной критической позиции американских авторов. Важно внимательно ознакомиться с этими работами потому, что они очень показательны для понимания глубины противоречий в современной американской социальной психологии и степени неудовлетворенностью ею. Вместе с тем на этих примерах хорошо видно, что даже наиболее критичные американские авторы остаются в пределах строго академической критики социальной психологии, лишь весьма робко, лишь в отдельных случаях поднимаясь до обсуждения проблемы социальных функций науки вообще, и в капиталистическом обществе в частности. Критический анализ, предпринятый в области любой социальной дисциплины только в таких рамках, без обращения к ее социальному содержанию, неизбежно будет неполным, не достроенным «доверху», а следовательно, ограниченным.

---

**Ньюком** (Newcomb) Теодор М. (род. в 1903 г.) — известный американский социальный психолог и социолог старшего поколения. Много лет преподавал психологию в Беннингтонском колледже, с 1946 г. — профессор социологии и социальной психологии Мичиганского университета. Автор более 60 научных работ. Их основная проблематика — методологические проблемы социальной

психологии, личность и социальные установки, коммуникативное поведение, групповая сплоченность, референтные группы. Соч.: *The social psychology* (1950); *An approach to the study of communicative acts* (1953); *Impact of college on students* (1969); *Diadic balance as a source of clues about interpersonal attraction*. — In.: *Theories of attraction and love* (1971).

*Т. М. Ньюком*

### **СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ИНТЕГРАЦИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО И СОЦИАЛЬНОГО ПОДХОДОВ<sup>1</sup>**

Я не удовлетворен современным состоянием социальной психологии. Разумеется, основания для удовлетворенности и даже гордости есть. Я полагаю, что мы имеем право радоваться тому, что все больше и больше студентов желают выполнять дипломные работы в нашей области, что несколько университетов присуждают докторскую степень по социальной психологии и что существует больше вакансий, чем компетентных людей, способных их заполнить. Возможно даже, что социальная психология станет профессией. Возможно, что поток новых работ в этой области является показателем быстрого развития дисциплины, хотя я не уверен, что все это следует считать счастливым предзнаменованием. Развитие дисциплины и псевдо-общественное признание содержат признаки слишком быстрого подъема; я опасаясь, что он основывается на ожиданиях, превышающих то, что мы можем дать в ближайшем будущем.

Моя неудовлетворенность объясняется не только признаками кажущейся активности в области социальной психологии, но и состоянием развития теории и исследований, ведущихся в этой области. Я хотел бы обсудить то, что, на мой взгляд, является прискорбным обстоятельством: есть две социальные психологии, процветающих на нашей земле; две, а не одна. Поскольку меня не удовлетворяет ни одна из них, мое мизантропическое состояние можно понять.

Рассмотрим сначала понятие, которое можно сформулировать

---

<sup>1</sup> Newcomb T. M. *Social psychological theory; integrating individual and social approaches*. — In.: E. P. Hollander, A. G. Hunt (eds.). *Classic contributions of social psychology*. N. Y., 1972.

как *психологический* подход к социальной психологии. (Сейчас в большинстве университетов на отделениях психологии занимается, по-видимому, больше студентов, чем на отделениях социологии и, по-видимому, большинство людей, называющих себя социальными психологами, имеют в качестве базового психологическое образование.) Главное, что не устраивало меня в психологической социальной психологии, это то, что она никогда не пыталась постичь истинного смысла требования психологов изучать «организм в среде». К счастью, давно миновало то время, когда психологов призывали изучать психологические процессы в отрыве от мира, с которым взаимодействует организм, но тем не менее большинство социальных психологов, представителей психологической школы, не считаются последовательным образом с реальностью социального окружения, в котором живет человеческий организм. Более конкретно, они преуменьшают или даже игнорируют природу социальной структуры, членами которой являются их испытуемые. Часто они говорят и пишут так, как если бы различия между средой обитания человека и любого существа можно было игнорировать. В результате этого возникает опасность превратиться в социальную психологию человека без человека. Я полагаю, что все мы могли бы присоединиться к высказыванию проф. Маклеода, что «каждый перцепт есть функция условий среды», в которой он существует (Macleod, 1951). Я опасаясь, что многие из нас, получивших психологическое образование, несколько наивно рассматривают условия среды обитания группы, в которой происходит восприятие индивидом социального поведения.

Социальные психологи, представители психологической школы, во всяком случае те, кто серьезно относится к своей теории, совершенно справедливо настаивают на том, что одни и те же основные принципы поведения присущи человеку как в социальной, так и в несоциальной ситуациях. Они порицают слишком распространенную тенденцию изобретать специальные принципы для объяснения специальных форм социального поведения; значительная часть мифов о поведении толпы именно этого сорта. Всему этому я могу только рукоплескать, но в тех границах, где используются эти основные принципы, существует тем не менее возможность для значительно более глубокого анализа специфически человеческих условий в среде, которые помогут выявлению природы человеческого поведения. Ниже я несколько больше скажу о том, что считаю ошибочным в утверждении, что человеческое окружение не создает никаких новых проблем при исследовании психологических процессов.

Социальные психологи, получившие социологическое образование, за некоторыми исключениями, делают другие, но не менее серьезные ошибки. Они никогда не учитывают биологические и психологические условия, при которых человеческие организмы избирательно пользуются своей средой. Их заблуждение, если выразить его суть в наиболее категоричной форме, состоит в предположении о том, что человеческие организмы по существу являются пустыми сосудами, которые заполняются культурой. Слишком многие

из них, по-видимому, полагают, что с точки зрения социальной психологии не только можно рассматривать сосуды как более или менее эквивалентные, но и природа процесса, посредством которого они наполняются, может считаться более или менее установленной. Такая строгая критика никоим образом не может быть отнесена ко всем социальным психологам, чье образование было преимущественно социологическим. Однако это имеет тенденцию быть профессиональной опасностью, которой такие люди подвергаются в первую очередь.

Если суммировать причины моего неудовлетворения современным состоянием наших двух социальных психологий, то мне представляется, что ситуация выглядит следующим образом. Вы можете сделать выбор между исследованием внутрииндивидуальных процессов, которые, как считают, связаны посредством социального поведения с происходящим в социальной организации; и как другая альтернатива — исследованием социальной организации, которая, как считают, имеет отношение к процессам, посредством которых индивиды обучаются и становятся социализированными.

Мне бы хотелось заострить внимание на том, что, по моему мнению, является перспективой развития социальной психологии, которая бы полностью осознавала как реальность психологических процессов, так и реальность социальной организации. Такая социальная психология, несомненно, могла бы вобрать в себя наиболее адекватные из имеющихся теорий, объясняющих организацию поведения личности, а также организацию групп и обществ. Такая социальная психология не отвергала бы ничего установленного относительно любого вида организации; она не была бы заинтересована в отрицании того, что, по-видимому, представляется правдоподобным, но она бы настаивала на знании того, как протекают психологические процессы в естественных условиях жизни группы. Фактически я бы хотел предложить то, что, с моей точки зрения, является желательной целью социальной психологии ближайшего или двух ближайших десятилетий, а именно уточнить и систематизировать наши знания о том, как протекают психологические процессы в естественных условиях жизни группы.

Имея такую цель, социальные психологи могли бы составлять свои исследовательские программы таким образом, чтобы проверять гипотезы, касающиеся психологических процессов в этих условиях. Под этим я понимаю, что они не только строили бы гипотезы о психологических процессах, связанных с социальным поведением, и не только проверяли бы гипотезы, касающиеся внешнего поведения в различных условиях жизни группы. Они, скорее, должны будут планировать свои исследовательские программы (хотя не обязательно каждое отдельное исследование), так чтобы наблюдаемое поведение могло быть одновременно соотнесено с обоими типами переменных.

Позвольте мне изложить некоторые, необходимые, на мой взгляд, постулаты теории, на которой могла бы основываться такая исследовательская программа.

1. Любое наблюдаемое поведение является не только реакцией (со стороны субъекта) и должно рассматриваться как зависимая переменная; одновременно с этим оно есть стимул, воспринимаемый теми, с кем взаимодействует субъект, и поэтому должно рассматриваться в качестве независимой переменной. (Было бы сверхупрощением утверждать, что психологи преимущественно изучают социальное поведение индивидов как зависимую переменную, а социологи преимущественно рассматривают его как независимую, но тем не менее такое сверхупрощение указывает на некоторые специфические различия между двумя указанными подходами к одному и тому же явлению.)

2. Существует интересное соответствие между психологическими процессами у тех, кто осуществляет внешнее поведение и у тех, кто воспринимает его и реагирует на него. Социальные психологи, за редким исключением, не уделяют внимания этому соответствию. Конечно же, это не отношение идентичности, но оно настолько сходно, что повседневное общение происходит без явного непонимания. Такое соответствие можно объяснить только исходя из посылки, что взаимодействующие индивиды являются частями более широкой системы — групп или целых обществ.

3. Отношения между частями (т. е. индивидами) такой системы (т. е. групп) в корне отличны от отношений индивидов к камням и палкам и другим неодушевленным предметам. Отсюда следует, что когда некоторые основные психологические принципы применяются к взаимодействию организмов с нечеловеческим и человеческим окружением, то существуют регулирующие условия взаимодействия с человеческим окружением, которые не применимы к взаимодействию с нечеловеческим окружением. Эти дополнительные регулирующие процессы соответствуют законам и принципам, которые, по моему мнению, должны быть специальной областью изучения для социального психолога.

Итак, мне бы хотелось, чтобы в ближайшие несколько лет социальная психология развивалась в направлении сосредоточения внимания на анализе переменных, характеризующих условия, процессы и следствия взаимодействий между членами группы.

Поскольку я определил область, которую хотел бы отнести социальной психологии, позвольте мне обратиться к некоторым концептуальным и теоретическим возможностям такого подхода. Во-первых, хотя мы и редко делали такие попытки, неизбежные явления жизни групп могут и должны исследоваться в терминах, принятых психологами. Концептуальные средства, позволяющие осуществить эту задачу, с исключительной ясностью изложены профессором Музафером Шерифом. Его экспериментальная работа и концептуальное обоснование важности социальных норм имеют революционное значение для той социальной психологии, которая представляет для меня интерес. Следует отдать должное мудрости Шерифа, сформулировавшего проблему социальных норм на основе процессов восприятия. Исключительно важный факт, касающийся социальных норм, который мы, социальные психологи, в основном

не смогли исследовать, состоит в том, что они представляют собой общепринятые способы восприятия предметов или, более того, системы соотнесения, в которых воспринимаются предметы. Именно элементарный факт восприятия вещей общепринятыми способами создает нам плацдарм для исследования социального поведения, соотнесенного одновременно и с психологическими процессами, и с социальной организацией.

Если принять во внимание, что социальная психология занимается исследованием взаимодействия, то должно быть выделено особое место для тех видов взаимодействия, которые предполагают наличие общепринятых систем соотнесения и посредством которых усваиваются общепринятые системы соотнесения. Этот особый вид взаимодействия я буду называть коммуникацией.

Процессы установления норм и коммуникация взаимно зависят друг от друга. Нормы возникают в процессе коммуникации, которая, в свою очередь, делается возможной потому, что уже существуют нормы. Каждый ребенок появляется на свет в обществе, члены которого практикуют общепринятые способы восприятия предметов. Он усваивает их системы соотнесения просто потому, что, делая это, он удовлетворяет свои потребности тысячью способов. Чем более значимо то, что он хочет сообщить другим, тем более остры его разочарования до тех пор, пока он не научится воспринимать это так, как это принято другими.

Итак, нормы формируются по отношению к чему-либо и всему, что является предметом интереса, разделяемого двумя и более людьми, которые взаимодействуют друг с другом. Однако из всего того, по поводу чего формируются нормы, ничто не может сравниться по своей важности с другим человеком. Как никогда не устают отмечать социологи, основной факт взаимозависимости людей — не только в детстве, но и на протяжении всей жизни — делает это неизбежным. Итак, мы обнаруживаем во всех известных обществах и, в несколько отличных проявлениях, во всех стабильных группах систему норм, в соответствии с которыми люди различаются и воспринимаются общепринятыми способами. Наилучший для социальной психологии способ принять в расчет этот факт состоит в использовании понятий «позиция» (или «статус», как предпочитают называть это некоторые антропологи и социологи) и «роль».

Что разочаровывает в большей части известной мне социально-психологической литературы, это тот факт, что наличие общепринятых норм, обуславливающих отношения между людьми, редко подвергается систематическому исследованию. Термин «роль» до сих пор используется социальными психологами в общепринятом смысле, риторически. Возможно, есть более точные термины, чем «роль» для определения поведения, обусловленного определенной позицией и воспринимаемого всеми однозначно. В таком случае, давайте найдем и будем применять более точный термин. Однако, если термин «роль» является сейчас наиболее подходящим для обозначения этого явления (а я полагаю, до сих пор не предложено иного термина), давайте будем использовать этот термин в его строгом

и специальном значении и откажемся от употребления его в драматургическом и литературном значении.

«Роль», как на мой взгляд этот термин должен использоваться социальными психологами, в таком случае слагается из ограниченного набора типов поведения, «связанных вместе» общим пониманием функций позиции. Не все эти типы поведения будут осуществляться каждым из занимающих эту позицию, и они не будут одинаково осуществляться любыми двумя лицами, лишь только они приняли одну и ту же роль. Реальное поведение любого индивида при принятии роли должно быть резко отделено от самой роли, которую нужно определить достаточно широко для того, чтобы понятие «роль» могло быть приложимо ко всем, занимающим какую-либо позицию. Обусловленное ролью поведение отличается от других типов поведения не только какими-либо фенотипическими характеристиками, но и степенью, в которой оно является функцией общепринятых способов восприятия любых ролей, участвующих во взаимодействии, т. е. разделяемых индивидом, осуществляющим поведение, и теми, с кем он взаимодействует. Тем самым поведение, обусловленное ролью, является формой коммуникативного поведения. Процессы, посредством которых оно устанавливается, не являются загадочными, хотя они и не просты.

Каждая роль, таким образом, обязательно определяется путем соотнесения с одной или более другими ролями. Роль матери немислима без ребенка. Но ее роль, хотя функционально определяется через ребенка, включает в себя, помимо этого, отношения с другими лицами, к примеру с ее мужем, учителем ребенка, или соседями. Предписанная ей роль включает в себя типы поведения, относимого к ним, так же как и к ее ребенку, но всегда таким образом, что включает ребенка. Поэтому смысл любой роли может быть понят лишь при рассмотрении совокупности или системы ролей, частью которой она является.

Значение взаимозависимых ролей не только в том, что они создают общепринятую систему соотнесения, с помощью которой люди могут передавать сообщение друг о друге (как они обмениваются сообщениями о палках и камнях); общее понимание ролей дает людям возможность общаться друг с другом. Важным (и, возможно, уникальным) во взаимоотношениях людей является то, что эти взаимоотношения в значительной степени связаны с процессами составления общего мнения друг о друге и обмена мнениями друг с другом. И это возможно вследствие разделяемых систем соотнесения, с помощью которых общающиеся индивиды воспринимают сами себя, друг друга и тех, о ком они говорят.

Систему соотнесения как норму восприятия нельзя отделить от социальных установок. Действительно, мне представляется необходимым определить социальную установку по отношению к чему-либо как устойчивое состояние готовности воспринимать, действовать, думать и чувствовать что-либо таким взаимообусловленным способом, чтобы достичь определенной цели. Если это верно, то предрасположенность воспринимать нечто определенным образом

есть просто часть социальной установки индивида по отношению к этому не́что. Система соотнесения для восприятия людей является тем самым неотделимой от социальных установок на людей, что так убедительно было показано Шерифом и Кентрилом. И, следовательно, поскольку люди так сверхважны друг для друга, мы вновь, хотя и другим путем, приходим к заключению, что наличие общих систем соотнесения для восприятия людей имеет исключительное значение в социальной психологии человека.

Большинство психологов плохо осознает то, что исследование социальной организации и групповой структуры дает им много больше, чем просто формальный план территории, на которой обитают их испытуемые. Исследования социальной организации, если они проводятся социальным психологом должным образом, обеспечивают его необходимой информацией о его собственном предмете, а именно коммуникации, в частности ее содержания и каналах, по которым она осуществляется. Групповая структура и социальная организация являются не только примерами социальных норм; они являются также детерминантами процессов коммуникации между членами группы. Что и кому сообщается, каково содержание того, что сообщается, детерминировано в такой же степени природой групповой структуры, как и личными требованиями общающихся индивидов. Следовательно, если мы будем считать изучение коммуникации нашей областью исследований, мы должны воспользоваться всей доступной информацией о групповой структуре как об одной из детерминант коммуникации.

Термин «группа», как и термин «роль», не приобрел стандартного значения у социальных психологов. На первый взгляд, это несколько удивительно. Соглашаясь, что явления коллективной жизни необычайно сложны, научной истиной является то, что открытие генотипических законов и принципов предполагает таксономическую задачу различения и обозначения фенотипических событий. И вновь я хотел бы пояснить, и не боюсь показаться догматичным, что, по моему мнению, является значимым различием между группами как предметом социально-психологического изучения и другими формами человеческих коллективов. С точки зрения социальной психологии отличительной чертой группы, по крайней мере, является то, что ее члены разделяют какие-то общепризнанные нормы. Общепринятые нормы могут охватывать большую или меньшую область, но как минимум должны включать все то, что является специфическим для общих интересов членов группы — будь то политика или покер. Они неизбежно включают в себя также и нормы, касающиеся ролей членов группы — ролей, которые являются, если определить их в эквивалентных терминах, сопряженными. Так, американская семья состоит из членов, которые разделяют нормы, регулирующие организацию их повседневной жизни, а также взаимное поведение. Эти характерные черты группы — общепризнанные нормы и сопряженные роли — предполагают более чем преходящий характер отношения взаимодействия и коммуникации. Эти отличительные особенности служат для того, чтобы выделить, по крайней

мере для социально-психологических целей, группу из числа лиц на уличном перекрестке в заданный момент времени, а также из такой простой категории, как все мужчины штата Оклахома в возрасте от 21 до 25 лет. Преимущество такого определения группы состоит в том, что в нем учитываются те реальности коллективной жизни, которые описаны социологами и этнографами, и в то же время оно дано так, что доступно и психологам. Это определение дано через наблюдаемое поведение (например, частоты конформного и отклоняющегося поведения, а также словесных формулировок суждений о том, как воспринимаются другие люди).

До сих пор я пытался провести мысль, что неизбежные события жизни группы могут быть рассмотрены способами, доступными психологам. Теперь я хотел бы отметить, что одинаково неотвратимые события внутриличностной жизни могут и должны рассматриваться так, чтобы быть доступными социологам. Для целей иллюстрации я коротко остановлюсь на понятии «Я» (self). С одной стороны, нет ничего столь личностного, столь строго внутрииндивидуального, как чье-либо «Я», под чем я подразумеваю просто «индивида, каким он известен этому индивиду». И все же процесс, посредством которого индивид приходит к познанию себя, равно как и содержание этого «знания», разными способами детерминировано социальными нормами и, в частности, системой ролей общества и подгруппы, членом которой является индивид.

Все мы знакомы в общих чертах с процессом, посредством которого индивиды учатся отличать себя от предметов и других лиц. Если справедливы мои предположения о том, что чем более важна для личности возможность вступать в коммуникацию с другими по поводу чего-либо, тем больше уверенности в том, что он будет разделять с ними систему соотнесения, в которой воспринимает это нечто, то практически неизбежно, что люди будут воспринимать себя самих на основе общепринятых систем соотнесения. Поэтому естественно, что самовосприятие будет основываться на групповых нормах восприятия людей, т. е. на основе позиций и ролей.

Многие исследователи личности, например Фрейд, Г. Оллпорт, Мёрфи и Хорни, отмечали, что многое в проблеме равновесия личности может быть понято исходя из константности самовосприятия. Многие из них отмечали также, что успешная психотерапия всегда сопровождается некоторыми изменениями в самовосприятии. (Роджерс и его сотрудники, в частности, обосновали это утверждение.) Однако не все из них смогли отметить, что константность самовосприятия, в свою очередь, в большой мере объясняется включенностью самовосприятия в определенный вид системы ролей. Если это так, то мы можем ожидать, что изменения в системе ролей, с которой связано самовосприятие, будут сопровождаться изменениями самовосприятия в такой же мере, как и изменения в наблюдаемых личностных характеристиках. По-видимому, это то, что мы обнаружим, независимо от того, будут ли эти изменения в системе ролей определяться преимущественно перестройкой перцептивной системы индивида (как в психотерапии), добровольным

вхождением в новую систему ролей (как в социальной мобильности или миграции) или принудительным помещением в новую систему ролей (как в тюремной жизни).

Обратимся к древней и заслуживающей внимания в социальной психологии проблеме и предложим если не решение, то подход к ее решению. Я имею в виду тот процесс, который отмечался многими и до, и после Густава Лебона и который наряду с множеством других названий имел и такие, как «групповое сознание» и «социальная фацилитация». Я думаю, что многие из наиболее несостоятельных аспектов этой давнишней полемики просто отпали бы, если бы мы рассматривали эту проблему с точки зрения само- и взаимовосприятия и с точки зрения общепризнанных норм.

Если для краткости позволить себе свехупрощение проблемы, основным достижением Лебона было то, что он рассматривал явление, названное им «групповым сознанием», исходя из общеразделяемых психических процессов. Основным недостатком этой теории было то, что в ней ничего не говорилось об условиях, при которых происходит возникновение общеразделяемого. С другой стороны, Ф. Оллпорт усматривал необходимость различения между всевозможными гипотетическими условиями, а также их контроля и экспериментального варьирования. Однако его концепция социальной фацилитации оставляет социальным нормам лишь умозрительную роль (взамен того, что он называл иллюзией универсальности). **Согласно этой концепции** общим эффектом интенсивной групповой ситуации является то, что личностные по своей природе психические процессы индивида лишь интенсифицируются, а не модифицируются.

**Проблема** реципрокной стимуляции в ситуации группы с часто отмечаемым «спиральным» эффектом является той проблемой, которую можно рассматривать только на основе взаимодействия. По моему мнению, эта проблема может быть решена только в случае понимания того, что детерминанты внешней реакции в большинстве случаев такие же, как и детерминанты восприятия внешних реакций других. То есть, эта проблема является проблемой разделяемых норм, включая роли как нормы восприятия поведения.

Социальные психологи чаще используют представление о социальном подкреплении (в тех или иных формах) при попытках объяснить крайние формы поведения толпы, а не повседневного поведения. Однако я хотел бы отметить, что процесс группового подкрепления индивидуальных мотивов и установок, если он понят в контексте социальных норм, играет важную роль в интегративной теории социального поведения. Я остановлюсь на важности этого процесса в условиях проявления группового конфликта и в условиях проявления групповой солидарности.

Мы уже давным-давно привыкли искать источники враждебности индивида к членам других групп в нормах группы, членом которой является сам индивид; об этом пишут Горовиц, Мерфи и Лайкерт. Но мы не всегда правильно понимаем, какую роль играют социальные нормы в поддержании, росте и уменьшении враждебности

к членам других групп. Сохранение или изменение такой враждебности, равно как и ее источников, зависит от норм, которые и обуславливают различные степени или формы враждебного поведения, присущие ролям членов групп.

Когда степень враждебности установки или поведения членов одной группы по отношению к другой нарастает, следует рассматривать взаимодействие между членами этой группы как один из источников (и, я думаю, главный) изменения. Иногда происходит, скажем, инцидент, интерпретируемый как воинственный или чем-либо угрожающий собственной группе, который снижает порог враждебности со стороны некоторых из наиболее влиятельных членов этой группы. Своим поведением они демонстрируют убежденность в том, что групповые нормы предписывают в этих условиях враждебное поведение. Под их влиянием другие члены этой группы воспринимают инцидент как угрожающий; порог для враждебного поведения, в свою очередь, понижается и т. д. Чем более экстремальны формы поведения, тем более экстремальны непосредственно наблюдаемые границы, в которых возможно осуществление нормативно предписываемого поведения. В данных утверждениях нет ничего особенно нового, но я хотел бы подчеркнуть, что нормы поведения не являются только лишь образцами суждений, которые навсегда усвоены индивидами. Скорее, они являются объектом постоянного пересмотра в свете того, как воспринимается то, что делают другие люди. Принятие роли не только результат уже существующих социальных норм; принятие роли обеспечивает также их источник и постоянную поддержку.

Существенная черта процесса социального подкрепления состоит в том, что чем более явно выражено поведение, **воспринимаемое** общепринятыми способами (т. е. ролевое поведение), тем более отчетливо оно воспринимается и тем сильнее стимулирует других. Не обязательно они получают стимул к тому, чтобы вести себя точно так же (чего явно требует идея социального подкрепления). Они скорее получают стимул к принятию сопряженных ролей, которые предусматривают сходные или дополнительные типы поведения. В любом случае адекватное объяснение социального подкрепления зависит, как мне кажется, от членства в группе, определяемого на основе разделяемых норм и сопряженных ролей.

Социальное подкрепление не может, разумеется, объяснить всю историю группового конфликта. Оно представляет собой внутрigrупповую коммуникацию, но столь же важно рассмотреть процесс коммуникации между группами, находящимися в конфликте. Важным аспектом внутрigrупповой коммуникации является влияние, которое оказывает на членов одной из групп их восприятие поведения членов другой группы. За редким исключением, каждый индивид воспринимает поведение не-члена группы в свете социальных норм собственной группы. В той мере, в которой члены одной группы воспринимают поведение членов другой группы как враждебное, уменьшается возможность коммуникации между этими группами.

Теперь позвольте мне привести, в качестве последнего примера,

анализ взаимодействия внутри группы, отличающейся значительной солидарностью или «высокой моралью». Условия, связанные с такой группой, могут изучаться либо на индивидуальном, либо на групповом уровне. Более конкретно мы можем изучать их или на основе индивидуальных отношений принадлежности или на основе групповых характеристик, связанных со сплоченностью. Многие потребности могут быть удовлетворены при условии членства в группе: например, потребность в занятии привлекательным или необходимым делом, которое может осуществляться лишь вместе с другими; или просто потребность нахождения вместе с известными и приятными людьми, располагающими к откровенности; или потребность в том, чтобы другие считали тебя принадлежащим к группе, доступной не всякому. Не пытаясь анализировать такие источники удовлетворенности, мы можем сказать, что все они вместе создают привлекательность членства в группе для индивида, а его предрасположенность получить такую удовлетворенность от членства в группе формирует у него ощущение принадлежности.

Ощущение принадлежности, как я предпочитаю думать о нем, соответствует предрасположенности принять роль члена группы. Принятие роли есть не только осуществление определенного поведения, обусловленного ролью, оно связано с необходимостью быть объектом восприятия, мышления и чувства, а также других реакций со стороны остальных членов группы. Но нельзя принять роль без признания общепринятых норм, обуславливающих содержание роли. Тем самым ощущение принадлежности включает в себя более или менее определенное ожидание реакций со стороны других, так как они приняли свои роли известным способом. Поэтому мы можем рассматривать индивидуальное ощущение принадлежности как предрасположенность найти удовлетворение потребностей на основе принятия роли члена группы, при ожидании, что его собственное понимание групповых норм разделяется другими членами группы. Мы знаем кое-что об условиях, при которых возникают и продолжают существовать такие отношения. Везде, где они есть, мы можем ожидать, что они в то же время представляют собой условия, при которых группы являются наиболее сплоченными.

Известны различные индексы групповой сплоченности; общим для них является то, что все они являются индексами, которые означают свойства группы как целого. Они могут складываться или не складываться из баллов, относящихся к отдельным индивидам; в любом случае они являются индексами, которые не имеют смысла по отношению к отдельному индивиду, а относятся к некоторому свойству группы как к целому. Мы обнаруживаем, и это не удивительно, что такие индексы являются наиболее высокими при тех же самых условиях, которые способствуют индивидуальным установкам принадлежности. Есть отдельные данные, которые по меньшей мере говорят о следующих условиях: возможности для удовлетворения индивидуальных мотивов связаны с групповой активностью, удовлетворенностью межличностными отношениями и совместным участием в решении задачи.

Тогда существует возможность взять либо индивидуальные, либо групповые индексы групповой сплоченности и соотнести их с различными независимыми переменными. Но это является лишь грубым, эмпирическим подходом к решению проблемы. Я вижу мало возможностей для завершенной или утонченной теории социального поведения до тех пор, пока мы не научимся анализировать сам процесс взаимодействия. Я думаю, что история изучения восприятия дает хорошую аналогию. Теперь мы не довольствуемся фиксацией ковариации величины стимула и субъективного ощущения. Теперь мы видим необходимость исследования, по Постмену, природы взаимозависимости между «гипотезой» или ожиданием и информационными свойствами стимула. Точно так же мы не можем довольствоваться фиксацией ковариации, к примеру, «личностной симпатии» и «морали» со стороны членов группы. Мы должны выйти за пределы этого, изучая саму сущность взаимозависимости поведения членов группы.

На сегодняшний день наилучшим предположением, касающимся природы процесса взаимодействия в группах, характеризующихся высокой моралью, является то, которое подсказывается принципом группового подкрепления. Чем чаще и чем более явно члены группы показывают своим поведением, что определенный вид роли предписывается групповыми нормами, тем быстрее они обратят внимание друг друга на то, что существует ролевое предписание, и тем в большей степени они будут воздействовать друг на друга, в плане принятия каждым соответствующей «должной» роли. В данном случае этот принцип аналогичен социальной фацилитации Ф. Оллпорта, за исключением одного важного аспекта. Указанный принцип основывается на предположении о существовании общеразделяемых ценностей, а у Оллпорта — нет. Групповое подкрепление это не только вопрос о возрастающей мотивации делать то же, что делают другие вследствие возрастающего побуждения при наблюдении за их поступками; это процесс, посредством которого осуществляется, так сказать, когнитивное уточнение того, каковы требования ситуации наряду с возрастающей мотивацией принять собственную роль, является ли эта роль подобной роли других или дополняющей их роли.

В этих условиях у нас есть другой пример взаимозависимости «Я» и группового членства. Как отмечал Лебон и многие другие, иногда индивиды становятся настолько «погруженными» в группу или в толпу, что они теряют чувство отдельной идентичности. При этих условиях происходит так (наряду с другими вещами), что то, что индивид хочет делать и что он воспринимает как требуемое от него его ролью, становится тождественным. По мере того, как его все настойчивее побуждают взять на себя определенную роль, зреет его убежденность в том, что это единственно возможная роль, исполнения которой от него требуют. Единожды в его жизни другие ожидают от него, чтобы он был именно тем, кем бы он хотел быть. Его мир социальной действительности воспринимает его именно так, как он сам воспринимает себя. В психологии это, вероятно, тот же вид переживания, что и переживание мистика, который

чувствует себя «слитым со Вселенной». Не существует никакого другого полного чувства поддержки «Я», кроме этого ощущения быть оцененным миром социальной действительности (в лице ли семьи, толпы или Вселенной) так же, как и самим собой.

Итак, вместо того, чтобы говорить о результатах конкретных исследований, я предпочел остановиться на том, что, по моему мнению, является направлениями, в которых должна развиваться социально-психологическая теория. Некоторые из сделанных мною предложений подтверждаются хорошо контролируруемыми результатами исследований, но многие из них пока не подтверждены.

В частности, я подчеркнул необходимость учитывать реальные условия жизни группы, в которых протекают психологические процессы. Необходимо изучать процесс взаимодействия, условия и следствия различных его форм. Теперь обозначим некоторые требования к исследовательской программе, удовлетворяя которые (и только при условии их удовлетворения) социальная психология будет иметь возможность развиваться интегрированно и систематически.

Во-первых, осталось проделать много работы на основном уровне таксономии. Мы не можем изучать условия и следствия взаимодействия до тех пор, пока не будем знать, как отличить те значимые формы, которые оно принимает. Наиболее обещающая работа, которая, как мне известно, проводится в этих направлениях, принадлежит профессору Р. Бейлзу из Гарварда, который показал возможность проведения надежных наблюдений различных видов поведения индивидов в малых группах — видов поведения, которые могут рассматриваться не только как зависимые переменные, но и как независимые, воздействующие на последующее поведение других. Таким образом, ему удалось показать, что различные группы характеризуются отличающимися конфигурациями взаимодействия, которые, конечно же, создаются индивидуальными типами поведения, которые, в свою очередь, могут быть изучены на основании всего того, что мы знаем о психических процессах.

Как утверждает Фолкмен (1951), одной из задач любой науки является проведение необходимых различий между ее релевантными переменными. От большинства социальных психологов требуется проявить менее пренебрежительное отношение к задаче проведения значимых различий между формами взаимодействия и к задаче проведения надежных наблюдений за ними. Отмечая другую область, в которой должна быть проведена аналогичная работа, мы имеем (от этнографов) лишь частичную таксономию ролевых систем, которая пригодна в социально-психологическом исследовании. Если, как я полагаю, мы не можем рассматривать психические процессы, включенные в социальное поведение, в отрыве от реальных компонентов социальной структуры, в которой они осуществляются, то мы должны научиться проводить необходимые различия между видами ролевого поведения и научиться проводить надежные наблюдения за ними в их различных формах.

Во-вторых, из сказанного следует, что социальная психология страдает от неадекватности ее инструментов и методов. Здесь, как

и везде, теоретическое развитие является результатом совершенствования методов получения информации. В течение последней четверти века мы сделали огромные шаги вперед в нескольких методических областях; возможно, что изучение общественного мнения является наилучшим примером. Но мы только начинаем развивать методы наблюдения взаимодействия, анализа ролевой структуры группы или общества, изучения процессов коммуникации, различия между многими вариациями социальных норм. Многие из нас не имеют ясного представления о методических исследованиях, как и о таксономических исследованиях, но я предполагаю, что эти взаимозависимые виды исследований станут более всего необходимы нам.

Третье, безусловно, есть то, для чего существуют таксономии и инструменты, выдвижение и проверка гипотез. Я не буду останавливаться на примерах конкретных гипотез, но хотел бы обозначить некоторые области, для которых нужны целые исследовательские программы. Обозначу семь таких областей, сделав в каждой из них одно или два предложения, и в каждом случае попытаюсь показать, что это такая проблема, которую нужно исследовать как взаимодействие, как функцию и психических процессов, и социальной организации.

1. Нам нужно намного больше знать о социальных установках (рассматриваемых как зависимые переменные) в связи с личностными факторами и со структурой группы (рассматриваемых как независимые переменные). Для этого нам бы хотелось использовать такие промежуточные переменные как восприятие себя и системы ролей — или, как я предпочитаю говорить, восприятие и установка «Я — другие».

2. Восприятие «себя — других» и отношение «Я — другие» нужно изучать в связи с различными формами взаимодействия. Связь между «Я — другие» и когнитивными процессами, социальным поведением, безусловно, носит циклический характер, некоторые виды взаимодействия при некоторых условиях определяются некоторыми видами восприятий и отношений «Я — другие», но и последние, в свою очередь, определены предшествующим ходом взаимодействия.

3. Мы крайне мало знаем о природе коммуникативного процесса. (Между прочим, наша терминология в этой области настолько не развита, что мы едва ли знаем как общаться по поводу коммуникации.) Особая часть этой проблемы, на которой я специально останавлиюсь, должна иметь отношение к тому, что я могу назвать воспринимаемым перекрытием индивидов в коммуникации. А именно то, что выражается каждым для других и что каждый получает от других, является (гипотетически) функцией того, что воспринимается каждым как область разделяемого восприятия. Я бы расположил этот вид проблемы весьма высоко в моем собственном списке приоритетов.

4. Многие социальные психологи, более или менее независимо, работают в настоящее время над проблемой «групповой сплоченности». Если мы рассматриваем это групповое свойство в качестве

зависимой переменной, каковы тогда независимые переменные, с которыми она наиболее тесно связана? На основе какого вида взаимодействия она развивается и каковы, в свою очередь, ситуационные и личностные факторы, которые, по-видимому, в наибольшей степени способствуют такому виду взаимодействия?

5. Нет ни одной социальной-психологической проблемы, которая, как показал Хартли (1951), была бы более притягательной, чем проблема множественного группового членства. Один аспект этой проблемы относится к условиям, при которых индивид осуществляет выбор между различными потенциально возможными ролевыми поведением. Я подозреваю, что в большинстве обстоятельств один набор ролевых поведений, а не другой ведет к достижению правильности направления, хотя, конечно, существуют также различные виды компромиссных конструкций. В любом случае эта проблема является проблемой, требующей эмпирической разработки, которая должна, по моему мнению, принимать во внимание такие переменные, как реальная групповая структура, воспринимаемые ролевые требования и воспринимаемая личностная компетентность отвечать этим требованиям.

6. Большинство психотерапевтов на словах признает значимость явления переноса. Однако очень немногие из них изучают его на основе теории ролей. Большая часть таких исследований рассматривает процесс, посредством которого изменение ролевых отношений с терапевтом «переносится» на другие виды ролевых отношений.

7. И, наконец, необходим широкий ряд исследований в области, которая могла бы быть названа «символическое групповое членство». Как показал Шериф (заимствовавший термин у Хаймана), использование промежуточной переменной «референтная группа» может пролить свет на многое в социальном поведении. Эта проблема тесно связана с различием, которое проводят многие социологи между формальным и неформальным членством в группе. Мы можем считать референтной любую группу, формальную, неформальную или символическую, в которой индивид имеет психологически функционирующее членство. При каких условиях референтная группа наиболее и наименее близко соответствует актуальному членству в группах, и как эти расхождения, большие и малые, связаны с разнообразными формами социального поведения?

Вкратце, двумя основными реальностями, с которыми должен иметь дело социальный психолог, являются: организация жизни группы и организация индивидуального поведения. Социология и культурная антропология обычно имеют дело с одной реальностью, а психология личности — с другой. Уникальной и чрезвычайно трудной задачей социальной психологии является разработка интегративной теории того, как протекает человеческая жизнь на двух уровнях организации одновременно. Мы никогда не создадим такую теорию, если психологи будут рассматривать социальное поведение в качестве всего лишь прикладного поля для своей дисциплины, в котором случается так, что среду составляют другие люди и в котором акцент делается на «социальных проблемах». Это, если пе-

рефразировать выражение, которое уже использовалось в некоторых других контекстах, был бы «империализм индивидуности». Вместе с тем «групповой империализм» является в равной мере неприемлемой позицией. Предположение, что социально-психологические проблемы представляют собой лишь специальный отдел социологии, в котором существование индивидуальных различий игнорируется, является равно неблагоприятным для развития интегральной теории социального поведения. Как я пытался показать, такая задача может быть выполнена только путем создания теории поведения, которая была бы одновременно и теорией взаимодействия.

Я полагаю, у нас есть начало такой теории. Социологи и этнографы показали нам, как группы и общества организованы на основе позиций и ролей. Психологи личности показали нам, как организуется индивидуальное поведение, в частности, посредством когнитивных процессов. Социальный психолог должен учиться наблюдать и изучать человеческое поведение как социально организованное потому, что многое в нем является когнитивно переживаемым как самим действующим индивидом, так и теми, кто его наблюдает. Взаимодействие, особенно в виде принятия и восприятия ролей, является необходимой частью того процесса, посредством которого индивидуальная организация и социальная организация одновременно имеют место. Итак, мне бы хотелось, чтобы развитие социальной психологии шло по пути изучения как психологических, так и социологических проблем. Я жду теорию, которая бы учитывала природу психологических процессов не в большей и не в меньшей мере, чем реальные условия групповой жизни, в которых протекают эти процессы.

---

**Мак-Гайр** (McGuire) Уильям Дж. (род. в 1925 г.) — известный американский социальный психолог. Работал в различных американских и европейских университетах. С 1971 г. — профессор психологии и декан факультета психологии Йельского университета. Его научные интересы в значительной степени связаны с эпистемологическими проблемами социально-психологического знания, а также с проблемами

когнитивной социальной психологии. Соч.: Person perception. — In: Lindzey G., Aronson E. (eds.). — The handbook of social psychology. N. Y., 1968; Theory of the structure of human thought. — In: Abelson R. P. et al. (eds.). Theories of cognitive consistency. N. Y., 1968; Social Psychology. — In: Dodwell E. (ed.). New horizons in psychology. London, 1972.

*У. Дж. Мак-Гайр*

### **ИН И ЯНЬ<sup>1</sup> ПРОГРЕССА В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ: СЕМЬ ПРИНЦИПОВ<sup>2</sup>**

---

Три года тому назад, в то время, когда в Лондоне проходил XIX Конгресс, и, разумеется, шесть лет тому назад — в то время, когда состоялся Московский конгресс, казалось, что социальная психология переживает свой «золотой век». Она была престижной и продуктивной областью науки, где огромное число молодых ученых, достаточно большое число лиц среднего возраста и несколько корифеев преклонного возраста проводили свои исследования с той верой и энергией, которые можно наблюдать у тех, кто хорошо знает, куда идет. Причиной некоторых сомнений, которые мы испытывали в то время, являлось беспокойство о том, хорошо ли мы выполняем свои задачи, а не неуверенность в том, стоит ли их вообще выполнять. За последние шесть лет слабоуловимые вибрации, которые едва можно было различить в период работы Московского конгресса, набрали силу, грубо вторгаясь в поток экспериментальных социально-психологических исследований, потрясая веру многих из нас, работающих в этой области.

---

<sup>1</sup> Ин и Янь — символы древней философии, обозначающие противоречивые (положительную и отрицательную) стороны какой-либо целостности (*прим. сост.*).

<sup>2</sup> Данная статья основывается на докладе, представленном XIX конгрессу Международного союза научной психологии, состоявшемуся в Токио в августе 1972 г. (McGuire W. J. The Yin and Yang of Progress in Social Psychology; Seven Koan. — J. of Personality and Social Psychology, 1973, v. 26, N 3, p. 446—456.) Этим, очевидно, объясняется весьма специфический язык текста: минимально академический, с большим количеством образных определений, стремлением формулировать отдельные положения как афоризмы.

Первая часть данной работы посвящена описанию трех последовательных волн этой современной истории. Во-первых, я дам описание той парадигмы экспериментальной социальной психологии, которой мы недавно руководствовались при проведении наших плодотворных исследований. Во-вторых, проанализирую причины, в силу которых эта недавно использовавшаяся парадигма в настоящее время подвергается критике, и, кроме того, по крайней мере поверхностно, будет дано описание парадигмы, которая сейчас, по-видимому, возникает вместо нее. В-третьих, я рассмотрю причины, которые, как мне кажется, указывают на то, что и новая возникающая парадигма является столь же неадекватной, что и та парадигма, место которой она должна будет занять. Затем, во второй части работы я выскажу в форме семи принципов мои требования к новой парадигме, более радикально отличающейся от недавно используемой и в большей степени соответствующей духу времени и развитию истории, чем вариант, который предположительно возникает сегодня.

## **СТАРАЯ ПАРАДИГМА**

Что же представляла собой парадигма экспериментальной социальной психологии, которую до недавнего времени безоговорочно принимало большинство из нас и которая сейчас подвергается таким резким нападкам? Как и любая другая адекватная парадигма, она имела два аспекта — творческий и критический. Под творческим аспектом я понимаю ту область мышления ученого, которая связана с разработкой гипотез, а под критическим аспектом — ту часть нашей работы, которая связана с проверкой гипотез.

Творческий аспект старой парадигмы предусматривал выведение гипотез из современных теоретических представлений. Как правило, эти теоретические представления заимствовались из других областей психологии (например, из области патопсихологии или из области психологии обучения и психологии памяти), правда, не на том уровне совершенства и квантификации, на котором они использовались в этих областях.

Критический аспект — аспект проверки гипотезы — старой парадигмы предусматривал проведение манипуляционных экспериментов в лаборатории. Экспериментатор пытался смоделировать в лаборатории суть той ситуации, которую он стремился обобщить, и измерил зависимую переменную после намеренного манипулирования независимой переменной, пытаясь при этом сохранить неизменными все остальные факторы, способные повлиять на социальное поведение во время исследования. Короче говоря, недавняя парадигма предусматривала выбор гипотез, релевантных широким теоретическим положениям, и их проверку посредством манипуляционных лабораторных экспериментов. В пору расцвета этой парадигмы (1965) я являлся ее горячим приверженцем.

## НАПАДКИ НА СТАРУЮ ПАРАДИГМУ

В течение последних нескольких лет как творческий, так и критический аспекты этой парадигмы экспериментальной социальной психологии стали подвергаться все более усиливающимся нападкам. Творческий аспект формулирования гипотез, релевантных теории, стали осуждать как отсталый вид деятельности, не отвечающий требованиям времени. Было выдвинуто утверждение о том, что надо формулировать гипотезы, релевантные социальным проблемам, а не теоретическим соображениям. Такие утверждения исходят как от социальных психологов, так и от людей, не являющихся специалистами в данной области науки, отражая рост внимания к социальным проблемам самих специалистов, а также требования широких кругов общества, стремящихся получить от дорогостоящих научных исследований более высокую отдачу. Хотя многие из нас все еще продолжают настаивать вместе с Левиным на том, что «нет ничего более практического, чем хорошая теория», о степени отклонения маятника от полюса теоретически релевантных гипотез к полюсу социально релевантных гипотез свидетельствует целый поток недавно появившихся публикаций, касающихся социально значимых проблем, представляющих особый интерес (таких как проблема вмешательства прохожих, использование локального пространства, средства массовой информации и насилия, детерминанты любви, реакции на преследования, невербальная коммуникация и т. д.).

Наконец, столь же резким, сколь и успешным нападкам подвергся критический аспект старой парадигмы, а именно представление о том, что гипотезы надо проверять с помощью манипуляционных лабораторных экспериментов. Настаивали на том, что лабораторные эксперименты содержат множество артефактов (необъективность экспериментатора, характер требований, предвзятые оценки и т. д.), которые в значительной степени осложняют интерпретацию результатов. Кроме того, были выдвинуты этические соображения против лабораторных социальных экспериментов на том основании, что их участники так или иначе подвергаются фальсификации, неприемлемому давлению и стрессу.

Обозначилась четкая тенденция вместо манипуляционных лабораторных экспериментов проводить эксперименты в естественных условиях и пользоваться корреляционным анализом данных, полученных в реальных ситуациях. В ряде различных недавно появившихся методологических руководств предложены более привлекательные альтернативы процедур проверки гипотез.

Нападки на старую парадигму с теоретически релевантными гипотезами и на их проверку посредством лабораторных манипуляционных экспериментов, несомненно, подорвали доверие к этому подходу. В то же самое время есть некоторые размышления о возникающей новой парадигме, которая в качестве творческого аспекта предусматривает выведение новых гипотез, представляющих интерес сегодня и релевантных социальным проблемам. В качестве критического аспекта новая парадигма включает проверку

этих гипотез в естественных экспериментах, а там, где это необходимо, посредством корреляционного анализа данных, полученных в реальных ситуациях. Я уже описывал более подробно (1967, 1969) сомнения относительно старой парадигмы и характер парадигмы, возникающей в настоящее время. Однако должно пройти какое-то время перед тем, как изменение направления, проповедуемое лидерами, выживится в массовом анализе методов, используемых в опубликованных исследованиях.

### **БОЛЕЕ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, КАСАЮЩИЕСЯ СТАРОЙ И ВОЗНИКАЮЩЕЙ ПАРАДИГМЫ**

Моя собственная позиция относительно достоинств старой парадигмы и возникающей новой парадигмы является сложной и постоянно изменяющейся, что было подробно изложено в опубликованных работах, так что читатель может быть избавлен от повторного выслушивания моего мнения по этому поводу. Вместо этого я поднимаю более важный вопрос, суть которого состоит в следующем: можно ли с помощью и старой, и возникающей в настоящее время парадигмы, описание которой приводилось выше, подойти к решению более глубоких вопросов, которые лежат за пределами наших сегодняшних сомнений. Мне кажется, что любая действительно новая парадигма, которая возникает в конечном итоге на базе современных сомнений, должна более радикально отличаться как от старой парадигмы, так и от парадигмы, возникающей в настоящее время и описанной выше. Эта новая парадигма должна продемонстрировать более фундаментальные отличия как в творческом, так и в критическом аспектах.

### **НЕДОСТАТКИ ТВОРЧЕСКОГО АСПЕКТА**

Переход от теоретической релевантности к социальной релевантности как критерий творческого аспекта нашей работы, связанной с формулированием гипотез, является всего лишь поверхностным косметическим изменением, скорее маскирующим основную проблему, чем способствующим ее решению. Социально релевантные гипотезы не в меньшей степени, чем теоретически релевантные, имеют тенденцию базироваться на простой модели линейного процесса, на последовательной цепи причин и следствий, что не позволяет моделировать истинные сложности когнитивной системы индивида или социальной системы, которые, как правило, мы и стремимся описать. Такие простые гипотезы по типу «а — вызывает — б» не могут ухватить сложности параллельного процесса, двунаправленной причинности и отражательной обратной связи, характеризующих как когнитивные, так и социальные структуры. Такая простая последовательная модель используется до сих пор, но это было оправдано в прошлом, сегодня же мы должны иметь

дело с анализом сложных систем, чтобы обеспечить прогресс на новом уровне.

Реальный недостаток теоретически релевантных гипотез старой парадигмы состоит не в том (как утверждают сторонники социально релевантных гипотез), что эта парадигма фокусируется на «плохих» переменных (тех, которые являются скорее релевантными теории, а не проблемам). Скорее, как теоретически релевантные, так и социально релевантные гипотезы имеют один общий основной недостаток, состоящий в том, что с их помощью невозможно преодолеть трудности, связанные с организацией переменных в индивидуальных и в социальных системах.

### **НЕДОСТАТКИ КРИТИЧЕСКОГО АСПЕКТА СТАРОЙ ПАРАДИГМЫ**

Критический аспект (аспект проверки гипотез) парадигмы, возникающий в настоящее время, вероятно, также не лишен недостатков — он представляет собой, скорее, лишь слегка видоизмененный вариант старой парадигмы экспериментальной социальной психологии, а не фундаментальное изменение ее, как это утверждается. Позвольте прежде всего изложить серьезные возражения эпистемологического характера, которые выражают некоторые ученые по поводу манипуляционного лабораторного эксперимента, являвшегося процедурой проверки гипотез в рамках старой парадигмы. Суть таких возражений заключается в том, что мы, социальные психологи, имеем тенденцию использовать манипуляционный лабораторный эксперимент не для проверки наших гипотез, а для демонстрации их очевидной истинности. Мы имеем тенденцию начинать (выдвигая прямые и косвенные предположения) с настолько явно истинной гипотезы, что не намерены отвергать ее, даже если эксперимент не удался. Такая установка вполне приемлема, поскольку гипотеза в силу своей многозначности и правдоподобия представляется разумным людям тавтологически верной в каком-то определенном контексте. Как сказал Блейк: «Все, чему можно поверить, является образом истины».

Область исследования межличностной аттракции может служить иллюстрацией моей точки зрения. Исследователь может начинать с реально очевидного предположения, взятого из обыденной психологии, например, такого: «Чем больше какой-либо человек воспринимает другого человека как имеющего установки, сходные с его собственными, тем больше любви к нему испытывает». Однако не исключено, что какой-то другой, более блестящий исследователь, испытывающий тягу к новизне, может предположить нечто противоположное. То есть, он может найти определенные обстоятельства, при которых в целом правильная и очевидная гипотеза может быть столь же очевидно изменена на противоположную. Он может предположить существование каких-то исключительных обстоятельств, при которых сходство установок вызывает беспокойство и становится источником враждебности; например, если муж любит свою жену,

то он, несомненно, не будет испытывать никаких теплых чувств по отношению к какому-то другому мужчине, также любящему его жену. Или другой пример возможного изменения гипотезы на противоположную — некоторые люди настолько невысокого мнения о себе, что они думают не лучше и о каком-то другом человеке, полагая, что он похож на них. Если при этом не выявлено негативное отношение, то мы вправе придти к выводу о том, что человек не имел достаточно низкого образа-Я, а не о том, что неверна гипотеза. И исходная очевидная гипотеза, и очевидная противоположная гипотеза являются обоснованными и достоверными, в том смысле, что если посылки существуют, то вывод должен последовать.

Естественно, эксперименты на основе таких гипотез являются в большей степени демонстрациями, чем проверкой. Если эксперимент не подтвердил гипотезу, то исследователь не говорит, что плоха гипотеза, скорее, что что-то плохо было в эксперименте, и он корректирует и пересматривает его, подбирая более подходящих испытуемых, усиливая манипулирование независимой переменной, исключая вероятность внешних воздействий или организуя более подходящий контекст и т. д. Иногда исследователь попадает в такие условия «незвездия», что он в конце концов отказывается от демонстрации, поскольку явление оказывается настолько неуловимым, что продемонстрировать его просто невозможно. Наиболее настойчивым из нас в обычном случае удается взять под контроль экспериментальную ситуацию, так что мы можем уверенно продемонстрировать предполагаемые связи. Однако заметим, что в эксперименте проверяется не то, верна ли гипотеза, а скорее то, достаточно ли талантливым режиссером является экспериментатор, создающий лабораторные условия, демонстрирующие, что очевидно истинная гипотеза верна. В университетских курсах по социальной психологии мы пытаемся научить студентов, обладающих хорошими «режиссерскими» способностями, создавать в лаборатории модели реальных ситуаций, в которых можно продемонстрировать очевидную правильность наших гипотез.

Это тот самый тип эпистемологических проблем манипуляционного лабораторного эксперимента, который шесть лет тому назад заставил некоторых исследователей (например, Мак-Гайр, 1967) призвать социальную психологию заняться поиском отношений между естественно изменяющимися факторами, существующими в реальном мире за пределами лаборатории. В результате таких требований и появился критический аспект возникающей в настоящее время парадигмы, описание которой я дал выше, призывая к проведению исследований в поле, а не в лаборатории.

#### **НЕДОСТАТКИ КРИТИЧЕСКОГО АСПЕКТА ВОЗНИКАЮЩЕЙ ПАРАДИГМЫ, ПРЕДУСМАТРИВАЮЩЕЙ ПРОВЕДЕНИЕ ПОЛЕВЫХ ЭКСПЕРИМЕНТОВ**

Недавно я понял, что этот переход от лабораторного манипуляционного эксперимента к полевому исследованию, горячим сторон-

ником которого я был, является лишь тактической уловкой, мешающей решить основную проблему. Мы полагаем, что в полевом исследовании ставим вопросы в той обстановке, которую мы сами не создавали, в которой факторы контекста не могут в такой степени перепутаться между собой в результате режиссерского вмешательства, как это имеет место в лабораторных условиях. Однако и в этом естественном эксперименте остается нерешенной главная проблема, а именно что мы, в действительности, не проверяем наши гипотезы. Скорее, если при проведении лабораторного эксперимента мы проверяем свои «режиссерские» способности, то в полевом исследовании мы проверяем наши способности «к поиску», если можно применить такой термин. Если при проверке гипотезы в естественных условиях выясняется, что она неверна, мы пытаемся утверждать, что не гипотеза плоха, а что мы выбрали неподходящие естественные условия для ее проверки и что следует попытаться еще раз проверить ее в каких-то иных, более релевантных для данной гипотезы условиях. Развитие наших собственных критических способностей и критических способностей наших студентов не помогает нам стать более искусными в проверке гипотез или более совершенными режиссерами, но скорее помогает более тщательно отыскивать ситуации, в которых можно демонстрировать тавтологическую истинность наших гипотез. Хотя я не буду здесь развивать свою точку зрения на этот вопрос, но все же нельзя не отметить, что и все остальные возражения против лабораторного эксперимента, включая этические и методологические соображения, которые выдвигались (Мак-Гайр, 1966) при защите полевых исследований, с тем же успехом могут быть выдвинуты и против экспериментов в естественных условиях.

Что я хочу подчеркнуть здесь, так это тот факт, что переход от теоретически-релевантного к социально-релевантному критерию выбора переменных не является реальным средством решения основной проблемы, касающейся творческого аспекта старой парадигмы социальной психологии. Точно так же и переход от лабораторного эксперимента к естественному не снимает основного возражения, касающегося критического аспекта этой парадигмы. Ни старая парадигма, ни возникающая новая парадигма фактически не способствуют решению вопросов, стоящих в настоящее время перед нами. Недовольство, испытываемое учеными по отношению к этим парадигмам, является вполне естественным, и мы, действительно, должны быть неудовлетворены парадигмой, которая предусматривала проверку теоретически-релевантных гипотез, с помощью манипуляционных лабораторных экспериментов. Однако такое естественное недовольство должно подвести нас к совершенно иному взгляду, полностью отличающемуся от того, который формируется под влиянием нового варианта возникающей в настоящее время парадигмы, предусматривающей проверку социально-релевантных гипотез с помощью экспериментов в естественных условиях.

**ИСТОЧНИКИ НОВОЙ СОЦИАЛЬНОЙ  
ПСИХОЛОГИИ. ОКОНЧАТЕЛЬНАЯ  
ФОРМА НОВОЙ ПАРАДИГМЫ**

Все высказанное в предыдущем разделе, дает представление о том, какой должна быть новая парадигма социальной психологии, более радикально отличающаяся от использовавшихся ранее парадигм. Творческий аспект новой парадигмы будет включать теоретические модели когнитивных и социальных систем в их истинной многомерной сложности, имея дело с параллельными процессами, с анализом двунаправленных отношений и со схемами обратной связи. Поскольку такие сложные теоретические построения будут в гораздо большей степени соответствовать реально существующему индивиду и социальной реальности, чем используемые в настоящее время линейные модели типа «а — вызывает — б», постольку гипотезы, сформулированные на основании теории, будут походить на гипотезы, отобранные на основе их релевантности социальным проблемам. Соответственно, критический аспект этой совершенно новой парадигмы предусматривает проверку гипотез посредством многомерных построений временных рядов, что свидетельствует об устранении сегодняшних упрощенных «а — вызывает — б» построений с их различением зависимых и независимых переменных.

Однако я чувствую некоторую неуверенность при попытке дать подробное описание этой совершенно новой парадигмы, радикально отличающейся от всех предшествующих. Такая парадигма будет формироваться квалифицированными исследователями — теоретиками и практиками — в процессе многочисленных сопоставлений теоретических положений с эмпирическими данными, результаты которых все равно будут неясными, так как проводится огромное число посредственных и irrelevantных исследований, что, образно выражаясь, можно сравнить с шумом, на фоне которого лишь постепенно удастся обнаружить верный сигнал. Попытаться точно предсказать, какова будет новая парадигма, почти так же неразумно, как и пытаться взять ее под контроль.

Тем не менее существует другая задача, к решению которой я испытываю большую склонность и анализу которой будет посвящена остальная часть данной статьи. Я пришел к выводу, что в область разработки и проверки гипотез в социальной психологии необходимо внести некоторые тактические изменения специфического характера с тем, чтобы повысить существующее сегодня значение этих видов деятельности и способствовать окончательному переносу этой волны на будущее, независимо от того, какую форму она может принять. Я хочу охарактеризовать здесь некоторые необходимые нововведения и коррективы, представив их как принципы и комментарии, чтобы ими замаскировать свою неуверенность.

## Принцип 1.

### «ЗВУК ЛИШЬ ОДНОЙ АПЛОДИРУЮЩЕЙ РУКИ...»

Одно из коренных изменений, которое должно быть внесено в обучение студентов методологии исследования, заключается в том, чтобы уделять большее внимание творческому этапу — этапу формулирования гипотез, по сравнению с критическим этапом — этапом их проверки. Мне кажется, что в наших курсах методологии 90% учебного времени отводится изучению способов проверки гипотез и очень незначительное количество времени уделяется более раннему и более важному процессу — формулированию гипотез. И формулирование, и проверка гипотез являются важными составляющими научного метода, однако творческая фаза является наиболее важной из этих двух фаз. Если наши гипотезы являются тривиальными, то едва ли стоит накапливать значительный методический арсенал для их проверки; перефразировав мысль Маслоу, можно сказать: «То, чего вообще не стоит делать, не стоит делать хорошо». Конечно, мы все признаем, что создание гипотез является важной частью научного процесса. Возможно, причиной пренебрежительного отношения к творческой фазе в наших курсах по методологии, является не недооценка ее важного значения и не убеждение в ее тривиальной простоте. Скорее, пренебрежение к ней проистекает, вероятно, из подозрения, что невозможно научить человека выполнять такой сложный творческий процесс, каким является процесс формулирования гипотезы.

Я полагаю, что творческое формулирование гипотезы нельзя свести к каким-то заученным правилам, и кроме того, существуют индивидуальные различия в наших способностях к этому виду деятельности. Тем не менее думается, что мы должны уделять больше времени в нашем мышлении и в обучении методологии фазе формулирования гипотез даже за счет сокращения времени на обсуждение способов их проверки. В моих собственных курсах по методологии я взял себе за правило подчеркивать значение фазы создания гипотезы, описывая и иллюстрируя, по крайней мере, с дюжину различных подходов к этому процессу, используемых в психологических исследованиях; некоторые из них я кратко опишу здесь, включая исследование случая, парадокс, аналогию, гипотетическо-дедуктивный метод, функциональный анализ, эмпирические правила, противоречивые результаты, пояснения исключений и упрощение сложных взаимосвязей.

Например, имеются такие интенсивные исследования отдельного случая, как изучение Пиаже умственного развития детей или постоянный возврат Фрейда к случаю Доры и Волка, или к анализу его собственных снов, а также проблем памяти. Возможно, что исследование парадоксального случая представляет собой еще более надежный метод выдвижения интересной гипотезы. Например, при исследовании слухов, распространившихся в Бихаре (Индия) после

разрушительного землетрясения, Прасад открыл, что слухи имеют тенденцию предсказывать дальнейшие катастрофы. Оказалось, что в условиях суровой реальности жертвы стихийного бедствия не стремились найти облегчения в фантазиях, распространяя слухи, в соответствии с которыми следует ждать не спасения, а еще более сильных стихийных бедствий. Я полагаю, что попытки обяснить этот парадокс играли более чем тривиальную роль в формулировании Фестингером теории диссонанса и в развитии Шахтером когнитивной теории эмоций.

В основе третьего творческого метода разработки гипотезы лежит использование аналогии, как, например, в моей собственной работе при выведении гипотез о технике индуцирования сопротивления убеждению, где я формулировал гипотезы по аналогии с биологическим процессом инокуляции индивида ослабленной формой культуры, идеей, предложенной в одной из ранних работ Джениса и Лумсдейна. Четвертая творческая процедура представляет собой гипотетическо-дедуктивный метод, при котором исследователь объединяет ряд принципов здравого смысла и на основе их сочетаний строит какие-то интересные предсказания, как, например, в математическо-дедуктивной теории механического запоминания Халла и Ховланда или в работе по логической аргументации, выполненной Саймоном и его коллегами. Благодаря возможности моделирования с помощью ЭВМ этот метод разработки гипотез становится все более популярным и начинает все более широко использоваться.

Пятый способ выведения гипотез можно назвать функциональным или адаптивным подходом; на основании этого подхода Халл разработал принципы, которыми мы могли бы пользоваться, если бы были в состоянии на основе опыта научиться повторять успешные действия и в конечном итоге находить иной, более короткий путь к достижению цели, даже если ранее найденный более длинный путь так же успешно приводил нас к этой же цели. Шестой подход предусматривает анализ правил, используемых практиками. Когда наблюдают за тем, как практики или ремесленники привычно выполняют какое-то определенное правило, обычно предполагают, что оно, вероятно, является эффективным, и пытаются дать теоретические обоснования его эффективности. Исследователь-теоретик всегда имеет возможность почерпнуть кое-что полезное для себя из бесед с практиком. Например, разработанную с помощью ЭВМ модель игры в шахматы можно было бы улучшить, если бы ее разработчик учел эвристическое правило, согласно которому хороший шахматист должен осуществлять постоянный контроль за центром доски. Или другой случай — при разработке теоретических предположений об изменении чьей-либо установки было бы полезно принять к сведению правило, которым пользуются политики и специалисты по рекламе: когда имеешь дело с формированием общественного мнения, то выгоднее проигнорировать существующую оппозицию, чем пытаться опровергнуть ее. Эти примеры свидетельствуют о том, что правило,

которым руководствуется практик, может быть настолько же ошибочным, насколько и полезным.

Седьмой метод разработки новых гипотез означает принятие в расчет противоречивых результатов. Например, в ситуациях научения и изменения установок действуют противоречивые законы первичности и новизны, каждый из которых кажется обособленным в тех или иных условиях: в интеграции информации иногда может показаться более подходящей аддитивная модель, а иногда усредненная. Восьмой творческий метод состоит в пояснении исключений из общих правил; например, Ховланд пытался таким образом пояснить отсроченный эффект действия при изменении мнения. Он показал, что, хотя эффект убеждения, оставшийся после коммуникации, со временем рассеивается, иногда влияние убеждения со временем фактически может усиливаться, что наводило его на мысль сформулировать ряд интересных гипотез об отсроченных последствиях тех или иных действий. Девятый творческий метод формулирования гипотезы включает сведение наблюдаемых сложных отношений к более простым отношениям, существующим между компонентами. Например, не совсем ровная линия, иллюстрирующая функциональную зависимость между остротой зрения и интенсивностью света, может быть сведена к более ровному набору прямолинейных функций посредством отдельных гипотез относительно различных процессов логарифмических преобразований, порогового феномена Блонделя-Рея, с тем чтобы пояснить отклонения при очень низких показателях интенсивности и т. д.

Однако цель этой статьи — не разработка курса методологии, поэтому нет необходимости продолжать этот перечень. Позвольте еще раз в сжатой форме сформулировать первый принцип, который заключается в том, что мы слишком долго слушали «аплодисмент лишь одной рукой», ограничивая нашу методологическую дискуссию почти исключительно проблемами проверки гипотезы. Сейчас наступило время «аплодировать» более громко, используя и другую руку, чтобы подчеркнуть важность процесса формулирования гипотез как части методологии психологического исследования.

## **Принцип 2.**

**«В ЭТОМ ПЕРВОЗДАННОМ ХАОСЕ МЫ  
ЯСНО РАЗЛИЧАЕМ ТАКОЙ ПАТТЕРН,  
КАК ИСТИНА»**

Я подчеркиваю здесь такой важный момент, что наши когнитивные и социальные системы являются сложными, и что используемые в настоящее время простые линейные модели процессов, описывающие эти сложные системы, перестали быть эвристически полезными. В реальных когнитивных и социальных системах последствия представляют собой результат воздействия множества причин, которые зачастую находятся в сложных взаимодействиях между собой; более того, скорее правилом, чем исключением надо считать

тот факт, что последствия оказывают обратное влияние на каузальные переменные. Поэтому студентов, изучающих когнитивные и социальные процессы, следует поощрять больше думать или, иначе говоря, мыслить более сложными категориями, разрабатывать концептуальные модели, включающие параллельную обработку, группы каузально взаимосвязанных факторов, цепи обратной связи, двунаправленную каузальность и т. д.

Если мы и студенты начнем мыслить в терминах таких более сложных моделей, тогда необходимо открытое поощрение этого, поскольку среди печатных публикаций по социальным и когнитивным процессам преобладают публикации, в которых рассматриваются простые линейные модели, и студентов необходимо предостеречь против чрезмерного увлечения ими. Однако поощрение, хотя оно и необходимо, но не достаточно для того, чтобы побуждать студентов к более сложным теоретическим построениям. Мы все должны стремиться освободить себя от излишней умственной нагрузки, сопряженной с необходимостью удерживать в памяти столь большое количество переменных, столь сложно связанных между собой. Более того, такие сложные теории допускают много степеней свободы как угрозу афоризму, что теория представляет интерес для науки только в том случае, если она является проверяемой, то есть опровержимой. Эти сложные теории с их произвольно варьируемыми параметрами, по-видимому, можно подогнать под любой результат.

Следовательно, мы должны дать студентам мастерство и уверенность и быть для них образцом, чтобы поощрять их к использованию сложных построений. Для этой цели необходимо дать более обширный материал по использованию таких техник, как разработки моделей с помощью ЭВМ, оценка параметров, многомерные построения временных рядов, анализ пути и т. д.

### **Принцип 3.**

#### **«НАБЛЮДАЙТЕ. ОДНАКО НАБЛЮДАЙТЕ ЛЮДЕЙ, А НЕ ДАННЫЕ»**

В нашем родительском доме большое число комнат. В общей структуре интеллигенции есть место и для философа-мыслителя, и для социального философа, а также для научного психолога. Однако психолог может открыть нечто большее, чем кабинетные мыслители, поскольку мы идем дальше и проверяем иллюзорные системы, сопоставляя их с объективными данными и с субъективной вероятностью. Между философом и психологом существует различие в постановке вопроса о природе вещей. Даже тогда, когда наша теория кажется вероятной и настолько оригинальной, что она не может не быть истинной, мы обязаны рассмотреть все обстоятельства — вдруг окажется, что мы неправы.

Думается, что в своем намерении сохранить это различие психологи зашли слишком далеко. В этом стремлении соотноситься с реальностью и подвергать теорию проверке в естественных ус-

ловиях, мы проходим сквозь реальность подобно тому, как Алиса прошла сквозь зеркало в Никакую страну, в которой мы созерцаем не жизнь, а данные. Очень часто психолог наблюдает не разум или поведение, а суммирует данные и таблицы ЭВМ. Таким образом, он уподобляется пленнику в платоновской пещере, где он сидит, повернувшись спиной к внешнему миру, и рассматривает тени на ее стенах. Можно отводить какое-то время и на рассмотрение теней, однако нельзя исключать и реальную жизнь.

Вероятно, в связи с этим следует упомянуть Ж. Пиаже, который может служить образцом, вдохновляющим примером того, как творческий ум руководствуется при разработке теорий прямым сопоставлением их с реальностью. Осуществленное Пиаже глубокое наблюдение того, как развивающийся ум человека решает тщательно разработанные проблемы, в большей степени способствовало выдвижению им интересных теорий, чем проверка субъективной вероятности, предпринятая кабинетным философом или выполненный администратором от науки проект, при осуществлении которого ассистенты приносят ему объемные распечатки ЭВМ.

Как правило, молодой студент приступает к выполнению своей выпускной работы с желанием сделать как раз то, что мы предлагаем, т. е. заняться прямым анализом реальности. Однако очень часто наши учебные программы отвлекают его внимание на анализ «теней» или, попав под влияние гуманистов, он обращается к субъективизму и к выполнению вторичных школьных исследований того, что было сделано другими субъективистами; или, если он попадает под влияние психологов, он погружается в анализ вторичных обработанных данных в форме распечаток ЭВМ. Я призываю пересмотреть наши учебные программы с тем, чтобы новичок сразу научился обращать внимание на реальные явления, а не блуждал рассеянным и мутным взором позади стены из данных.

#### **Принцип 4.**

**«ВИДЕТЬ БУДУЩЕЕ В НАСТОЯЩЕМ,  
НАХОДИТЬ НАСТОЯЩЕЕ В ПРОШЛОМ»**

Пришло время, когда в социальной психологии должна возникнуть идея о необходимости накопления архивов социальных данных. В общественных науках и в государственных учреждениях признана необходимость определения показателей качества жизни (выводимого, вероятно, на основании данных исследований, статистических данных, отчетов, полученных при изучении результатов обследований и т. д.). Такие архивы социальных данных должны включать также данные о факторах, которые могут повлиять на субъективное ощущение счастья, и необходим анализ сложных взаимосвязей между этими важными переменными. Необходимость таких архивов признана в полной мере, однако интерес к ним и

пропаганда могут обогнать талант, энергию и ассигнования, требующиеся для организации таких архивов.

В растущем интересе к архивам социальных данных забыт один существенный момент, а именно, важность получения данных о временных рядах переменных. Хотя полезно располагать современными данными по широкому кругу социальных, экономических и психологических переменных, полное использование таких данных становится возможным лишь в том случае, если мы регистрируем их в последовательные моменты времени. Подобно этому, хотя проводимое в масштабах целой страны обследование субъективных чувств и установок людей является полезным при исследовании демографических спадов в конкретный период времени, ценность такого социального обследования во много раз увеличивается, если оно повторно выполняется в последующие периоды истории. Только в том случае, если мы располагаем временными рядами, полученными посредством реконструированного или заранее запланированного лонгитюдного исследования, мы имеем возможность использовать эффективную методологию анализа временных рядов, которая помогает уменьшить сложность данных и установить причинность.

Таким образом, мой четвертый принцип подчеркивает пользу, получаемую от накопления и использования архивов социальных данных, но вместе с тем добавляет и то, что мы должны собирать данные об этих переменных не только в какой-то один данный момент времени, но также устанавливать временной ряд, реконструируя измерения переменных в недавнем и отдаленном прошлом и намечая перспективу проведения повторных обследований в будущем.

## **Принцип 5.**

### **«НОВАЯ МЕТОДОЛОГИЯ, В КОТОРОЙ КОРРЕЛЯЦИЯ МОЖЕТ СВИДЕТЕЛЬ- СТВОВАТЬ О ПРИЧИННОСТИ»**

Если согласиться с тем, что простые линейные последовательные модели утратили значение для построения теорий о когнитивных и социальных системах, то следует также признать, что лабораторный манипуляционный эксперимент нельзя считать стандартным методом проверки психологических гипотез. Однако большинство программ и большинство опубликованных исследований (Хигби и Уэллс, 1972) непропорционально большое внимание уделяют дескриптивной статистике и статистике вывода, связанных, главным образом, с изучением линейных моделей недавно использовавшейся парадигмы. Эти изучаемые и используемые методы предусматривают выполнение устаревших процедур, например процедуры различия между зависимыми и независимыми переменными, планирования эксперимента с двумя или несколькими переменными, анализа непрерывных переменных, установления равных чисел и равных интервалов и т. д.

Мне кажется, что следует пересмотреть программы по методологии в университетах и практику исследований, чтобы научиться анализировать необработанные данные о реальном мире, где интервалы не могут быть равными, где испытуемые не могут быть подобраны произвольно и в том же самом количестве и где непрерывные данные и нормальные распределения обычно не могут быть собраны. В работах, опубликованных в последние годы, я привлекал внимание к необходимости продвижения в указанных направлениях (Мак-Гайр, 1967, 1969), и Кэмпбелл (1969) первым начал рассматривать вопросы, связанные с разработкой, подбором и использованием таких процедур.

Наши учебные программы должны привлечь внимание студента к новым источникам социальных данных, например к архивам, в которых в удобной форме хранятся данные опросов общественного мнения, и к неактивным измерениям неярко выраженного типа людей, рассматриваемого в работах Вэбба и его коллег. Студентов необходимо также ознакомить с более новыми аналитическими методами, которые дают большую возможность свести сложные данные естественного поля к приемлемому числу основных переменных, между которыми можно установить взаимосвязи. Для этой цели мы и наши студенты должны получить возможность овладеть новыми методами шкалирования качественных данных, новыми методами многомерного анализа, такими, как методы, разработанные Шепардом и другими, а также методами каузального анализа временных рядов, подобных «перевернутым» панельным исследованиям. Необходимо также уделять больше внимания обучению моделированию с помощью ЭВМ и технике оценки параметров.

Овладеть этими методами будет нелегко. Поскольку мы, ученые старшего поколения, овладели в свое время теми трудными методами, которые хорошо нам служили, мы естественно, без особого энтузиазма смотрим на эту задачу методического перевооружения. Мы усердно работали и многое вынесли; сколько еще можно требовать от нас? Однако мы выполняем свои обязательства по обучению этим методам самих себя, мы обязаны сделать новые методы доступными тем студентам, которые хотят овладеть ими, и не требовать от всех студентов пользоваться старыми методами, хорошо послужившими нам в достижении того уровня, от которого наши студенты должны сегодня отправиться дальше.

## **Принцип 6.**

### **«БОГАТСТВО БЕДНОСТИ»**

Индустриальные страны, в которых проводится основная часть исследований в области психологии, в последние два года испытывают всевозрастающие экономические трудности, которые если и не привели к полному сокращению ассигнований на научные исследования, то, во всяком случае, снизили темп, с которым увеличивались эти ассигнования. По крайней мере, в США в последние

два года отмечался рост беспокойства относительно уровня ассигнований на науку. Однако у меня такое ощущение, что это чрезмерное беспокойство необоснованно. Я, конечно, понимаю, что мой оптимизм может мало утешить тех ученых, чьи исследовательские программы серьезно пострадали от сокращения финансирования.

Однако я настаиваю на том, что все кончится благополучно и даже утверждаю, что то, в чем психология нуждается, это — хорошая депрессия. В недавний период, когда мы в США могли получать государственные фонды для психологических исследований простым высказыванием просьбы, мы приобрели нехорошую привычку к роскоши и искаженное представление о приоритете нашей науки, что теперь придется исправлять. Хотя исправлять ошибки можно и не находясь в стесненных материальных обстоятельствах, в конце концов мы можем извлечь пользу и из этого, потратив время сокращения бюджета на то, чтобы избавиться от выполнения ненужной работы и от рассеивания внимания на другие вопросы, так чтобы выйти из этого периода более сильными, чем мы вошли в него.

В дни «легких» денег на исследования порой развивалась дорогостоящая и утомительная активность. Мы приглашали большое число помощников, часто мало творческих людей, когда практически ничего не оставалось, как постоянно давать им задания, которые фактически уже были выполнены, получая в результате стереотипные исследования и повторяющиеся результаты. Это привело к получению большего числа однотипных данных и к анализу их теми же самыми методами, как и в прошлом. Это также мотивировало нас выполнять друг за другом небольшие исследования, отвергая более уникальную и рефлексивную интеллектуальную деятельность по обобщению изолированных данных в глобальную осмысленную картину.

Кроме того, это привело к возникновению сложных исследовательских проектов, которые уводили нас от реальности в мир данных, упомянутых в Принципе 3. Старший исследователь часто выполнял свою работу, полагаясь на студентов-выпускников и ассистентов, которые, в свою очередь, поручали фактические наблюдения техникам-парапсихологам или почасовикам; данные, собранные ими, поступали к перфораторам, которые закладывали их в ЭВМ, а результаты возвращались ассистентам, которые отбирали наиболее значимые данные для старшего исследователя, а тот уже просматривал распечатки или внимательно знакомился с ними. Возможно, что сокращение ассигнований будет способствовать в некоторых случаях переключению этих ассистентов на выполнение более продуктивной, удовлетворяющей их работы и освобождению старшего исследователя от траты усилий на просмотр ведомостей вместо наблюдения реальных феноменов.

Я настаиваю на том, что если ассигнования будут и далее сокращаться, вместо топтания Большой Науки на месте, мы извлечем пользу и из этого, изменяя организацию исследований, способы нашей работы и взгляды на свое место в науке. Я предложил

бы вместо борьбы за большой кусок уменьшающегося финансового пирога переориентировать в чем-то свои усилия. Мы обязаны пересмотреть отношение к личному наблюдению феноменов и испытать облегчение от того, что не приходится быть администраторами в нашей исследовательской работе. Думаю, что мы должны больше времени уделять интерпретации и интеграции эмпирических соотношений, выявленных в потоке выполненных исследований, а не просто добавлять новые, еще не изученные соотношения к уже существующим.

## **Принцип 7.**

### **«В ПРОТИВОПОЛОЖНОСТИ БОЛЬШОЙ ИСТИНЕ ТАКЖЕ КРОЕТСЯ ИСТИНА»**

То, что я представил выше, не есть просто связный перечень рекомендаций. Целый ряд моих призывов может привести к совершенно противоположным выводам. Например, Принцип 1 содержит мысль о том, что в курсах по методологии необходимо делать большее ударение на творческий аспект формулирования гипотез, даже за счет снижения внимания к критическому аспекту проверки гипотез, но затем, в Принципе 5, я призывал к тому, чтобы мы или, по крайней мере, наши студенты, полностью овладевали новыми процедурами проверки гипотез. Также Принцип 3 настаивает на наблюдении конкретных феноменов, а не абстрактных данных, в то время как Принцип 4 предлагает накапливать архивы социальных данных, в которых конкретные исторические феномены будут сведены к абстрактным числам. Таким образом, очевидно, что мои рекомендации противоречивы, но позвольте напомнить, что «непротиворечивость является признаком неглубокого ума».

Меня не очень обескураживает тот факт, что моя попытка рассмотреть пути улучшения состояния современных психологических исследований привела к противоречивым суждениям. Я вспоминаю, как Бор писал: «Существует тривиальная истина и большая истина. Противоречащее тривиальной истине, несомненно, является ложным. Противоречащее же большой истине является также истинным». Одновременные призывы следовать противоположными на первый взгляд курсами, не обязательно являются ложными. Необходимо осознать, что я давал здесь мини-директивы, являющиеся лишь незначительной частью целостной системы, в которую должны быть включены психологические исследования и подготовка специалистов. В действительности, я рассмотрел лишь несколько компонентов такой общей программы исследований. Сколько-нибудь адекватный синтез ее должен содержать и тезисы и антитезисы.

Я утверждал, что в настоящее время социальная психология переживает период более чем обычных сомнений, которые в большей степени ощущают исследователи внутри области, чем внешние наблюдатели. Я попытался проанализировать и описать источники

этих сомнений, как они ощущаются на различных уровнях глубины. Я также дал описание некоторых скрытых тенденций, которые, как я полагаю, вольются или, по крайней мере, должны влиться в будущую волну, когда она в конце концов оформится в новую парадигму, позволяющую добиться дальнейших успехов после того, как будет заменена старая парадигма, хорошо послужившая нам, но демонстрирующая сегодня признаки старения.

Переживаемое сейчас время тревог является беспокойным периодом для работы, однако вместе с тем оно представляет собой и захватывающий период. Это время разногласий, время вопросов относительно всего, когда порой кажется, что «самое лучшее страдает отсутствием убедительности, в то время как самое худшее ярко и глубоко».

Я начал этот разговор с описания гордой и безмятежной социальной психологии, какой она была шесть лет назад, как раз перед тем, как «зазвонил колокол». Я заканчиваю, имея перед глазами динамически развивающийся образ новой социальной психологии, которая борется за свое рождение.

Необихевиоризм в социальной психологии в самом общем плане представляет собой экстраполяцию принципов, разработанных в традиционном бихевиоризме и необихевиоризме, на новый круг проблем — проблем социально-психологического знания. Знакомясь с работами авторов, представляющих необихевиористскую ориентацию, необходимо иметь в виду, что именно эта ориентация наиболее полно реализует методологические принципы философии неопозитивизма: абсолютизация стандарта научного исследования, сложившегося в естественных науках; принципы верификации и операционализма; натурализм; абсолютизация эмпирического описания; стремление элиминировать ценностные установки по отношению к изучаемым объектам как препятствующие достижению истины и вообще научности. Авторы, представляющие необихевиористскую ориентацию в социальной психологии, различаются между собой, в частности, с точки зрения жесткости следования вышеуказанным методологическим принципам. Основные направления социально-психологических приложений необихевиоризма во многом обусловлены и определяются возможностями реализации этих принципов.

Обозначая круг мини-теорий, разработанных в ключе необихевиористской ориентации, следует назвать прежде всего теорию социального научения А. Бандуры, теорию обмена, представленную в работах Д. Тибо и Г. Келли, Д. Хоманса, как наиболее характерные и типичные.

Подход А. Бандуры — это линия определенного «смягчения» фундаментальных принципов бихевиоризма, в частности отказ от сведения психической реальности лишь к наблюдаемому поведению, привлечение к анализу в той или иной форме когнитивных переменных и т. д. По-иному здесь трактуется и роль подкрепления в научении, хотя оно по-прежнему остается основным регулятором поведения. Неудовлетворенность этого исследователя предшествующими подходами касается прежде всего их неспособности решить проблему возникновения новых форм поведения. Эта проблема становится стержневой в подходе А. Бандуры. Однако при всех отступлениях автора от традиционной парадигмы научения мы имеем дело лишь с ее модификациями, а не с отказом от нее, и это принципиальное обстоятельство достаточно ясно обнаруживает представленный отрывок.

Теории обмена являются одним из наиболее известных теоретических подходов в русле необихевиористской ориентации. Своё название теории приобрели вследствие основного внимания, уделяемого «взаимному обмену вознаграждениями и наказаниями»

в ситуации взаимодействия индивидов. Предполагается, что взаимодействующие стороны зависят друг от друга в достижении позитивных исходов. В исследовании в качестве независимых переменных выступают возможности взаимного контроля, которыми обладают участники взаимодействия, т. е. способность влиять на исходы другого в виде «вознаграждений, платежей, подкреплений и полезностей». Зависимыми переменными являются продукты взаимозависимых отношений — нормы, роли, власть. Позитивные платежи в социальной интеракции могут быть материальными или же психологическими (выигрыш в статусе, власти и т. д.).

Получаемые в итоге взаимодействия вознаграждения или понесенные потери детерминируются, по мнению Д. Тибо и Г. Келли, как внутренними (эндогенными), так и внешними (экзогенными) по отношению к этому взаимодействию факторами. Если экзогенные детерминанты определяют пределы позитивных исходов, то от эндогенных зависит, будут ли эти исходы достигнуты. Интеракция будет продолжаться, повторяться, только если вознаграждение участников превосходит их потери.

**Д. Тибо и Г. Келли** активно используют в социально-психологическом анализе язык матриц, и плодотворность этого языка в изучении многих аспектов диады несомненна. Однако, на наш взгляд, вряд ли правомерно и оправданно превращение всех ситуаций психологического взаимодействия в ситуации торга, а тенденция к этому явно намечена в подходе упомянутых авторов.

Среди многочисленных аспектов диадического социального взаимодействия особое внимание уделяется отношениям власти, взаимозависимости и межличностной аккомодации (приспособления). С помощью матрицы исходов оцениваются варианты взаимозависимости членов диады, а также возможности их влияния друг на друга и взаимного контроля, которые, по мнению Д. Тибо и Г. Келли, и определяют власть в диаде.

Авторы полагают, что в ситуации, когда личность не имеет прямого контроля над собственным исходом, она может воспользоваться своей способностью влиять на исход другого и, таким образом, повлиять на свой исход косвенно. При этом стратегия, которая наиболее вероятно ведет к стабильному взаимному вознаграждению, состоит в том, чтобы изменять свое поведение после получения наказания (издержек) и сохранять то же самое поведение, если получено вознаграждение.

Подход Тибо и Келли к диадическому взаимодействию не исчерпывается указанными здесь принципами. Однако для общей оценки данной ориентации необходим акцент на ее исходных предпосылках. Такая оценка может быть дана как бы изнутри данного подхода, т. е. не подвергая сомнению сам исходный принцип интерпретации межличностного взаимодействия авторами, можно оценить, насколько последовательно он проведен, есть ли противоречия в его реализации и если есть, то какие, и т. д. Именно такой характер носит критика позиции Д. Тибо и Г. Келли со стороны их западных коллег. Марксистская же оценка любой теоретической

концепции, напротив, в первую очередь предполагает исследование ее основополагающих принципов. В данном случае речь идет о правомерности самого принципа вознаграждений — издержек как основы трактовки всей сферы межличностных отношений.

Авторы по сути пытаются анализировать межличностный контакт как «протекающий в вакууме», никак не связывая его с окружающим социальным контекстом. Имплицитно подразумевается, что сформулированный ими принцип межличностных отношений является универсальным и вневременным. Однако в действительности Д. Тибо и Г. Келли не удается элиминировать из своей теории реальный социальный контекст: по сути дела она является адекватной моделью многих видов диадического взаимодействия в условиях капиталистического общества, где принцип выгоды пронизывает все уровни социальных отношений, в том числе отношения социально-психологические. Можно сказать, что авторам удалось построить достаточно разветвленную систему представлений о, так сказать, корыстной разновидности межличностных отношений — вернее, диадического взаимодействия.

Бряд ли правомерно подвергать сомнению идею Д. Тибо и Г. Келли о том, что социальное взаимодействие предполагает взаимозависимость участников. Все дело в том, какой характер принимает взаимозависимость. А это в конечном счете определяется характеристиками социальной системы, в рамках которой протекает межличностное взаимодействие. Разумеется, невозможно полностью элиминировать из межличностных отношений соображения выгоды, полезности. Вопрос состоит о том, является ли этот принцип основным регулятором сферы межличностных отношений, определяющим всю социальную психологию групп, или ему отводится иное, более скромное место.

В целом многие зарубежные авторы отмечают, что теория Д. Тибо и Г. Келли не получила «тотального» эмпирического подтверждения, и квалифицируют исследование, проведенные в рамках данного подхода как «умеренно поддерживающие». Особенно много исследований в русле гипотез Тибо и Келли посвящено изучению ситуации торга, что не случайно. На наш взгляд, исходные положения авторов наиболее адекватны именно данному классу ситуаций. В их же работе обнаруживается неоправданная тенденция построить всю теорию межличностных отношений и «группового функционирования» на этой достаточно узкой основе.

Весьма близкой к позиции Д. Тибо и Г. Келли является теория «элементарного социального поведения» американского исследователя **Д. Хоманса**. Если Д. Тибо и Г. Келли формально не связывают себя с бихевиористской ориентацией, то Д. Хоманс в поисках объяснительных принципов прямо апеллирует к скиннеровской парадигме научения как основному источнику. В его концепции закон эффекта, один из основных законов классического бихевиоризма, выступает в виде «закона выгоды» и выражается в универсальном стремлении человека к достижению максимальных вознаграждений минимальной ценой.

Здесь наиболее полно представлена попытка построения абстрактной модели отношений обмена, освобожденных от реальных социальных условий. Д. Хоманс дедуцирует положения, релевантные анализу процесса социального обмена, из принципов, сформулированных бихевиористами на основе изучения оперантного поведения животных.

В отличие от Д. Тибо и Г. Келли, этот автор и его последователи не ограничиваются уровнем микроанализа и распространяют принципы теории социального обмена на область макроявлений, пытаясь таким образом интерпретировать феномены социальной стратификации, разделения труда, социальной организации и т. д. В итоге теоретическая схема Д. Хоманса выливается в законченный вариант психологического редукционизма — в попытку сведения социальных структур к структурам психологическим, которые, в свою очередь, истолковываются в духе радикального бихевиоризма.

Концепция Д. Хоманса вызвала заметный отклик в западной литературе. Например, теория элементарного социального поведения рассматривается некоторыми американскими авторами как альтернатива символическому интеракционизму и этнометодологии в области, которая определяется как «социология повседневной жизни». Вместе с тем в адрес концепции Д. Хоманса высказывается немало критических замечаний. Указывается, в частности, на наличие в ней внутренних противоречий, обусловивших, по мнению критиков, достаточно скромную практику эмпирических исследований в ее русле. Отмечается также неудовлетворительное концептуальное и операциональное определение базовых понятий. Отсутствие строгих определений делает многие из используемых понятий скорее метафорами, чем научными терминами.

Необходимо, однако, подчеркнуть, что западные критики, как правило, не идут дальше поверхностного рассмотрения концепции Д. Хоманса. Глубокий, принципиальный анализ психологического редукционизма, отрицающего социальную обусловленность взаимодействия, возможен лишь с марксистских позиций. Только при таком подходе становится очевидным, что осуществляемая Д. Хомансом редукция социальной сферы к психологической связана с целой серией ошибочных положений и выводов. Редукция эта осуществляется одновременно на трех уровнях: макросоциальном, социально-психологическом и собственно психологическом. Природа каждого из уровней и их соотношение искажаются в явной или имплицитной форме.

Д. Хоманс рассматривает свою теорию как некую абстрактную, универсальную модель социального взаимодействия. Он убежден, что прагматическая ориентация индивида на поиск выгоды «обнаруживается во всех обстоятельствах, т. е. независимо от общества». В действительности, однако, эта теория имеет вполне определенный социальный источник — условия капиталистического общества. В качестве безусловного аналога диадического взаимодействия берется рыночная торговая сделка. Образ рынка достаточно адекватно передает характер отношений при капитализме. В этом смысле

теория Д. Хоманса схватывает отдельные аспекты диадического взаимодействия по типу рыночного обмена, однако его претензию на построение универсальной модели отношений обмена следует признать абсолютно несостоятельной и несостоявшейся.

Приведенные аргументы напоминают критические замечания в адрес рассмотренной выше теории Д. Тибо и Г. Келли, что свидетельствует о родственности этих теорий. К изложенным направлениям критики уместно добавить следующее. В обоих случаях авторы, как правило, не учитывают, состоит ли исследуемая диада из случайных людей, т. е. является ли она диффузным образованием, или же участники диады имеют определенный опыт взаимодействия, общения между собой. С точки зрения методологических принципов марксистской социальной психологии, развиваемых, например, в концепции групповой активности А. В. Петровского, уровень развития группы является принципиально важной характеристикой, модифицирующей проявление групповых закономерностей. При этом закономерности диффузной группы и группы высокого уровня развития часто оказываются противоположными. Игнорирование данного аспекта в анализе социального взаимодействия является принципиальным упущением рассматриваемых теорий.

Представленные фрагменты показывают, что для западных авторов характерна также ориентация на изучение преимущественно абстрактных форм и механизмов взаимодействия без учета их конкретного содержания. Между тем, как показывают работы советских исследователей, именно содержание совместной деятельности опосредует межличностные отношения, во многом детерминируя социально-психологические феномены и принципы общения в группах, выступая ведущим фактором формирования всей системы внутригрупповой активности.

---

**Бандура** (Bandura) Альберт (род. в 1925 г.) — американский социальный психолог, с 1953 г. — профессор психологии Стэнфордского университета. Основная проблематика: теория социального научения и развития личности.

Соч.: (соавт.) Adolescent Agression. N. Y., 1959; (соавт.) Social learning and personality development. N. Y., 1963;

Agression: social learning analysis. N. Y., 1973.

**Уолтерс** (Walters) Ричард (1913—1968) американский социальный психолог, работал в различных американских университетах, активно сотрудничал с А. Бандурой.

Соч.: (соавт.) Adolescent aggression. N. Y., 1959; Social learning and personality development. N. Y., 1963.

*А. Бандура, Р. Уолтерс*

## **ПРИНЦИПЫ СОЦИАЛЬНОГО НАУЧЕНИЯ<sup>1</sup>**

---

### **ВОЗНИКНОВЕНИЕ НОВЫХ ОТВЕТОВ ПРИ ОБУЧЕНИИ ПОСРЕДСТВОМ НАБЛЮДЕНИЯ**

Слабость подходов к научению, которые пренебрегают значением социальных переменных, нигде не раскрывается так ясно, как в вопросе возникновения новых ответов, центральной проблемы любой адекватной теории научения. Следуя, например, теории социального научения Роттера, вероятность возникновения данного поведения в конкретной ситуации определяется двумя переменными — субъективной вероятностью (ожиданием) того, что поведение в принципе будет подкреплено, и ценностью подкрепляющего стимула для субъекта. Мнение Роттера о процессе научения предполагает существование иерархии ответов, которые имеют тенденцию возникать в различных ситуациях с различной степенью вероятности; поэтому практически невозможно объяснить возникновение ответа, который еще не был выучен и, следовательно, имеет нулевую ценностную вероятность. Ребенок, не знающий польского языка, никогда не произнесет на польском языке фразу, даже если вероятность подкрепления будет 100% и подкрепляющий стимул будет необыкновенно привлекательным. Очевидно, что в этом частном примере введение важной социальной переменной — вербальной модели — является неопределимым аспектом процесса научения.

Хотя роттеровская теория социального научения, возможно, адекватна для предсказания возникновения и модификации ранее выученных образцов ответов, она оказала довольно незначительное

---

<sup>1</sup> Bandura A., Walters R. Social learning and personality development. N. Y., 1965.

влияние на теории социального поведения, так как зависимые переменные в экспериментах, вызванных этим подходом в целом не затрагивали социальных ответов. По большей части экспериментирование было ограничено границами ожидания и условий, которые приводят к их модификации, обобщению, исчезновению, но почти ничего не было сделано для того, чтобы связать переменную ожидания с типами социального поведения, что должна была бы сделать теория социального поведения.

Другие представления о путях возникновения новых ответов часто ограничивались описанием тех изменений поведения, которые были основаны на принципах оперантного и инструментального условных рефлексов (Бье и Бэр, 1961; Лундин, 1961, Скиннер, 1953). Скиннер (1953) создал подробное описание процедур оперантного условного рефлекса путем последовательного приближения; таким образом, могут возникать новые образцы поведения. Эта процедура включает позитивное подкрепление элементов ответов, отражающих окончательную форму того поведения, которое желательно воспроизвести, в то время как компоненты ответов, имеющие лишь очень маленькое или вообще никакого сходства с этим поведением, остаются неподкрепленными. Постепенным повышением требований к подкреплению в направлении той завершенности формы поведения, которую оно должно принять, из имеющихся ответов могут быть сформированы образцы, не существовавшие до этого в репертуаре организма. С этой точки зрения новые ответы никогда не возникают вдруг, но всегда являются следствием довольно длительного процесса.

Оперантное подкрепление формирует поведение как скульптор оформляет глыбу мрамора. Хотя с определенной точки зрения скульптор создал совершенно новый объект, мы всегда можем проследить этот процесс в обратном порядке до естественной недифференцированной глыбы, и можем выделить последовательные стадии, с помощью которых можно вернуться к первоначальным условиям так близко, как захотим. Без всякого сомнения все то, что возникает, в значительной степени отлично от того, что предшествовало ему. Конечный продукт кажется обладающим особым единством или интегрированностью замысла, но мы не сможем найти тот момент, когда это внезапно возникло. В этом смысле, оперант не является чем-то, что полностью выросло из поведения организма. Это результат длительного процесса формирования (Скиннер, 1953).

Оперантная условно-рефлекторная процедура может быть очень эффективной, особенно если стимул, который вызывает ответы, в некоторых отношениях отражает желаемое поведение, уже содержащееся в репертуаре обучающегося. Сомнительно тем не менее, что многие реакции, которые проявляются практически всеми членами нашего общества, были бы получены, если бы социальный тренинг совершался бы исключительно путем последовательного приближения. Это, в частности, правильно по отношению к поведению, для которого не существует валидных побуждающих стимулов, за исключением тех образцов, которые обеспечиваются другими, когда они демонстрируют поведение. Если у ребенка не было возможности

слышать речь, например, или, в случае слепо-глухого человека (Келлер, 1927), не было возможности соотнести рот и сокращение лоринговых мускулов вербализующей модели, практически невозможно было бы обучить его тем типам вербальных ответов, которые составляют язык.

В таких случаях имитация является неопределимым аспектом обучения. Даже в случаях, где известны некоторые другие стимулы, способные вызвать приближение к желаемому поведению, процесс возникновения может быть значительно сокращен предъявлением социальных моделей (Бандура и Макдональд, 1963).

В «Социальном научении и имитации» (1941) Миллер и Доллард подчеркивали роль имитации в случае феномена социального научения; тем не менее в их дальнейших публикациях «Личность и психотерапия» (1950) имитация удаляется лишь замечаний мимоходом. Этот парадокс может быть объяснен тем фактом, что авторы представляли имитацию как особый случай инструментального условного рефлекса, в котором социальные знаки служат в качестве дискриминирующих стимулов и ответы обучающегося по-разному подкрепляются или не подкрепляются в зависимости от того, подходят они или не подходят к тем, которые соответствуют модели. Так как эксперименты, на которых была основана их теория, не охватывали случаев возникновения новых ответов в отсутствии подкрепления наблюдателю за имитационное поведение, не удивительно, что Миллер и Доллард в конце концов опустили обучение при наблюдении как особый случай инструментального условного рефлекса.

Процесс имитации сейчас пользуется особым вниманием со стороны тех, кто занимается теорией научения, но до сих пор с ним обычно обходятся как с особой формой инструментального рефлекса, как было предположено Миллером и Доллардом. Тем не менее существует решительное подтверждение тому факту, что научение может возникать через наблюдение за поведением других, даже когда наблюдающий не повторяет модельные ответы при их предъявлении и поэтому не получает подкрепления (Бандура, 1962). Таким образом, очевидно, что принципы научения, выдвинутые Халлом (1943) и Скиннером (1938, 1953), должны быть переосмыслены и расширены для того, чтобы адекватно соотноситься с обучением при наблюдении. Более того, эти принципы имеют дело только с прямым подкреплением. Так как возникновение и создание имитирующего поведения в значительной мере зависит от последовательности ответов модели, адекватная теория социального научения должна также брать в расчет роль замещающего подкрепления, через которое поведение наблюдателя модифицируется в расчете на подкрепление, предъявляемое моделью.

#### **ОБРАЗЦЫ ПОДКРЕПЛЕНИЯ**

Имитирующее поведение часто вознаграждается моделью и, дополнительно, приносит вознаграждающие последствия, обеспечивающие

модели демонстрацию социально эффективного поведения; следовательно, у большинства детей развивается генерализованная привычка выбирать ответы успешной модели. Действительно, образцы социального поведения наиболее быстро возникают благодаря совместному влиянию моделей и дифференцирующего подкрепления. В то время как принцип последовательного приближения имитации наиболее важен для понимания возникновения образцов социального поведения, создание этих образцов в течение длительного времени лучше всего может быть объяснено в терминах принципов, взятых из исследований эффектов подкрепления по схеме.

В лабораторных условиях можно разграничить подкрепляющие агенты для каждого желаемого ответа и привести их постепенно в соответствие с некоторой схемой или планом. Говоря в общем, длительное подкрепление приводит к более быстрому возникновению ответов, но однажды выученное поведение более стабильно и более устойчиво к расчленению, чем если бы оно возникло по промежуточной схеме.

Постепенное подкрепление может предъявляться по различным схемам. Экспериментатор может подкреплять ответы в соответствии с рационально-фиксированной схемой — он может подкреплять только каждый второй, каждый третий или каждый пятый ответ. Или он может подкреплять ответы по интервально-фиксированной схеме; в этом случае избранный интервал времени разделяет предъявление каждой последовательной пары подкрепляющих аспектов. При рационально-фиксированной схеме устанавливаются очень стабильные величины ответов, где скорость ответов позитивно изменяется с частотой подкрепления. При интервально-фиксированной схеме величина ответов снижается сразу же после подкрепления, но значительно возрастает, когда приходит время следующего подкрепления. Примеры рационально-фиксированных схем подкрепления трудно найти в каждодневной жизни, особенно среди процедур, использующихся для воспитания детей. С другой стороны, в большинстве современных социальных систем, социализирующие агенты, которые распределяют подкрепление, должны организовывать свои жизни на основе временных схем других. Следовательно, в большинстве своем некоторые ответы детей подкрепляются по относительно неизменной интервально-фиксированной схеме: кормление, доступность отца, сестры или брата школьного возраста для социального взаимодействия, и, в общем, события, связанные с домашними и семейными заботами, могут служить в качестве подкрепляющих стимулов, положительных или отрицательных, которые распределяются по относительно фиксированным интервалам.

Исследование Маркуса (1941) демонстрирует влияние интервально-фиксированных схем кормления на поведение младенцев. Маркус сравнил активность младенцев, которых кормили через три часа, через четыре часа и тогда, когда они требовали. Младенцы с интервально-фиксированными схемами кормления демонстрировали возрастание активности, когда приближалось время кормления;

более того младенцы, которые были переведены с трехчасового на четырехчасовое расписание (схему), демонстрировали быстрое возрастание количества активности к четвертому часу. Влияние интервально-фиксированного расписания (схемы) на поведение старших детей в семейных ситуациях не стало пока объектом систематического изучения. Неформальное наблюдение тем не менее дает возможность предположить, что оно контролирует поведение во многом так же, как в лабораторных исследованиях на животных. Например, в семьях, в которых отец является положительным подкреплением, можно наблюдать, как дети (и мать) дают «предвосхищающие ответы», когда приближается время возвращения отца домой с работы.

В повседневной жизни большинство подкрепляющих стимулов, отдельно от тех, которые ассоциируются с повседневными заботами, распределены по различным схемам. В лабораторных исследованиях изучалось влияние обеих — и рационально-переменной и интервально-переменной схем. В последнем случае вместо подкрепления каждого  $n$ -ного ответа экспериментатор изменяет соотношение вокруг некоторого среднего значения таким образом, что изменяется количество неподкрепленных ответов, расположенных между предъявлениями последовательных подкреплений. В случае переменных интервальных схем экспериментатор варьирует интервал между предъявлением последовательных подкреплений. Результатом переменных схем являются очень стабильные величины ответов и, говоря в общем, увеличение сопротивления к исключению части. Характерологически социальные подкрепления распределены по комбинированным схемам, в которых можно варьировать и количество неподкрепленных ответов, и временные интервалы между предъявлением подкрепляющего агента. Исследования животных свидетельствуют о том, что ответы, которые подкрепляются по переменному интервалу, но только тогда, когда субъект отвечает на высоком уровне, приводят к стабильно высокому уровню ответов; те же, кого подкрепляют по переменным интервалам, но только тогда, когда испытуемый отвечает на низком уровне, в результате демонстрируют стабильно низкий уровень ответов. Использование комбинированных расписаний (схем), таким образом, позволяет экспериментатору поддерживать поведение на любом желаемом уровне.

При воспитании детей использование комбинированных схем естественно преобладает. Возьмем для примера поведение, направленное на привлечение внимания к себе. Большинство маленьких детей пытаются много раз в течение дня вызвать внимание и ласку своих матерей. Иногда мать отвечает незамедлительно, но чаще она занята. В различные интервалы она будет награждать ребенка своим вниманием и интересом к нему. Многие матери склонны игнорировать незначительные формы поведения, направленного на поиск внимания, и отвечать только тогда, когда это поведение является частым и интенсивным. Можно предсказать, на основе лабораторных исследований, ссылка на которые была выше,

что эти матери должны были бы иметь детей, которые демонстрируют постоянное поведение в поисках внимания, выражающееся на том уровне и с той интенсивностью, которая раньше уже приносила награду. Можно думать, что наиболее «тревожащее» поведение было подкреплено по комбинированной схеме, по которой нежелательные ответы большой сложности и частоты незамедлительно подкреплялись. Поведение, сформированное таким образом, устойчиво, с трудом поддается изменению и является оглушающим для родителей. Возможно, что генезис большей части агрессивного поведения можно обнаружить в использовании схем, которые подкрепляют ответы только большой интенсивности; в качестве такового выступает поведение, направленное на поиск внимания, требование пищи и на другие, так называемые «зависимые» ответы, так же как и ответы того типа, который обычно называется агрессивным.

В социальных ситуациях подкрепления обычно распределены по комбинированным схемам, с изменяющимся количеством неподкрепленных ответов и постоянно изменяющимися временными интервалами между подкреплениями. Тем не менее социальное подкрепление не настолько хаотический процесс, как предполагалось некоторыми авторами. Преобладание смешанных схем подкрепления в социальных ситуациях связано не только с тем фактом, что живые существа менее однозначны, чем программированные машины, или неспособны длительно демонстрировать поведение, которое они хотели бы контролировать. Это связано также со сложностью социальных требований. Если бы даже социализирующие агенты соответствовали их поведению и даже если бы они были способны опосредовать все ответы детей, схемы подкреплений зависели бы от формы, времени, интенсивности и объектов поведения детей.

Келли (Kelley) Гэрольд Г. (род. в 1921 г.) — известный американский социальный психолог. С 1961 г. — профессор психологии Калифорнийского университета в Лос-Анжелосе. Плодотворно работает в различных теоретических ориентациях (необихевиористской, интеракционистской, когнитивистской) по широкому кругу проблем: межличностные отношения, диадическое взаимодействие, коммуникативные процессы, атрибуция, групповые процессы, функции референтной группы и др.  
Соч.: (соавт.) *Communication and persuasion*. N. Y., 1953; (соавт.) *Social psychology of groups*. N. Y., 1959;

(соавт.) *Attribution: Perceiving the causes of behavior*. N. Y., 1972; *Interpersonal relations*. N. Y., 1978; *Personal relationships*. N. Y., 1979.  
Тибо (Thibaut) Джон У. (род. в 1917 г.) — американский социальный психолог. Преподавал в различных университетах. С 1955 г. — профессор Северо-каролинского университета. Основная проблематика работ — групповые процессы, структура группы, социальная коммуникация.  
Соч.: (соавт.) *Social psychology of groups*. N. Y., 1959; *Authoritarianism, status and communication of aggression*. N. Y., 1967.

*Г. Келли; Дж. Тибо*

## **МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ. ТЕОРИЯ ВЗАИМОЗАВИСИМОСТИ<sup>1</sup>**

Матрица взаимозависимости для диады описывает способ, каким два человека регулируют влияние на каждого из них поведения партнера в процессе их взаимодействия. Он определяется путем установления важных для взаимоотношений образцов поведения, которых каждый из партнеров может придерживаться, а также путем оценки последствий для обоих всех возможных комбинаций их образцов поведения. Таким образом, каждый элемент матрицы характеризует возможное межличностное событие. Ход отношений партнеров может быть описан с помощью последовательности отдельных элементов, через которые он проходит.

Матрица взаимозависимости играет центральную роль в анализе и понимании диады. С одной стороны, она отражает различные способы, которыми психологические и ситуативные факторы воздействуют на пару. Модель взаимозависимости подытоживает воздействия на пару тех умений, потребностей и оценочных критериев, которые каждый из партнеров привносит в диаду, а также и манеру, в которой эти два различных человеческих характера взаимодей-

<sup>1</sup> Kelley H. H., Thibaut G. W. *Interpersonal relations. A theory of interdependence*. N. Y., 1978, pp. 3—24.

ствуют друг с другом. Модель в равной степени указывает на внешние источники, находящиеся в распоряжении партнеров, и на целевые и внешние ограничения, в рамках которых они действуют. С другой стороны, матрица взаимозависимости описывает общие и индивидуальные проблемы, с которыми два человека сталкиваются в своих отношениях, и некоторые доступные им средства для разрешения этих проблем. Таким образом, матрица обрисовывает характер и степень власти, которую имеют друг над другом партнеры, регулируя свои действия, а также имеющиеся у них основания для оказания влияния путем угроз, взывания к социальным нормам и другими средствами. Эти стороны модели имеют значение независимо от того, как будут развиваться процесс взаимодействия, нормы и роли, если оба партнера достигают устойчивых и удовлетворительных отношений, или, если им это не удастся, независимо от того, какова сущность конфликта, который будет характеризовать разрушение отношений. Коротко говоря, матрица взаимозависимости является чрезвычайно полезным концептуальным методом для перехода от психологического и ситуативного базисов межличностных отношений к характеристике процессов и структур успешных отношений и конфликту и крушению неудачных.

Сущность взаимозависимых отношений не всегда полно или точно понимается партнерами. Более того, даже когда она определяется достаточно полно и точно, матрица результатов исходов не всегда указывает определенно необходимый образ действия. Однако, хотя нам необходимо помнить эти предостережения, следует подчеркнуть следующий простой и очевидный момент.

Если человек знает (или думает, что знает) взаимосвязи между своими поступками и действиями партнера, с одной стороны, и свои собственные действия, с другой, он имеет основания для того, чтобы решить, что делать самому и/или что попытаться заставить сделать партнера, чтобы благотворно повлиять на результаты для самого себя.

Матрица результатов определяет опытность, которой будут обладать взаимозависимые партнеры в процессе своего взаимодействия. В зависимости от действий, которые предпринимают партнеры, каковы бы ни были причины, матрица результатов устанавливает ожидаемые последствия для каждого из них. Следовательно, матрица результатов влияет на то, что они могут узнать в процессе своего взаимодействия.

Возможные варианты такого «знания» весьма различны, включая, например, специфические индивидуальные поступки, совместные и скоординированные действия, предварительное общение и понимание взаимной зависимости. Таким образом, данная матрица результатов предоставляет основу для того, чтобы научиться предпринимать, автоматически и не задумываясь, определенные действия в определенной ситуации. В повторяющихся ситуациях взаимозависимости люди приобретают социальные привычки, которые позволяют им действовать без анализа и размышлений. Набор различных матриц результатов, представляющих разные

зависимости дает базу для овладения способностью различать — умение варьировать собственное поведение в соответствии с различными социальными ситуациями. Кроме того, матрицы результатов, каждая в отдельности и все вместе, обеспечивают базу для когнитивного изучения — для развития понимания типов моделей и логических связей между ними и проникновения в проблемы, которые они ставят перед отношениями.

Необходимо отметить, однако, что когда двух человек ставят в определенные взаимозависимые отношения (в порядке эксперимента), поступки каждого из них и их взаимодействие нельзя предсказать, исходя из свойств этих отношений. Один или оба могут неверно понять их взаимозависимость и поэтому принять несоответствующее решение, и один или оба могут отвечать несоответствующей привычкой. Примером последнего может быть детская игра «Simon Says» («Саймон говорит»). В конечном счете, если несоответствующее решение или привычка не чрезвычайны, мы надеемся, что они будут заменены другими, более подходящими. Таким образом, мы ожидаем, что поведение должно в определенной мере соответствовать насущной проблеме взаимозависимости. Задачи изучения здесь, однако, очень сложны и трудны, различия, которые должны быть сделаны, трудно уловимы и разнородны, а концепции, которые должны быть сформулированы, сложны и тесно взаимосвязаны. Неизбежно ожидаются ошибки, особенно у неопытных и у тех, чей опыт был ограничен специальными ситуациями.

Итак, наше рабочее предположение — что *вся совокупность* матриц результата (и те, что правильно, и те, что неправильно поняты) объяснит все социальное поведение. Они объясняют все, что известно или может быть изучено относительно социальных взаимозависимостей. То есть в своем общем эффекте они отвечают как за успехи, так и за неудачи в социальных взаимодействиях: успехи — когда назначение определенной матрицы распознается и на нее соответствующим образом реагируют, и неудачи — в тех случаях, когда матрица определяется неправильно и на нее неверно реагируют. Другой стороной модели является то, что любая конкретная, отдельно взятая матрица имеет лишь слабое отношение к тому поведению, которое с ней связано. Как уже описывалось, поведение, происходящее в связи с любой отдельной матрицей имеет мало общего с частными зависимостями, представленными в ней. Короче говоря, матрицы результатов, взятые в совокупности, дают полное описание социального поведения. Ни одна из них сама по себе, однако, не является единственным решающим фактором действия в ее рамках.

Эта книга является анализом матриц результата (матриц взаимозависимости). В ней рассматриваются возможные модели матриц, их происхождение, проблемы, которые они ставят в связи с их свойствами, вопросы о том, как они могут рассматриваться и обеспечивать базу для решений и что с их помощью можно узнать о социальной жизни.

**РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИЙ  
ВЗАИМОЗАВИСИМОСТИ В РАБОТЕ  
ТИБО И КЕЛЛИ (1959 г.)**

Для обоснования нашей нынешней теории взаимозависимости, представляется полезным начать с наброска основных концепций, использованных в нашей ранней трактовке этой темы (Тибо и Келли, 1959) и служащих отправной точкой нашей нынешней работы. Чтобы раскрыть сущность значения и полезности этих концепций, мы решили начать с рассказа об ухаживании и женитьбе, который мы затем анализируем в соответствии с концепциями, представленными в книге 1959 г. Рассказ этот — история Марии и Сергея из повести Л. Н. Толстого «Семейное счастье». Мы опишем в общих чертах основные эпизоды их взаимоотношений.

Повествование идет от лица Марии, которой было 17 лет, когда она влюбилась в Сергея, холостяка далеко за тридцать, жившего в соседнем поместье, в деревне, недалеко от Санкт-Петербурга. Сергей любил Марию и поэтому был переполнен счастьем узнав, что она полюбила его. Они поженились, и это было идеальное семейное счастье. Мария описывает свои чувства:

«... Стоило ему только прийти, чтобы все то же заговорило и наперерыв запросилось в душу, наполняя ее счастьем... Только теперь я понимала, почему он говорил, что счастье только в том, чтобы жить для другого, и я теперь совершенно была согласна с ним. Мне казалось, что мы вдвоем будем так бесконечно и спокойно счастливы. И мне представлялись не поездки за границу, не свет, не блеск, а совсем другая, тихая семейная жизнь в деревне, ... с вечным сознанием во всем кроткого и помогающего провидения .., его планы о том, как мы будем жить вместе, были те же мои планы, только яснее и лучше обозначившиеся в его словах».

Месяцы блаженства миновали и пришла зима. В чувства Марии постепенно проскальзывали перемены.

«... Несмотря на то, что он был со мной, я начинала чувствовать себя одинокою, начинала чувствовать, что жизнь повторяется, а нет ни во мне, ни в нем ничего нового, а что напротив, мы как будто возвращаемся к старому... Какое-то новое беспокойное чувство начинало закрадываться в мою душу. Мне мало было любить после того, как я испытала счастье полюбить его. Мне хотелось движения, а не спокойного течения жизни... Во мне был избыток силы, не находившей места в нашей тихой жизни.»

Несмотря на все усилия Марии скрыть свои чувства, ее неудовлетворенность и причины этого вполне очевидны для Сергея. Он говорит с ней о ее недовольстве и в конце концов предлагает провести три месяца в Санкт-Петербурге, посетить театр и балет и вывезти Марию в свет. У Сергея были опасения относительно этой затеи и он надеялся, что Мария отвергнет ее. У нее не было опыта городской и светской жизни, и эта идея соответствовала ее растущей потребности в возбуждении. Они прибыли в город.

С самого начала для Марии не было ничего более чудесного.

«Я очутилась вдруг в таком новом, счастливом мире, так много радостей охватило меня, такие новые интересы явились передо мной, что я сразу, хотя и бессознательно, отреклась от всего своего прошедшего и всех планов этого прошедшего. «То было все так, шутки; еще не начиналось; а вот она, настоящая жизнь! Да еще что будет?» — думала я. Беспокойство и начало тоски, тревожившие меня в деревне, вдруг, как волшебством, совершенно исчезли. Любовь к мужу сделалась спокойнее. Да я и не могла сомневаться в его любви, всякая моя мысль была тотчас понята, чувство разделено... Притом я чувствовала, что он, кроме своей прежней любви ко мне, здесь еще и любит меня мной».

И Сергей гордился ею, по крайней мере, некоторое время.

Шли месяцы, и Марию полностью захватил свет и ее новые знакомства, она была полностью очарована этой блестящей жизнью. Сергей смотрел на все это неодобрительно; он переходил от скуки к раздражению и, в конце концов, к вспышкам ревности и гнева. Мария не возвращается в деревню, и не считая поездок для наблюдения за имением, Сергей остается с ней в городе. Он по-прежнему любит ее и предан ей в ведении всех дел, но теперь он имел лишь отдаленное отношение к ее жизни. Мария:

«... Я была постоянно в свете, где мне не нужно было его... Все время мое от позднего утра и до поздней ночи было занято и принадлежало не мне, даже ежели бы я не выезжала. Мне это было уже не весело и не скучно, а казалось, что так, а не иначе, всегда должно было быть.»

Так проходят три года, механически. Ни Мария, ни Сергей не делают каких-либо серьезных попыток изменить их отношения. Рождается сын и Мария любит его, хотя время с ним проводит Сергей. По-прежнему ничего, кажется, не меняется. Лето проводится в Бадене, где собралось большое фешенебельное общество из европейских столиц. Здесь происходит ряд событий, которые заставляют Марию почувствовать бесполезность и пустоту ее жизни. В этом международном окружении ее затмили и унизили, и она испытывает отвращение к борьбе за социальное лидерство. Более того, когда она подвергается агрессивному ухаживанию со стороны одного итальянского маркиза, она пугается собственных чувств и мысли, что она подошла так опасно близко к тому рубежу, чтобы «выбросить» из своей жизни мужа и сына. Ее обуревают чувства отвращения к самой себе. Чуть не происшедшая потеря Сергея и сына заставляют ее почувствовать огромное желание увидеть их.

Мария и Сергей возвращаются в деревню. Рождается второй сын. Ничего особенного не происходит, но Мария готова к исцелению от возбуждения. Повесть кончается трогательной сценой между Сергеем и Марией, которая любит маленьким сыном.

«С этого дня кончился мой роман с мужем; старое чувство стало дорогим, невозвратимым воспоминанием, а новое чувство любви к детям и к отцу моих детей положило начало другой, но уже совершенно иначе счастливой жизни, которую я еще не прожила в настоящую минуту ...»

## ПОЯСНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОТНОШЕНИЙ

Мы вводим основные концепции нашей конструкции, применяя их к истории Марии и Сергея, которые проходят через различные превратности своих отношений.

*Результаты.* Результаты для любого участника процесса взаимодействия могут быть сформулированы в терминах вознаграждений, получаемых участником, и издержек, которые он несет; при этом их значение зависит от поведения обоих партнеров. Для некоторых целей вознаграждения и издержки рассматриваются по отдельности, но, как правило, мы предполагаем, что их можно объединить в единую шкалу «ценных качеств» результата. К вознаграждениям мы относим то, что доставляет человеку удовольствие и удовлетворение. Издержки относятся к факторам, которые сдерживают или останавливают проявление любого поведения или фрагмента поведения — такие факторы, как физическое или умственное напряжение или страдание, смятение или тревога и появление всякого рода противоречивых воздействий или разнородных ответных реакций. Размеры вознаграждений и издержек членов диады будут зависеть от их потребностей и ценностей, от их умения и способности осуществлять определенную линию поведения и от соответствия поведения и его результатов их потребностям и ценностям. Пресыщение снижает вознаграждение, а утомление увеличивает издержки.

В истории Марии и Сергея вознаграждения на ранней стадии супружества основывались на их потребности и способности давать любовь и привязанность и получать их. Каждый из них находил счастье в «жизни для» другого и в том, что другой «живет для тебя». Кроме того, они поддерживали друг друга в своих мечтах о прекрасной жизни и в своих планах их будущей совместной жизни — «его планы ... были те же мои планы». Однако для Марии некоторые из этих вознаграждений постепенно снижают свою ценность, так как не происходит ничего нового. Позднее, в городе, вознаграждения Марии возникают не столько благодаря Сергею, сколько желанию быть красивой и обожаемой обществом женщиной, но в конечном счете (хотя это лишь кратко намечено) снова Сергей становится источником ее глубочайших и лучших вознаграждений.

В начале супружества издержки были незначительны. Они происходили из коротких периодов разлуки, когда Сергей был занят делами поместья — промежуточные эпизоды, когда потребности ведения хозяйственных дел соперничали с их желанием быть вместе. Позднее, в Санкт-Петербурге, светская жизнь Марии налагала тяжелые издержки на Сергея, который предпочел бы вернуться к их жизни в деревне, но чувствовал себя обязанным выносить ситуацию и роль, ему ненавистные. Еще позднее, летом в Бадене, уже Мария, униженная, встревоженная и испуганная, ощущает и несет тяжелые издержки.

*Оценка результатов.* При оценке соответствия своих взаимоотношений членам диады нужен определенного рода стандарт для измерения приемлемости результатов, получаемых ими. Для осуществле-

ния такой оценки были установлены два типа стандартов — уровень сравнения (УС) и уровень сравнения для альтернативов (УС<sub>альт.</sub>). УС — стандарт, по которому участники оценивают «привлекательность» своих взаимоотношений или то, насколько они удовлетворительны. Этот стандарт отражает качество результатов, которые, как считает участник, им или ею заслужены. Результаты, превышающие УС, воспринимаются как относительно удовлетворительные, а те, что ниже УС, — как неудовлетворительные. Местоположение УС на индивидуальной шкале результатов, определяется всей совокупностью результатов, известных человеку, как из непосредственного опыта, так и из наблюдения за окружающими. Чем совершеннее результат, тем больший вес он будет иметь при формировании УС.

УС<sub>альт.</sub> может быть определен просто как самый низкий уровень результатов, который примет партнер в свете имеющихся альтернативных возможностей в других взаимоотношениях. Из определения следует, что если результаты опустятся ниже УС<sub>альт.</sub> партнер разорвет отношения. Местоположение УС<sub>альт.</sub> зависит главным образом от качества наиболее привлекательного из альтернативных взаимоотношений, легко доступного для партнера. По мере того как результаты взаимоотношения все в большей и большей степени превосходят УС<sub>альт.</sub>, партнер постепенно становится все более зависимым от данного взаимоотношения как единственного источника его опыта. (Более полное обсуждение УС и УС<sub>альт.</sub> см. в книге Тибо и Келли (1959), части 6 (особенно), 7, 10 и 12.)

Влияния УС на оценку результата были особенно поразительны для Марии. Сильная и неизведанная радость ухаживания, влюбленности и медового месяца установили высокий УС, с которым не могла равняться последовавшая затем рутина деревенской жизни. «Мне мало было любить после того, как я испытала счастье полюбить его». Неудовлетворенность, которую она затем открыла Сергею, заставила его устроить временное пребывание в городе, где новая область опыта казалась Марии тем более чудесной, что сравнивалась со стандартами ее провинциальной жизни. Полнейший восторг, который она ощущала по поводу своей жизни в свете, постепенно частично стихает (как можно предположить) потому, что наступает пресыщение, и частично потому, что ее УС поднялся, так как он включил ее новый опыт. «Мне это было уже не весело и не скучно».

Насколько нам известно из рассказа Толстого, ни Мария, ни Сергей не делали никаких серьезных попыток разорвать свои отношения. Они жили вместе даже три года в Санкт-Петербурге, хотя зависимость Марии от Сергея резко снизилась. «Я была постоянно в свете, где мне не нужно было его». Мы можем предполагать, что, до некоторой степени, в конце концов, Мария осталась с Сергеем из-за высоких издержек ухода (осуждение родственников, друзей, всего общества, чувство вины из-за разрушенных обязательств и причинение вреда Сергею). Эти издержки ухода должны были служить снижению УС<sub>альт.</sub>: привлекательные альтернативные связи были не доступны ей. Но возможно, что их множество и ее жизнь среди всего этого были для нее привлекательнее, чем какой-то другой

единственный человек. Когда в Бадене одна альтернативная связь с итальянским маркизом сделалась навязчиво доступной, она отвергла ее и спаслась бегством — к своему мужу и сыну. Было похоже на то, что когда подверглись испытанию ее обязательства и она стояла перед необратимым решением, — она поняла или вспомнила, как сильно ее будущее счастье зависит от них.

**Концепция матрицы.** Матрица результата является методом, который мы использовали для представления различных моделей взаимозависимости во взаимоотношениях. В простой форме, в которой она здесь описывается, матрица имеет два столбца и две строки (см. рис. 1). Два столбца отражают два взаимоисключающих типа поведения или фрагмента поведения ( $a_1$  и  $a_2$ ), которых может придерживаться партнер А, а две строки отражают два типа поведения ( $b_1$  и  $b_2$ ), которых может придерживаться В. Каждый из четырех элементов матрицы представляет тогда пересечение или совместное событие одного из типов поведения партнера А и одного из типов поведения партнера В. Для каждого из четырех элементов число, помещенное над диагональю, означает результат, получаемый А, в то время как число, помещенное под диагональю, означает результат В. Так, во взаимоотношении, подытоженном на рис. 1, если партнер А производит действие  $a_1$ , а В —  $b_1$ , А получает результат 0, а В — результат 2.

		Партнер А	
		$a_1$	$a_2$
Партнер В	$b_1$	0 2	4 4
	$b_2$	4 4	2 2

Рис. 1. Матрица  $2 \times 2$

Степень, в которой результаты превосходят  $УС_{альт.}$ , определяет, насколько сильно зависимость партнера от диады для получения благоприятного результата. Соответственно, числа, введенные в матрицу результата, обычно отсчитываются от  $УС_{альт.}$ , как нулевой точки. Числа в матрице обозначают степень, в которой каждый партнер зависим от диады, а совокупность чисел, таким образом, представляет модель их взаимозависимости. Зависимость каждого из членов составляет основу для власти другого. Так, власть А над В определяется рядом результатов, через которые А может провести В, причем этот ряд есть расстояние между  $УС_{альт.}$ , определенным В, и лучшими результатами, которые А может произвести для него.

Существуют две широкие разновидности власти. Первую мы назвали управление судьбой (Упр. С). Если, варьируя свое поведение, партнер А оказывает влияние на результаты В независимо от того, что делает В, А управляет судьбой В. Если каждый обладает такого рода властью, получается модель взаимного управления судьбой (ВУС). Для иллюстрации такой модели ВУС историей Марии и Сергея рассмотрим самую раннюю стадию их супружества. Каждый хотел больше всего дарить любовь и внимание другому, каждый охотно дарил и радостно получал «постоянную взаимную любовь». На рис. 2 представлены эти взаимно благожелательные отношения. Когда оба «дают много», оба получают свои наилучшие результаты, и их результаты всегда выше, чем в случае, если

кто-нибудь выберет вариант «дает мало». Так выбор каждого из партнеров влияет на счастье другого. (Каждый также получает удовольствие от того, что «дает много» другому; как мы покажем ниже, эта матрица включает также двустороннее возвратное управление.) Возможность давать мало, которая произвела бы низкий результат для обоих партнеров, без сомнения, настолько нехарактерна, что ее едва ли стоит рассматривать.

		Мария	
		„Дает много“	„Дает мало“
Сергей	„Дает много“	1	2
	„Дает мало“	2	0
		1	0

Рис. 2. Взаимно благоприятные отношения с «управлением судьбой»

Другая разновидность власти названа управлением поведения (УП). Если варьируя свое поведение, А может сделать так, что В тоже пожелает изменить свое поведение, тогда А управляет поведением В. Если каждый обладает такого рода властью, получается модель взаимного управления поведением (ВУП). Поведение каждого из партнеров зависит от поведения другого, и становится важной координация поведения. В повести Толстого Мария говорит о своем счастье в начале брака так: «его планы...

были те же мои планы». Согласие в планах было само по себе приятно. Предположим, что обсуждались два плана. Заявление Сергея, что ему нравится план X, заставило Марию немедленно согласиться с ним. Она, возможно, так же была бы счастлива согласиться с планом У, и это же относится к Сергею, но никто не станет предлагать иной план, если другой уже что-то предложил. На рис. 3 показана такая модель взаимного управления поведением.

		Мария	
		„План X“	„План У“
Сергей	„План X“	2	-1
	„План У“	-1	2
		2	-1

Рис. 3. Взаимное управление поведением

		Мария	
		„Дает много“	„Дает мало“
Сергей	„Дает много“	2	1
	„Дает мало“	1	0
		2	1

Рис. 4. Некорреспондирующие отношения с «взаимным управлением судьбой».

Модели взаимозависимости, показанные на рисунках 2 и 3, отражают гармонию ранней стадии отношений между Марией и Сергеем. Их результаты *согласованы*: они положительно коррелируют по элементам матрицы. Что хорошо для одного, то хорошо и для другого, а что плохо — плохо для обоих. У них общая судьба. По мере того как разворачиваются события, начинает развиваться конфликт между Марией и Сергеем. В городе светские обязанности так чрезмерно захватывают Марию, что Сергей оказывается как бы в стороне, он же тем не менее «остаётся преданным ей». Модель ВУС, представленная на рис. 2, по мере того как Мария перестает интересоваться исключительно Сергеем, превращается в модель,

представленную на рис. 4. Светские обязанности Марии приводят к тому, что она предпочитает «давать мало» Сергею, от которого сама продолжает получать поддержку во всех своих делах. Возможно, Сергей мог бы прибегнуть к угрозе также «давать мало», но как видно из рис. 4, выполнить это было бы для него крайне мучительно. Модель на рис. 4 уже не гармонична: появился сильный элемент несоответствия результата.

Отсутствие соответствия может произойти также и в моделях взаимного управления поведением. Предположим, что отчуждение Марии и Сергея зашло значительно дальше. Она предпочитает жизнь в обществе, а он — жизнь в деревне. Но чего бы ни желал Сергей, для него значительно важнее было бы жить с Марией, в то время как она скорее бы жила без него. Как показано на рис. 5, лучший результат для него получился бы, если бы они жили вместе в деревне, а для нее лучший результат — жизнь в обществе без него. Результаты каждого были бы крайне зависимы от поведения другого и в такой же степени некорреспондирующими.

		<i>Мария</i>	
		<i>Жизнь в обществе</i>	<i>Жизнь в деревне</i>
<i>Сергей</i>	<i>Жизнь в обществе</i>	0	+1
	<i>Жизнь в деревне</i>	+1	-1
		<i>Жизнь в обществе</i>	+2
		<i>Жизнь в деревне</i>	0

Рис. 5. Некорреспондирующие отношения с «взаимным управлением поведением»

#### ПОЛОЖЕНИЕ МАТРИЦЫ В НАШЕЙ РАННЕЙ РАБОТЕ

С позиций, отраженных в нашей ранней книге, матрица представлялась полезной в двух различных отношениях. Для некоторых целей мы предполагали, что матрица описывает субъективное понимание и ожидание возможных взаимодействий и результатов, как бы неадекватно они ни представляли действительное множество возможностей. Используя таким образом, матрица описывает индивидуальные ориентации участников. Для других случаев и в более общем смысле мы стремились использовать матрицу в объективном смысле, когда значения элементов отражают действительно ощущаемые результаты при совместном поведении. Такое использование матрицы, таким образом, представляет общие интересы диады как единого целого. В своей субъективной форме матрица могла дать возможности для получения краткосрочных прогнозов о том, каково будет дальнейшее поведение участников и должно ли быть продолжено исследование матрицы. Когда матрица представ-

ляет объективно имеющиеся результаты (опыт, потенциально достижимый в процессе взаимоотношений), возможно ее использование для получения долгосрочных прогнозов о жизнеспособности диады и, при определенных условиях, о наиболее вероятном поведении. В своей объективной форме матрица, как предполагалось, имеет два других тесно связанных применения. Она может служить отметкой, относительно которой следует оценивать степень, в которой на любой стадии своих взаимоотношений диада осознает потенциально возможные результаты, а также может быть использована как основание для рекомендаций о том совместном поведении, которое должно осуществляться в интересах взаимоотношений.

Таким образом, мы стремились использовать матрицу для прогноза поведения в диаде. Субъективная матрица представлялась полезной для получения краткосрочных прогнозов о вариантах поведения на ранних, формирующих стадиях взаимоотношений. Объективная матрица предназначалась для обеспечения базы для долгосрочного прогноза моделей поведения и вероятности жизнеспособности взаимоотношений. Взятые вместе, две формы матрицы должны были затем составить эффективную матрицу, на основании которой можно было бы прогнозировать поведение в диаде.

#### **ТЕОРИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ МАТРИЦЫ**

При пересмотре и развитии анализа, сделанного в 1959 г., открываются несколько путей его совершенствования. В попытке улучшить прогноз поведения во взаимозависимых отношениях может оказаться интересным психометрический подход. Можно определить альтернативные варианты поступков, которые люди считают возможными для себя и для других, и ожидаемые последствия различных совместных действий могли бы быть измерены с помощью шкал предпочтений или выгоды. Эти суждения и измерения были бы использованы для прогноза первой после измерений реакции каждого из участников на ситуацию и, возможно, первых шагов их взаимодействий.

Такой психометрический подход является частью стратегии, принятой Вайером (1969). Непосредственно перед взаимодействием к парам незнакомых субъектов обращались с просьбой заполнить анкету, в которой оценивались предпочтения (или выгоды) каждого субъекта относительно различных комбинаций результатов для самого субъекта и его партнера. Затем диады производили 50 проб взаимодействия в рамках одной из 12 различных матриц. Суждения о предпочтениях, взятые из ответов на вопросы анкеты, использовались для трансформации значений исходной матрицы, данной каждой паре субъектов. Эти трансформированные значения служили основанием для прогнозов поведения диады, которые оказались, в общем, совсем неплохими и были (по крайней мере, несколько) лучше тех, что могли бы быть сделаны на основе значений исходной матрицы.

Вместо психометрического подхода мы предпочли представить здесь теорию об источниках матрицы результата, которая эффективна в тот момент, когда совершается действие, — матрицы, которая является самым непосредственным определителем поведения. В той степени, в какой эта теория верна, полна и операциональна, станет возможным прогнозирование *эффективной* матрицы на основе фактических данных об участниках и их положении. Само поведение диады можно затем прогнозировать на основе знания *эффективной* матрицы.

Обоснованная теория источников эффективной матрицы свободна от недостатков, присущих психометрическому подходу и вытекающих из необходимости проведения оценок отдельно для каждой ситуации и каждой пары субъектов перед прогнозом последствий поведения. Такая теория, вероятно, также обеспечивает лучшее основание для прогнозирования более длительной перспективы пути развития или хода взаимодействия взаимозависимых партнеров. В ней, по-видимому, содержится предположение о том, как изменится матрица в зависимости от событий, происходящих во взаимодействии. В меньшей степени она определяет те процессы и факторы, учтенные в матрице, которые подвержены влиянию и изменению со стороны самого взаимодействия.

Проблемы, связанные с установлением источников эффективной матрицы, имеют по существу социально-психологическую природу и должны быть связаны анализом результатов социальных разработок — усвоением социальных ценностей и развитием понятий социальной структуры и причин социального поведения. Хотя некоторые из этих явлений изучаются вне рамок социальной психологии (особенно в психологии развития), их систематическое описание и анализ должны быть задачей социальной психологии, и они вряд ли представляют самостоятельные проблемы в других областях психологии.

Было два основных соображения, убедивших нас в важности постановки этих проблем источников эффективной матрицы. Одна основная причина нашего решения приотстекала из-за неудовлетворенности упрощенским экспериментированием, в котором наивно предполагалось, что матрица, определенная экспериментатором, является эффективной матрицей. Неверность этого предположения очевидна не только на основе каждодневного наблюдения индивидуальных и культурных различий, на которых строится побудительный мотив, но имеется множество исследовательских свидетельств его несостоятельности. Работа Мак-Клинтока и Мессика и их коллег (например, Мак-Клинток и Мак-Нил, 1967; Мессик и Торнгейт, 1967) демонстрирует, что альтернативы поведения в соответствии со значениями заданной матрицы сильно варьируют от субъекта к субъекту и, на самом деле, могут интерпретироваться как мера интенсивности дифференцирующихся социальных мотивов. Также было показано, что ситуационные влияния, например уровень сравнения, созданный субъектом на основе уровня его прежних результатов, оказывает воздействие на реакцию субъекта на

значения заданной матрицы (Фриденд, Арнольд и Тибо, 1974). Значения исходной матрицы просто не являются достаточными для прогноза поведения.

Другим соображением, которое побудило нас заняться теорией эффективной матрицы, была наша убежденность в том, что потенциальные возможности матриц результатов недооценивались и зачастую неверно истолковывались. Работы социальных психологов изобилуют ссылками на почти гедонистические предположения, встречающиеся при использовании матриц взаимозависимости, и на утверждения, что такие общественно направленные мотивы, как альтруизм, коллективизм и жажда справедливости, препятствуют и противоречат анализу, основывающемуся на таких матрицах. Наше несогласие с вышеприведенной позицией выразилось в нашей теории эффективной матрицы.

### **ЗАДАННАЯ МАТРИЦА И ЭФФЕКТИВНАЯ МАТРИЦА**

Эффективная матрица, в соответствии с нашим нынешним ее толкованием, подытоживает набор вероятностей «поведение — результат», актуальных в момент совершения поступков. Решения о поступках включают выбор среди альтернатив, как определено в эффективной матрице, и принимаются с учетом результатов, указанных в ней. Оценка последствий действия, производящаяся после его совершения, делается также с учетом результатов, приведенных в эффективной матрице. (Существуют, однако, как мы покажем ниже, некоторые пределы чрезмерной привязанности участников к эффективной матрице.) Короче говоря, действия как предпринимаются, так и оцениваются с учетом результатов, приведенных в эффективной матрице.

Можно выделить две группы факторов или процессов, вносящих вклад в эффективную матрицу. Они действуют последовательно во времени, причем вторая группа опирается на результаты первой. Разграничение облегчается представлением первых результатов в заданной матрице. Так, мы выделяем: а) группу причинных факторов, создающих заданную матрицу на основе, б) группы процессов, определенных моделью этой матрицы и действующих так, чтобы преобразовать ее. Результатом этого преобразования является эффективная матрица.

Для целей введения мы намерены раскрыть смысл заданной матрицы, предложив некую иллюстрацию — игровую матрицу экспериментатора. Экспериментатор определяет варианты реакций и, в соответствии с видами и количеством стимулов, последствия различных сочетаний вариантов. Отдельное значение каждого следствия (пункты, пенни) зависит, безусловно, от качеств игроков. Эти качества включают их потребности и заботы; то, что они заставляют участников считать важным; их общие уровни сравнения, которые влияют на соизмерение последствий; их предельные полезности, зависящие от случившихся потерь или от насыщенности данным стимулом; усталость, накопленную в усилиях, необходимых

для осуществления поведения, и умения, определяющие понесенные издержки. Отдельные последствия межличностных столкновений и результаты взаимопомощи также представлены в заданной матрице.

В целом, как и в последующей иллюстрации, заданная матрица определяется факторами окружающей среды и институциональными факторами в сочетании с факторами личностными (потребности, умения и т. д.). Матрица «задана» в том смысле, что варианты поведения и результаты поведения находятся строго под контролем факторов, *внешних по отношению к самому межличностному отношению*. Результат в каждом элементе матрицы — каждое пересекающееся или совместное поведение — задан для взаимоотношения силой установления социального и физического окружения и соответствующих качеств двух людей.

Не существует тесной причинной связи между заданной матрицей и поведением, которое она определяет. Как мы уже говорили, результаты, определенные по отдельности, элемент за элементом, как в заданной матрице, не объясняют поведение в отношениях взаимозависимости. То, на что участники часто действительно реагируют, — это на модель заданной матрицы, например, на несоответствие между их собственным результатом и результатом партнера в данном элементе матрицы, на тот факт, что в определенных элементах матрицы оба результата высоки или на возможность выбора между различными по предпочтительности элементами. В результате, реагируя на разные стороны модели заданной матрицы, участники трансформируют ее в новую матрицу — эффективную матрицу, которая уже тесно связана с их поведением.

Именно для того, чтобы привлечь особое внимание к этому процессу трансформации, мы проводим различие между заданной и эффективной матрицами. Цепь причинных событий, ведущая к эффективной матрице, может быть, как мы думаем, разорвана, чтобы разграничить а) процессы, создающие модель результатов; каждый результат определяется отдельно, безотносительно к другим, и б) процессы, определенные этой моделью (т. е. специфические для нее) и на нее воздействующие. Это показано на рис. 6, на котором стрелки (а) относятся к процессам, которыми определяется независимо каждый результат, а следующая стрелка (б) относится к процессу распознавания моделей результатов и их преобразования, т. е. к процессу трансформации.

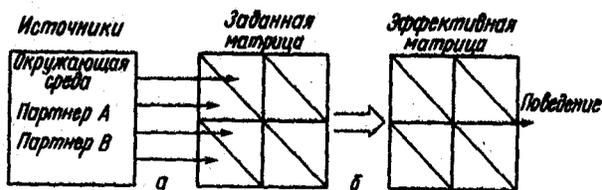


Рис. 6. Источники эффективной матрицы

## ПРОЦЕСС ТРАНСФОРМАЦИИ

Все вышеизложенное приводит к изменению в формулировании или концептуализации матрицы в соответствии с вариантами поведения, которые она предоставляет, и последствиями различных действий. Процесс имеет дело с фактами, подытоженными в заданной матрице; рассмотрим, например, матрицу I на рис. 7. Предполагая, что взаимодействие должно происходить многократно, варианты поведения для двух партнеров можно определить заново следующим образом:

- Партнер А: (1) всегда выбирает  $a_1$   
 (2) всегда выбирает  $a_2$   
 (3) чередует  $a_1$  и  $a_2$
- Партнер В: (1) всегда выбирает  $b_1$   
 (2) всегда выбирает  $b_2$



Рис. 7. Процесс трансформации

Результаты заново определенных вариантов (состоящих из представлений о направлении действий в многочисленных случаях) могут устанавливаться как в матрице II на рис. 7 (числа в матрице — средний результат пробы). Новое определение вариантов выбора создает новый набор результатов для пары, набор, в котором каждый партнер получает что-нибудь и оба получают один и тот же результат. Интуитивно ясно, что хотя соглашение о том, что делать, было бы труднодостижимым или невозможным в заданной матрице (матрица I), оно могло бы стать вполне реальным в матрице II. Эта интуиция отражает тот факт, что имеются определенные общие социальные цели, составляющие основу для соглашения в случае матрицы II. Так, можно было бы услышать, как А говорит: «Не глупи и не действуй так, чтобы никто из нас ничего не получил», а В отвечает: «Это представляется разумным, пока ты даешь нам возможность участвовать на равных правах». Данная беседа, вызывающая в простых выражениях к социальным ценностям общего благополучия и справедливости, отражает возможность применения в матрице критериев выбора, отличающихся от простой озабоченности собственными результатами. Рассмотрим экстремальный случай, в котором каждый партнер оставляет свою озабоченность исключительно собственными результатами и вместо этого сосредоточивается на двух критериях выбора: а) — общих результатах для пары и б) — различиях между соответствующими результатами партнеров. Если каждый человек рассматривает первое как положительный критерий (то, что должно

быть достигнуто и максимизировано), а второе — как отрицательный критерий (то, чего надо избегать), тогда матрица II трансформируется в матрицу III.

В противоположность исходной заданной матрице (I), матрица III обеспечивает паре ясное основание для соглашения. Если бы каждый мог предположить, что оба партнера реконцептуализируют матрицу I таким образом, не было бы необходимости в явном соглашении: каждый бы знал, что делать и что должен делать партнер, благодаря подразумеваемому признанию их общих интересов.

Матрица III, являющаяся примером эффективной матрицы, получается в результате двух последовательных преобразований матрицы I: *A* — нового определения вариантов выбора и *B* — смещения критериев оценки. Процесс трансформации может включать любую из них или обе. Указанные трансформации превращают модель из конфликтной в модель общих интересов. Другие трансформации имели бы иные результаты; например, в отношениях могло бы стать больше соперничества, чем было определено исходно. В то время как трансформации, описанные выше, служат общим интересам (если их делают совместными усилиями), другие служат просто интересам одного человека. Как мы увидим, некоторые заданные отношения (описываемые как «отношения со смешанными мотивами») можно трансформировать как в направлениях, связанных с общесоциальными целями и ценностями, так и в корыстных целях и эгоистических интересах.

Концепция «процесса трансформации» делает возможным описание важных социальных детерминант поведения (социальные ценности и социально-временная организация поведения) и продвижение от уровня отдельного поведения к более сложным социальным явлениям, таким как взаимосвязь различных ориентаций с социальным взаимодействием и с системами правил, ролей и норм. Разделение анализа источников эффективной матрицы на независимые от модели и зависимые от модели процессы привлекает особое внимание к влиянию самой модели на поведение. Это внимание особенно уместно в отношении социальной психологии, поскольку она имеет дело с социальной и временной организацией поведения и с приложением социально-ценностных критериев к поведенческому принятию решения.

Характерной чертой процесса трансформации является «учет широкого спектра обстоятельств». Вместо того, чтобы рассматриваться по отдельности, результаты рассматриваются в ситуациях, определенных моделью матрицы, а также прошлым и будущим. Партнер, занимающийся «трансформацией», не удовлетворяется матрицей в том виде, как она задается, а вводит дополнительные соображения, такие как связь его результатов с результатами его партнера, а также результаты, которые он может получить через длительный промежуток времени. На результаты не реагируют по очереди на каждый и изолированно. Они сравниваются и накапливаются. Действуя в рамках ситуации заданной матрицы, человек

видит, что он может с ней сделать путем планирования, переоценки и реконцептуализации. Отметим, что процесс трансформации не содержит никакого прямого вмешательства с целью изменить структуру заданной матрицы. Прямое вмешательство для изменения ее замысла всегда, конечно, возможно и на макросоциальном уровне было бы аналогично явному и, возможно, радикальному изменению социально-экономической системы. Здесь мы обращаемся к процессу, который логически и психологически является предшественником такой возможности — процессу изменений в когнитивном и аксиологическом значении заданной матрицы.

Процессу трансформации препятствуют ограниченность информации. Если у человека слишком мало информации, чтобы понять модель матрицы, он не может реагировать зависимым от модели способом; например, он может не знать ни реакции партнера (или сколько их), ни его результата. В этом случае человеку было бы трудно установить свойства модели. Все это наводит на мысль об одном подходе к изучению процессов трансформации. Варьируя количество информации, поступающей в распоряжение участников, можно способствовать или препятствовать действию этих процессов.

Процесс трансформации таков, что его можно изменить если он не «работает». Обычно люди не являются абсолютно альтруистами или праведниками. «Успех» любой данной трансформации зависит от того, что делает партнер; например, чередующаяся последовательность реальна, когда партнер отвечает соответствующим действием. При отсутствии ответного действия нужен будет иной способ последовательности. Готовность процесса трансформации изменяться в соответствии с его результатами поднимает вопрос изучения компонентов этого процесса. Мы сейчас переходим к этой теме. Общая предпосылка ее — то, что заданная матрица является, исторически и по логике развития, именно тем объектом, на котором должны изучаться социальные ценности и социальные стремления (планы, правила и роли).

### **ФУНКЦИИ ПРОЦЕССА ТРАНСФОРМАЦИИ**

Обращаясь к примеру на рис. 7, мы видим, что действия, описываемые трансформированной матрицей (III), служат не только для получения высоких результатов, отраженных в ней, но также для получения хороших результатов для обоих партнеров в заданной матрице. Это указывает на первую важную функцию трансформации и возможный базис для их пополнения. Действие в рамках заданной матрицы часто является не удовлетворительным для одного или обоих партнеров; например, если в хорошо известной игре «Дилемма узник», показанной на рис. 8, каждый человек действует наилучшим для самого себя образом, т. е. если каждый избирает свой второй поступок, общим следствием является то, что оба партнера получают низкие результаты. Соответствующая совместная реконцептуализация проблемы взаимозависимости, возможность которой предо-

ставляется процессом трансформации, обеспечивает основание для совместных действий  $(a_1, b_1)$ , что более удовлетворительно для обоих партнеров, *даже по оценкам заданной матрицы*. В этом случае одна такая трансформация включает критерий выбора, при котором максимизируется общий счет партнеров (сумма в каждом элементе), как показано на рис. 8.

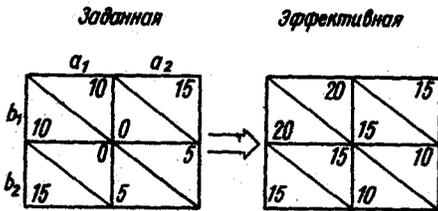


Рис. 8. Игра «Дилемма узника» и возможная трансформация

При трансформации результата, которая придает положительное значение их совместному счету, каждый из партнеров имеет основание избрать свой первый поступок. В трансформированной матрице  $a_1$  и  $b_2$  лучше, чем соответствующие их альтернативы, выбранные без учета выбора партнера.

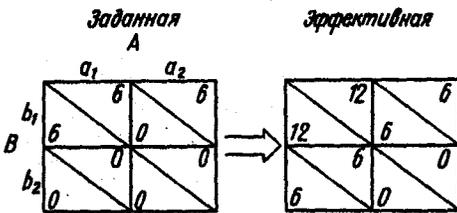


Рис. 9. «Взаимное управление судьбой» и возможная трансформация

Второй функцией трансформаций является то, что они обеспечивают базис для индивидуальных действий в соответствии с некоторыми заданными матрицами, в которых такой базис отсутствует; например, в заданной модели на рис. 9 (модель простого взаимного управления судьбой) ни А, ни В на основании своих собственных результатов не могут решить, что делать.

Некоторые заданные матрицы не требуют трансформации. Для этих матриц не существует никаких из вышеприведенных причин для (чтобы использовать указанные функции) трансформации. Каждый партнер имеет основание для действия, и действия, предпринятые на этом основании, приносят удовлетворительные результаты. Это не означает, что

такие модели не будут трансформированы, например, как часть некоторой более крупной «игры» или при реакции, несоответствующей их замыслу.

Благодаря функциям, которые несут трансформации, можно предположить, что они могут быть изучены. Подразумевались следующие моменты, усиливающие овладение предметом: а) в конечном итоге трансформации улучшают заданные результаты индивидуумов, и б) они представляют базис для действия. Можно предполагать, что последнее усиливается механизмами избежания конфликта, избежанием издержек путем избежания потерь времени и/или обеспечением «определенных ориентаций поведения» (Джонс и Джерард, 1967).

Предположения о том, что процессы трансформации изучаются, поднимают ряд взаимосвязанных вопросов, касающихся анализа

и исследования. Для каких возможных заданных моделей что можно и хотелось бы изучить? Знание какого набора тенденций трансформации ожидали бы мы от человека, учитывая вероятное распределение его опыта относительно набора возможных моделей? Как учится человек различать всевозможные модели и соответствующим образом применять всевозможные трансформации? Как предшествующие трансформационные тенденции различных партнеров человека влияют на то, что он изучает? Их тенденции будут воздействовать на его опыт разных подходов к различным моделям. Процесс обучения отнюдь не происходит во взаимодействии с одинаково наивными партнерами. Мы должны учитывать «культурную трансмиссию» тенденций трансформации через опыт, приобретаемый во взаимодействиях. (Мы не касаемся здесь вопросов «прямой» передачи этих тенденций путем этического обучения, пропаганды и т. д.)

Эти трансформационные тенденции представляются взрослым людям в виде социальных и личностных ценностей и в виде правил хорошего и/или успешного поведения. Ценности и правила могут быть общественно направленными, эгоистическими и даже антисоциальными по природе. Можно предположить, что благодаря своей функциональной ценности эти тенденции усваиваются не только как методически полезные процедуры и эмпирические приемы, но также, в связи с широким спектром их достоинств, как ценные качества сами по себе. Одним из путей описания этого процесса является описание в терминах функциональной автономии: эти тенденции приобретают «свою собственную жизнь», независимость своих исходных для познания условий; например, справедливость становится ценностью, которой служат безотносительно к ее последствиям для самого человека. Действительно, результаты, оцененные в соответствии с критерием справедливости (например, минимизированное различие), могут стать единственно имеющими значение для человека. На них могут основываться варианты выбора без сопоставления их заранее или после совершенного действия с собственным заданным результатом человека.

Однако функциональная автономия редко является абсолютной. Было бы необоснованно предполагать, что тенденции трансформации становятся когда бы то ни было полностью независимыми от их функционального использования. Этому есть несколько причин. Тенденции многочисленны, часто несколько противоречивы и (по крайней мере, теоретически) усваиваются скорее в условных, чем в абсолютных понятиях. Для того, чтобы получить хороший заданный результат, человек не может всегда руководствоваться определенной ценностью, например, такой как справедливость. Он должен поступать в соответствии с условиями, в зависимости от ситуации и от поведения партнера. Действительно, с точки зрения хороших заданных результатов, в некоторых ситуациях требуется нечто противоположное (максимизирующее степень, в которой собственные результаты превосходят результаты партнера). Если мы предположим, что человек знает ряд трансформационных тенденций и их

применение, исходя из определенных условий, представляется маловероятным, что какая-либо из них будет применяться, даже в специфических ситуациях, независимо от последствий применения и без определенной готовности к различным последствиям альтернативных трансформаций.

Вообще, как нам кажется, нетрансформированные результаты заданной матрицы в конечном счете влияют на взаимодействие. Их нельзя навсегда и полностью проигнорировать, хотя бы потому, что некоторые из них являются основой для биологического выживания индивида. Это не опровергает того факта, что достаточно социализированный, зрелый в моральном отношении человек может не принимать во внимание свои собственные результаты и действовать в соответствии с чистой моралью и социальными соображениями очень последовательно и в течение длительного периода времени. Однако было бы трудно не поверить, что он до какой-то степени не учитывает последствия такого поведения для его личного благополучия (т. е. в терминах результатов заданной матрицы). В связи с этим наш анализ показывает, что все функционально ценные трансформации могут содержать в определенной степени (как в предшествующих примерах) личные интересы участника (собственные его результаты). Не существует заданной матрицы, в которой критерий чисто альтруистического выбора для максимизации результатов партнера более выгоден, чем критерий максимизации совместных результатов.

## ЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Можно определить основные типы моделей матриц систематически. Также можно проанализировать влияния на различные модели а) набора простых математических действий и б) набора простых последовательностей вариантов выбора поведения. Так, мы можем преобразовать такого рода информацию, как показано на рис. 10, определяя для каждой возможной модели  $X$  модели  $X_1$ ,  $X_2$ ,  $X_3$  и т. д., которые получаются путем применения, по отдельности или в сочетаниях, к модели  $X$  различных математических действий и правил последовательности.

Связь такого логического анализа с моделью источников эффективной матрицы (рис. 6) очевидна:  $X$  соответствует заданной матрице, а модель  $X_1$  — эффективной. Математические действия и правила последовательности соответствуют двум важным аспектам процесса трансформации — трансформациям результата и трансформациям последовательности.

Для обеспечения этого анализа необходимо прежде всего внимательно изучить свойства самих матриц. Математически влияния математических действий и правил последовательности систематическим образом зависят от исходной модели. Также и «необходимость» в трансформации и «успех» любой данной трансформации

зависят от определенных свойств, присущих матрицам (заданной и эффективной). Наконец, анализ модели заданной матрицы выдвигает ряд специфических вопросов, касающихся ее источников. Это — некоторые из тем, которые будут рассматриваться в последующих частях книги.



Рис. 10. Логический анализ трансформации

---

Хоманс (Homans) Джорж К. (род. в 1910 г.) — американский социальный психолог и социолог. Преподавал в различных университетах США и Европы. С 1953 г. — профессор социологии Гарвардского университета. Основные ра-

боты посвящены теоретическим проблемам социального поведения, исследованию групп и групповых процессов.

Соч.: *The Human*. N. Y., 1950; *The social behavior*. N. Y., 1961; *The nature of social science*. N. Y., 1967.

*Дж. Хоманс*

## **СОЦИАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ КАК ОБМЕН<sup>1</sup>**

---

### **ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ МАЛЫХ ГРУПП**

Когда я сейчас оцениваю состояние исследований малых групп, то мне кажется, что, кроме того, что их следует продолжать, необходимо решить три задачи. Первая из них состоит в том, чтобы показать зависимость результатов экспериментальной работы, проводимой в лабораторных условиях, от результатов квазиантропологических полевых исследований того, что можно было называть «реально существующими» группами, которые встречаются в промышленности и в других областях деятельности. Если экспериментальная работа, в какой-то мере, отражает реальное положение вещей, а я убежден, что она отражает его в полной мере, ее результаты должны соответствовать результатам полевых исследований. Но пока еще не проводилось никакой систематической работы по доказательству этого соответствия.

Вторая задача заключается в том, чтобы выразить с помощью некоего набора утверждений общего характера все имеющиеся результаты лабораторных и полевых исследований малых групп. В этих утверждениях по крайней мере обобщались бы в той или иной степени явления элементарного социального поведения, даже хотя мы и не могли бы объяснить, почему эти утверждения приняты именно данный вид. Уже проделана огромная работа, и с каждым днем делается еще больше, но вовсе не ясно, сводятся ли все достигнутое к некоторой системе утверждений, из которых при заданных условиях могли бы быть получены многие из наблюдаемых результатов. Сформулировать такую систему — первейшая задача науки.

---

<sup>1</sup> Homans G. Social behavior as exchange. — In: W. G. Bennis, E. H. Schein et. al. (eds.) *Interpersonal Dynamics*. Illinois, 1964.

Третья задача состоит в том, чтобы приступить к выявлению того, как утверждения, справедливость которых для малых групп доказана эмпирическим путем, могут быть выведены из некоторой системы еще более общих утверждений. «Еще более общих» означает лишь, что из этой системы могут быть также выведены другие эмпирические утверждения, отличные от наших. Этот процесс выведения составил бы научную основу объяснения элементарного социального поведения, ибо объяснение — это фактически выведение (Брейтуэйт, 1953). (Лично я думаю, окажется, что более общая система содержит утверждения поведенческой психологии. Я считаю себя «законченным психологическим редукционистом», но не могу знать, что я прав до тех пор, пока редукция не выполнена.)

Я прихожу к мысли, что решение всех трех упомянутых задач заметно продвинулось бы, если бы мы приняли точку зрения, что взаимодействие между людьми представляет собой обмен ценностями — как материальными, так и нематериальными. Это одна из самых старых теорий социального поведения, которую мы все еще используем повседневно для объяснения нашего собственного поведения, когда мы, например, говорим: «Этот человек показался мне стоящим», или «Я многого от него добился», или даже «Разговор с ним мне многого стоил». Однако, по-видимому, из-за того, что эта точка зрения очевидна, ученые часто пренебрегают ею. Насколько мне известно, единственной теоретической работой, в которой прямо говорится о ней, является «Очерк о способностях» Марселя Мосса, опубликованный в 1925 г. и столь же старый, как сами социальные науки. Возможно, что традиция пренебрежения этой теорией теперь ослабевает и, например, психологи, объясняющие поведение как систему сделок, пожалуй, возвращаются к тому, что я имею в виду (Ньюком, 1956).

Важным преимуществом теории обмена является то, что она могла бы приблизить социологию к экономической науке. Экономическая наука изучает обмен, имеющий место при определенных условиях, и широко использует при этом внутреннюю количественную меру стоимости.

Далее я выскажу некоторые соображения о полезности теории социального поведения как обмена и характере утверждений, которые эта теория могла бы содержать.

### **ПАРАДИГМА ОБМЕНА**

Я начну с экскурса в область психологии поведения, рассматривая в качестве примера то, каким образом формируются утверждения относительно поведения такого подопытного животного, как голубь (Скиннер, 1953). Когда голубь обследует свою лабораторную клетку, ему случается клюнуть в заданную цель, после чего психолог-экспериментатор насыпает ему зерна. Опыт показывает, что он вновь клюнет цель: он усвоил эту модель поведения, или, как говорит мой друг Скиннер, эта модель поведения закреплена, т. е. голубь прошел процесс *выработки условного рефлекса*. В данном

случае психолог не интересуется тем, каким образом усваивается модель поведения; термин «теория обучения» никак не подходит для обозначения области исследований психолога. Он интересуется только тем, что определяет интенсивность проявления усвоенной модели поведения — то ли в форме клевания цели, то ли в какой-то другой форме.

Чем голоднее голубь, чем меньше зерна или другого корма он получил только что, тем чаще он будет клевать. Однако, если эта модель поведения закрепляется часто, если голубя каждый раз, когда он клюнет цель, дают много зерна, интенсивность ее проявления падает по мере насыщения голубя. Если же, с другой стороны, модель поведения не закрепляется вообще, то и в этом случае интенсивность ее проявления падает, хотя может пройти много времени, пока ее проявление не прекратится полностью, пока оно не *исчезнет*. При проявлении многих моделей поведения голубь подвергается *аверсивному стимулированию*, или тому, что я буду яснее формулировать с помощью термина «плата»; это также с течением времени приводит к снижению интенсивности их проявления. Примером «платы» является усталость. Постепенное исчезновение проявления одной модели поведения, насыщение и «плата», вызывая снижение интенсивности проявления данной модели поведения, делают более вероятным проявление других моделей поведения, включая ничегонеделание. Добавлю лишь, что даже искушенный психолог относит «эмоциональное» поведение, а также такие вещи, как клевание, к безусловным реакциям, которые могут быть закреплены в процессе выработки условного рефлекса. Если рассматривать все сказанное выше как формулировку утверждений психологии поведения, то она, разумеется, годится лишь для преследуемых здесь мной целей.

Мы можем считать, что голубь вовлечен в процесс обмена и с психологом, но не стоит подробно останавливаться на этом, поскольку поведение голубя едва ли вообще определяет поведение психолога. Обратимся к ситуации, в которой обмен является реально существующим, т. е. в которой детерминация поведения является взаимной. Предположим, что мы имеем дело с двумя людьми. Каждый из них демонстрирует поведение, до некоторой степени закрепляемое поведением другого. Нас не интересует, как получилось в прошлом, что каждый из них научился считать, что поведение другого закрепляет модель поведения. Достаточно того, что каждый считает, что поведение другого закрепляет его собственную модель поведения, и я буду называть факторы закрепления — в случае голубя это зерно — величинами, поскольку, как мне кажется, это самый подходящий термин для обозначения того, что мы под ним понимаем. Каждый человек, демонстрируя то или иное поведение, может нести издержки, и у каждого человека есть более, чем один доступный ему способ поведения.

В этом мне видится парадигма элементарного социального поведения, и задача социолога, изучающего это явление, состоит в том, чтобы сформулировать утверждения, соотносящие вариации величин

и издержек каждого человека с его частотным распределением моделей поведения на множестве альтернатив, причем величины (в математическом смысле), принимаемые этими переменными для одного человека, отчасти определяют величины для другого человека (Скиннер, 1953; Парсонс и Шилз, 1951).

Я не вижу причин верить в то, что утверждения психологии поведения неприменимы в этой ситуации, хотя сложность получаемых на их основе выводов в данном конкретном случае и в самом деле может быть значительной. В частности, мы должны предположить, что в случае людей, как и в случае голубей, при усилении тенденции к постепенному исчезновению проявления одной модели поведения, насыщения или аверсивного стимулирования поведения любой модели поведения увеличится вероятность проявления другой модели поведения. Проблема состоит не просто в том, как часто она формулируется, каковы качества человека и что в прошлом он научился считать закрепляющим его модель поведения, а в том, какие качества он приобретает благодаря своему поведению в данный момент. Чем больше он приобретает, тем менее ценна для него каждая дополнительная единица этого качества и тем менее часто он будет демонстрировать поведение, закрепляемое ею.

#### **ПРОЦЕСС ВЛИЯНИЯ**

Я думаю, что мы не располагаем работами по взаимодействию двух лиц, которые либо подтвердили бы эти утверждения, либо нет. Но у нас есть работы, относящиеся к большому числу людей, которые могут быть использованы. Речь идет о работах Фестингера, Шахтера, Бека и их коллег по исследованию динамики влияния. Одну из переменных, которую они изучают, они назвали *сплоченностью* и определили ее как нечто, привлекающее людей к участию в деятельности группы. Сплоченность — это качественная переменная; она имеет отношение к степени закрепления, которой подвергаются отдельные лица в деятельности группы.

Фестингер и его коллеги рассматривают два типа закрепления: символическое поведение, которое мы называем «социальным одобрением» (чувством), и деятельность, оцениваемую в других отношениях, как, например, выполнение каких-нибудь интересных дел.

Другую переменную, с которой они работают, они называют *коммуникацией*, а некоторые другие исследователи — *взаимодействием*. Это частотная переменная; она представляет собой меру частоты проявления вербального поведения, связанного с выгодами и затратами. Мы должны помнить о том, что, вообще говоря, переменная одного типа является функцией от другой.

Фестингер и его сотрудники показали, что чем более сплоченной является группа, т. е. чем более ценными являются чувства или действия, которыми члены группы обмениваются друг с другом, тем выше средняя частота их взаимодействия (Бек, 1950). В случае людей, как и голубей, чем сильнее подкрепление, тем чаще прояв-

ляется закрепленная модель поведения. Кроме того, чем сплоченнее является группа, тем более сильные изменения члены группы могут вызывать в поведении других членов в направлении повышения качества ее деятельности (Шахтер и др., 1951). Другими словами, чем более ценными являются действия, направленные на членов группы, тем более ценны действия, которые они должны совершить. В самом деле, если человек демонстрирует поведение определенного рода, а другие люди не обнаруживают в нем достаточных для них стимулов, то окажется, что со временем их собственный отклик на изъявление чувств и выполнение действий будет угасать. Но, возможно, тот человек сочтет их чувства и действия достаточно стимулирующими для себя, и, если ему захочется считаться с ними, он должен сделать свое поведение более ценным для других. Короче говоря, утверждения психологии поведения означают, что существует определенная пропорциональность между ценностью поведения человека для других лиц и ценностью для него их поведения (Скиннер, 1953).

### **ПРАКТИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ**

В начале статьи я высказал предположение, что одна из задач исследования малых групп заключается в том, чтобы выявить взаимосвязь между результатами экспериментальной работы в лабораторных условиях и результатами полевых исследований на реально существующих малых группах. Последние часто оказываются в состоянии практического равновесия, и в этом нет ничего необычного. Я не хочу этим сказать, что все реально существующие группы находятся в состоянии равновесия. Разумеется, я также не утверждаю, что во всех группах должна наблюдаться тенденция к равновесию. Также не хочу утверждать, что группы имеют внутренние механизмы сопротивления изменениям: здесь нет гомеостаза. Не утверждаю также, что мы предполагаем существование равновесия. Я хочу лишь сказать, что иногда мы наблюдаем его, что в то время, когда работаем с группой (а зачастую это очень непродолжительное время), не происходит существенных изменений величин переменных, которые были выбраны для измерения. Если, к примеру, человек «А» взаимодействует с человеком «Б» больше, чем с человеком «В», как в начале, так и в конце исследования, то, по крайней мере, на основании этой грубой оценки можно сделать вывод, что группа находится в состоянии равновесия.

Многие работы Фестингера и Шахтера являются экспериментальными, и их утверждения относительно процесса влияния, как мне кажется, содержат в себе утверждение, которое эмпирически оказывается справедливым для реально существующих групп в состоянии практического равновесия. Например, Фестингер и др. обнаружили, что чем более сплоченной является группа, тем сильнее то изменение, которое члены группы могут произвести в поведении других членов. Если влияние оказывается в направлении обеспечения соблюдения групповых норм, то, когда в результате

процесса влияния произведены все изменения, на которые он способен, должно было бы быть справедливым утверждение о том, что чем более сплоченной является группа, тем большее число ее членов соблюдает ее нормы. И такое утверждение действительно является справедливым (Фестингер и др., 1950).

Как бы там ни было, я допускаю, что из лабораторных экспериментов по исследованию влияния следуют утверждения относительно поведения членов малых групп в условиях угасания процесса влияния, которые идентичны утверждениям, справедливым для реально существующих групп, находящихся в состоянии равновесия. Едва ли следует удивляться тому, что мы понимаем под равновесием то, что все изменения, на которые система способна при данных условиях, произошли и не предвидится никаких дальнейших изменений. И это не самый первый пример того, как статика оказывается частным случаем динамики.

### **ВЫГОДА И СОЦИАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ**

Хотя я рассматривал равновесие как наблюдаемый факт, тем не менее этот факт требует объяснения. Я не буду, как это делают представители структурно-функциональной социологии, использовать допускаемое равновесие как средство объяснения того, почему остальные свойства социальной системы должны быть такими, какие они есть. Вместо этого я буду рассматривать практическое равновесие как нечто, что должно быть объяснено с помощью других свойств системы.

Если каждый член группы демонстрирует в конце и на протяжении некоторого промежутка времени одни и те же модели поведения и с теми же самыми частотами, что и в начале, то группа в течение этого периода находится в равновесии. Давайте затем зададим вопрос: почему поведение любого члена группы остается устойчивым? Предположим, что он демонстрирует поведение, выражаемое величиной  $A_1$ . Почему он не позволяет своему поведению ухудшаться (становиться менее ценным или стимулирующим для других) до уровня  $A_1 - A$ ? Верно, что чувства, выражаемые другими по отношению к нему, будут уменьшаться по величине (станут менее стимулирующими для него). Однако вполне возможно, что поскольку всякая деятельность требует платы, уменьшение величины того, что он демонстрирует, будет означать для него такое снижение платы, которое вполне компенсирует его потери в отношении чувств. Чем же в таком случае стабилизируется его поведение? Это является проблемой социального управления (Хоманс, 1950).

Испокон веков предполагалось, что человек стабилизирует свое поведение, по крайней мере на коротких отрезках времени, когда он делает все от него зависящее в данных условиях, даже если это может показаться нерациональной линией поведения. То, что этот человек в состоянии сделать, не так легко выразить, если только он не мыслит так же, как мыслят теоретические про-

тивники в так называемой теории игр. Прежде чем социолог не задумываясь отвергнет это объяснение, поскольку оно потребует уже набившего оскомину стремления к выгоде, он хорошенько подумает, не может ли он предложить другой ответ на поставленный вопрос. Мне кажется, он придет к выводу, что не может. И все же эксперименты, предназначенные для определения истинности ответа на этот вопрос, встречаются чрезвычайно редко.

Если мы определим выгоду как разницу между вознаграждением и стоимостью и если стоимость заранее предопределена ценностью, то я полагаю, что мы располагаем некоторыми данными в пользу следующего утверждения: изменение поведения является наибольшим, когда воспринимаемая выгода является наименьшей. Из этого непосредственно не следует, что изменение поведения является наименьшим, когда выгода является наибольшей. Однако, если всякий раз, когда поведение человека обеспечивало ему баланс между вознаграждением и стоимостью, он изменял свое поведение в другую сторону от того, что при данных обстоятельствах привело его к меньшей выгоде, то может наступить время, когда его поведение более не будет изменяться. Другими словами, его поведение стабилизировалось бы, по крайней мере, на время. И поскольку это относится к каждому члену группы, ее социальная организация оказалась бы в состоянии равновесия.

Я не говорю, что член группы стабилизировал бы свое поведение при наибольшем возможном значении его выгоды, поскольку она отчасти зависит от поведения других людей. Общеизвестно, что стремление некоторых людей к сиюминутной выгоде часто ставит их в такое положение, которое гораздо хуже того, которое могло бы быть. Я не говорю, что траектории изменения поведения, следуя которым член группы стремится к своей выгоде (при условии, что другие члены также стремятся к своей выгоде), легко описать или предсказать, и мы без труда можем представить себе, что в этом своем стремлении он вообще может никогда не прийти в состояние равновесия.

### **СПРАВЕДЛИВОСТЬ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ**

Все же практическое равновесие наблюдается часто, и некоторое дополнительное условие при определенных обстоятельствах может сделать его достижение более вероятным, чем при индивидуальном стремлении к выгоде каждого члена группы, предоставленного самому себе. Я могу найти свидетельства в пользу существования этого дополнительного условия лишь в поведении подгрупп, а не отдельно взятых лиц. Предположим, что на фабрике имеются две подгруппы, работающие по соседству друг с другом, но слегка отличающиеся по роду деятельности. Предположим также, что члены первой подгруппы выражают некоторое недовольство, заявляя: «Мы получаем столько же, сколько и они. Нам следовало бы получать хотя бы на пару долларов в неделю больше, чтобы все видели, что наша работа более ответственна». Когда вы спраши-

ваете их, что значит «более ответственна», то они отвечают, что если они сделают свою работу не так, как нужно, то это повлечет за собой большие убытки, и потому они ощущают особую необходимость быть тщательными (Хоманс, 1953). Что-то в этом роде — характерная черта индустриального поведения. Это «что-то» всегда находится в центре споров, касающихся не абсолютных размеров заработной платы; а их различий, т. е. вознаграждений.

В какого рода утверждениях можно выразить наблюдения, подобные этим? Мы можем сказать, что заработная плата и ответственность определяют статус члена группы в том смысле, что человека, принявшего на себя большую ответственность и получающего высокую заработную плату, почитают более всего (при прочих равных условиях). Далее, если для членов одной группы характерен высокий уровень ответственности по сравнению с членами другой группы, то со стороны первых ощущается также и потребность в получении более высокой заработной платы. Существует ярко выраженная необходимость, проявляющаяся в виде недовольства, привести в соответствие друг другу *статусные факторы*, как я их называю. Если они соответствуют друг другу, то говорят, что существует *статусная конгруэнтность*. В этом состоянии рабочие могут считать свою работу скучной или утомительной, но они не будут высказывать недовольства относительным положением их групп.

Однако может существовать и более доходчивый способ рассмотрения сути дела. В моем примере я рассматривал в качестве факторов лишь ответственность и заработную плату, но их может оказаться достаточно, поскольку они представляют собой две стороны одной и той же модели. Зарботная плата — это, ясно, вознаграждение; ответственность можно рассматривать, хотя это и менее очевидно, как стоимость. Она связана с ограничениями и заботами или утратой спокойствия духа. Таким образом, утверждение, касающееся статусной конгруэнтности, становится таким: если затраты членов одной группы выше затрат членов другой группы, то справедливость требует, чтобы и вознаграждения первых также были выше. Однако это правило «работает» и в другую сторону: если вознаграждения выше, то и затраты также должны быть выше. Это последнее утверждение отражает теорию, суть которой выражается поговоркой «положение обязывает», под которой все мы подписываемся, хотя и посмеиваемся над нею, вероятно, потому, что *положение* бывает таково, что ни к чему не *обязывает*. Можно высказаться иначе, используя термин «выгода»: хотя вознаграждения и затраты двух лиц или членов двух групп могут быть различными, тем не менее должна существовать тенденция к выравниванию их выгод, т. е. превышения вознаграждений над стоимостями. И даже более чем «должна». Группа, находящаяся в менее благоприятном положении, будет, по крайней мере, пытаться добиться более равноправных условий. Так, в приведенном мной примере первая группа пыталась увеличить свою выгоду путем повышения своей заработной платы.

Я говорил о справедливости распределения. Очевидно, что это не единственное условие, определяющее фактическое распределение вознаграждений и стоимостей. В то же время нельзя утверждать, что принципы справедливости не оказывают сильного влияния на поведение, хотя мы, социологи, часто пренебрегаем ими. Принцип справедливости распределения может быть одним из условий равновесия группы.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Актуальная теоретическая задача в исследовании малых групп состоит в том, чтобы соединить экспериментальные и «натурные» исследования, окончательно проверить утверждения, которые эмпирически оказываются справедливыми в этих областях, и показать, каким образом эти утверждения могли бы быть выведены из более общего комплекса положений. Один из путей решения этой задачи заключается в том, чтобы возродить и придать большую обособленность старейшей теории социального поведения — теории социального поведения как обмена.

Некоторые из утверждений такой теории могут быть сформулированы следующим образом. Социальное поведение представляет собой обмен ценностями, как материальными, так и нематериальными, например знаками одобрения или престижа. Люди, которые многое дают другим, стараются получить многое и от них, и люди, которые получают многое от других, испытывают с их стороны воздействие, направленное на то, чтобы они могли получить многое от первых. Такой процесс оказания влияния имеет тенденцию к обеспечению равновесия или баланса между обменами. То, что отдает человек, участвующий в обмене, может быть для него стоимостью, так же как то, что он получает, может быть для него вознаграждением, и его поведение меняется в меньшей степени, если выгода, т. е. вознаграждение за вычетом стоимости, сохраняет максимальное значение. Он не только стремится к достижению этого максимального значения, но и старается следить за тем, чтобы никто из его группы не получал большей выгоды. Стоимость и ценность того, что он отдает и получает, меняются в зависимости от количества того, что он отдает и что получает. Поразительно, насколько привычными являются эти утверждения; поразительно также, каким образом утверждения, касающиеся динамики обмена, могут порождать некие статические конструкции, которые мы называем «структурой группы», и наряду с ними также и некоторые утверждения относительно структуры группы, которые были сформулированы исследователями реально существующих групп.

Когда мы, социологи, иной раз становимся неосторожными, то обнаруживаем, что слова вроде «вознаграждение» и «стоимость» незаметно входят в нашу речь. Человеческая природа будет проступать наружу даже в наших самых сложных теориях. Мы редко осознаем это, но сами систематически имеем дело с тем, что эти слова обозначают. Из всех многочисленных подходов к изучению социального поведения чаще всего игнорируется тот, который рассматривает его с экономических позиций. Тем не менее это именно тот подход, которым мы повседневно пользуемся в нашей жизни — за исключением тех случаев, когда мы пишем труды по социологии.

## КОГНИТИВИСТСКАЯ ОРИЕНТАЦИЯ

---

Когнитивистская ориентация в социальной психологии ведет свое начало от идей классической гештальтпсихологии, а также теории поля К. Левина. Сущность когнитивистского подхода может быть охарактеризована как стремление объяснить социальное поведение за счет описания преимущественно познавательных процессов, характерных для человека. В прямую противоположность бихевиоризму когнитивисты обращаются прежде всего к психологической деятельности, к структурам психической жизни. Главный акцент в исследованиях делается на процесс познания. Впечатления индивида о мире организуются в связанные интерпретации, в результате чего образуются различные идеи, верования, ожидания, аттитюды, которые и выступают регуляторами социального поведения. Поэтому главными проблемами социальной психологии становятся проблемы перцепции, аттракции, формирования и изменения аттитюдов и т. д.

Займствуя у гештальтпсихологии ряд ее идей (идею образа, идею изоморфизма, господства «хороших фигур», имманентной динамики гештальта), когнитивисты адаптировали их к некоторым ситуациям общения и взаимодействия, т. е. придали им социально-психологический характер. Методологическая близость когнитивизма и гештальтпсихологии сказалась также и в принятии жизненного опыта как первого шага в построении научной психологии.

Допустимость (в противовес бихевиоризму) соединения хорошей практики эксперимента с данными «наивного», непосредственного опыта, — эта программа, в общих чертах сформулированная в гештальтпсихологии, стала своеобразным исходным принципом когнитивизма.

В специфическом виде были использованы и некоторые идеи теории поля, поскольку в ней наряду с разработкой понятия «образ» содержалась также разработка понятия «мотив», что было особенно привлекательно для социальной психологии. В этой связи для когнитивистской ориентации оказались полезными идея взаимодействия индивида и окружения (среды), а также идея валентности. И то, и другое было интерпретировано применительно к характеристике отношений индивидов в группах. Синтез идей теории поля с идеями ортодоксальной гештальтпсихологии был осуществлен за счет усвоения когнитивистами двойного содержания понятия «поле»: и как перцептивной структуры, и как структуры, в которой

совершается поведение. Это оказалось принципиально важным для социальной психологии, поскольку позволяло перейти, пользуясь одними и теми же принципами, от когнитивных структур к структурам межличностных отношений.

Среди различных теорий, разработанных в рамках когнитивистской ориентации, наиболее значительное место занимают теории «когнитивного соответствия», разными способами доказывающие наличие у человека потребности иметь связное, непротиворечивое представление о внешнем мире. Если же в этой картине мира возникают элементы несбалансированности, дисгармоничности, то немедленно рождается тенденция к тому, чтобы изменить это состояние, поскольку оно субъективно переживается человеком как психологический дискомфорт. Хотя эти теории возникли в конце 50-х годов, они имеют преемственную связь с более ранними философскими концепциями «логического человека», «рационального человека», «экономического человека» и т. п. Эта общность проявляется в том пункте, где осуществляется попытка соотнести логичное и алогичное, рациональное и нерациональное в поведении человека, что, несомненно, выступает как одна из центральных задач психологии и что осталось нерешенным в бихевиоризме.

С самого начала своего существования теории когнитивного соответствия стали рассматриваться как социально-психологические теории, хотя авторы не обязательно отождествляли их с социальной психологией. Справедливо, что в полном объеме проблема когнитивных структур и динамики когнитивной организации включает в себя и общепсихологическое содержание, что отражено, в частности, и во все большем утверждении когнитивного направления как направления общей психологии. Однако тот конкретный вид, который приобретает когнитивизм в теориях соответствия, связан в первую очередь с социально-психологическим материалом.

Наибольшую известность среди теорий когнитивного соответствия приобрели: теория структурного баланса Ф. Хайдера, теория коммуникативных актов Т. Ньюкома, теория когнитивного диссонанса Л. Фестингера и теория конгруэнтности Ч. Осгуда и П. Танненбаума. Из всех этих теорий теория когнитивного диссонанса Л. Фестингера породила наибольшее количество экспериментальных исследований, обладает самой большой популярностью и вместе с тем вызывает на себя самый сильный огонь критики.

Это связано с тем, что в подходе Л. Фестингера, как в фокусе, отразились все главные просчеты теорий соответствия, их главная методологическая ограниченность. Она заключается, как минимум, в следующих положениях: 1. Все теории соответствия страдают достаточно неточными определениями основных понятий, прежде всего понятий «соответствие», «несоответствие», «следование», «неследование» и т. д. 2. Рыхлость этих исходных понятий ведет к достаточно уязвимым моделям объяснения: просчет здесь не в том, что теория строится на соображениях здравого смысла, а в том, что «на выходе», т. е. в интерпретациях результатов экспериментов, вновь возникают объяснения, мало отличающиеся

от суждений здравого смысла. 3. Почти все модели, к которым прибегают авторы теорий соответствия, оказываются сверхупрощенными, так как когнитивные структуры индивида предстают здесь как состоящие не более чем из трех элементов, и не разработаны переходы к анализу более сложных многоэлементных структур. 4. Остается бездоказательным самое исходное и основное допущение, а именно допущение о том, что человеку свойственна некоторая потребность в связном и непротиворечивом знании; при этом практически исключается всякая активность личности — она выступает лишь как активность в восстановлении сбалансированной когнитивной структуры; вольно или невольно здесь проводится идея гомеостаза.

Несмотря на чрезвычайно частое употребление понятий «несоответствие», «противоречие», теории когнитивного соответствия исключают из своего анализа рассмотрение реальных противоречий реального мира, все сводя лишь к противоречиям «когниций» (т. е. когнитивных элементов). Не случайно даже среди американских критиков когнитивизма выдвигается серьезное обвинение в том, что при таком подходе полностью обходятся реальные противоречия как источник противоречий в «когнитивной структуре».

Вместе с тем в рамках когнитивистского подхода проанализированы некоторые важные явления, касающиеся соотношения рациональных и нерациональных моментов в поведении человека. Большой интерес представляет обоснование принципов «психологии», т. е. логики, которой руководствуется «рядовой» человек. Точно так же в рамках этих теорий и на их основе проведены интересные эксперименты по изучению явлений социальной перцепции, каузальной атрибуции и др.

В данном разделе представлен отрывок из работы **Леона Фестингера**, автора теории когнитивного диссонанса. Сам Фестингер не претендовал никогда именоваться социальным психологом, и, строго говоря, как это видно из прилагаемого текста, его теория имеет дело с индивидуальным поведением. Однако весь материал, на котором строится теория, позволяет трактовать ее как образец социально-психологических теорий когнитивного соответствия.

В представленном отрывке отчетливо видны некоторые основные принципы когнитивизма: использование житейских понятий, исходный тезис о потребности в сбалансированной структуре и т. д. Особое внимание именно в теории Фестингера уделяется проблеме мотивации: диссонанс, по его мнению, играет роль мотивирующего фактора. Однако этот пункт и является одним из самых уязвимых мест. Из отрывка можно увидеть, что наличие диссонанса мотивирует лишь *преобразование когнитивной структуры*. Что же касается изменения поведения, то вопрос об этом просто остается открытым. Другое слабое место — это расчет величины диссонанса, поскольку нечеткость исходных понятий делает практически бесполезными точные выкладки, построенные на столь шаткой основе.

Значительная часть критических замечаний в адрес теории

когнитивного диссонанса содержится в статье Эллиота Аронсона, ученика и в то же время критика Фестингера. Как видно из текста, Аронсон видит многие внутренние противоречия теории когнитивного диссонанса и порою ставит некоторые принципиальные вопросы, имеющие отношение вообще к когнитивистской методологии.

Особый интерес представляют те возражения Аронсона, где он оспаривает универсальность положений теории когнитивного диссонанса, вводя целый ряд ограничений (индивидуально-психологические особенности, вызывающие различную меру «устойчивости» по отношению к диссонансу, роль ожиданий диссонанса и т. д.). Тем не менее критика, предпринятая Аронсоном, носит характер критики «изнутри»: она направлена на обсуждение спорных, отдельных моментов теории, на обдумывание путей ее совершенствования. Хотя такая критика и конструктивна, она не вскрывает более принципиальные методологические просчеты теории диссонанса. Попытки предпринять такого рода анализ мы увидим в работах некоторых европейских авторов, помещенных в последнем разделе данной книги.

Особняком стоит предлагаемый вниманию читателей текст, представляющий собой статью Гэрольда Келли, являющегося одним из создателей теории каузальной атрибуции. Исследования в этой области возникли сравнительно недавно — позже, чем сформировались теории когнитивного соответствия. Однако изучение того, как при восприятии другого человека происходит интерпретация причин его поведения или его личностных черт, осуществляется здесь на основе использования одной из базовых идей теорий когнитивного соответствия, а именно на основе идеи **приписывания**. Впервые эта идея была сформулирована Ф. Хайдером, который считал, что приписывание (причин поведения или черт личности) есть механизм, наиболее часто употребляемый в «житейской психологии», когда обыденный человек лишен достаточной информации об истинных причинах поведения другого человека.

Г. Келли придал этой теории усовершенствованный вид, введя в нее много новых разработок — типологию видов атрибуции, понятие каузальных схем и т. д. Предлагаемый текст содержит общую характеристику атрибутивного подхода — особой области теоретических и экспериментальных исследований, связанную с углублением представлений о механизмах межличностного восприятия.

Так же как и по отношению к самим теориям когнитивного соответствия, по отношению к теории каузальной атрибуции уместно замечание о ее двойственном значении: с одной стороны, несомненный прогресс в освоении важной предметной области социальной

---

<sup>1</sup> См. более подробный анализ взглядов Г. Келли: Андреева Г. М. Процессы каузальной атрибуции в межличностном восприятии. — *Вопр. психологии*, 1979, № 6.

психологии, причем с попыткой именно теоретического ее осмысления; с другой стороны — ограниченность такого анализа, порожденная общей когнитивистской схемой. Тем не менее знакомство с этим фрагментом западной социальной психологии может быть полезным, в частности, для того, чтобы продумать возможности реинтерпретации полученных данных в рамках иной методологической традиции, принимаемой в советской социальной психологии.

---

**Фестингер** (Festinger) Леон (род. в 1919 г.) — известный американский социальный психолог, работал во многих университетах, с 1968 г. — профессор Новой школы социальных исследований в Нью-Йорке, автор теории когнитив-

ного диссонанса. Основные работы посвящены когнитивным теориям и исследовательским методам. Соч.: A theory of cognitive dissonance. N. Y., 1957; Conflict, decision and dissonance. N. Y., 1964.

*Л. Фестингер*

## **ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ ДИССОНАНСА<sup>1</sup>**

---

Часто подразумевается и иногда даже отмечается, что индивид стремится к внутреннему соответствию. К примеру, его мнения и установки имеют тенденцию группироваться во внутренне последовательные единства. Несомненно, можно обнаружить исключения. Иной человек считает, что негры ничем не хуже белых, но не желает, чтобы кто-либо из них жил по соседству с ним; или некто считает, что маленький ребенок должен быть тихим и незаметным, и в то же время весьма доволен, когда его ребенок агрессивно захватывает внимание его взрослых гостей. Когда обнаруживается такое несоответствие, оно может оказаться довольно резким, но оно привлекает наш интерес в основном потому, что представляет собой резкий контраст на фоне соответствия. И поныне в подавляющем большинстве случаев связанные мнения и установки согласованы друг с другом. Исследование за исследованием подтверждают такую согласованность политических, социальных и многих других установок личности.

Такое же соответствие существует между тем, что человек знает и чему он верит, и тем, что он делает. Тот кто верит, что высшее образование это «стоящая вещь», весьма вероятно, будет побуждать своего ребенка поступать в университет; ребенок, который знает, что его будут строго наказывать за некоторые поступки, не будет их совершать или, по крайней мере, постарается не быть пойманным в момент их совершения. Конечно, это не удивительно, это является нормой в такой степени, что мы считаем само собой разумеющимся. И опять-таки, наше внимание привлекает то, что является исключением из последовательного в целом поведения. Человек может знать, что курение вредно для него, и тем не

---

<sup>1</sup> Festinger L. A theory of cognitive dissonance. Stanford, 1957.

менее продолжать курить; многие люди совершают преступления, хотя и знают о том, что есть большая вероятность быть пойманным, и знают, какое наказание их ждет.

Придя к выводу, что соответствие является обычной вещью, пожалуй, в подавляющем большинстве случаев, что можно сказать о тех исключениях, которые столь легко приходят на ум? Лишь в редких случаях, если не сказать больше, они для самого человека психологически выступают как несоответствие. Обычно делаются более или менее успешные попытки логически обосновывать несоответствие. Так, например, человек, который продолжает курить, зная, что это вредно для его здоровья, может в то же время считать: а) курение доставляет ему такое удовольствие, что это стоит того, б) вероятность ухудшения здоровья не столь велика, как думают некоторые, в) он не может всегда избежать любых возможных опасных неожиданностей, но тем не менее продолжает жить, и г) возможно, что, когда он бросит курить, он прибавит в весе, что столь же плохо для его здоровья. Следовательно, продолжение курения в конце концов согласуются с его представлениями о курении.

Но людям не всегда удается оправдать или объяснить такое несоответствие. По той или иной причине попытки добиться соответствия могут потерпеть неудачу. Тогда несоответствие просто продолжает существовать. При таких обстоятельствах, т. е. при наличии несоответствия, существует психологический дискомфорт.

Теперь я заменяю слово «несоответствие» термином, меньшей логической коннотации, а именно термином «диссонанс». Я также заменяю слово «соответствие» более нейтральным термином, а именно «консонанс». Более формальное определение этих терминов будет приведено ниже, а сейчас постараемся обойтись тем интуитивным смыслом, который эти термины получили в результате предшествующего обсуждения.

Основными гипотезами, которые я хотел бы выдвинуть, являются следующие:

1. Существование диссонанса, являясь психологически дискомфортным, заставляет человека пытаться уменьшить диссонанс и добиться консонанса.

2. Когда существует диссонанс, человек, помимо того, что он пытается его уменьшить, активно избегает ситуаций и информации, которые, по-видимому, ведут к возрастанию диссонанса.

Прежде чем перейти к развитию этой теории диссонанса и стремления его уменьшить, было бы неплохо прояснить природу диссонанса, что это за понятие и куда будет вести теория о нем. Две гипотезы, выдвинутые выше, обеспечивают хорошую отправную точку для такого прояснения. Хотя здесь они отнесены именно к диссонансу, фактически это очень общие гипотезы. Вместо «диссонанса» можно поставить другие, сходные по природе понятия типа «голод», «фрустрация» или «неравновесие», и тем не менее гипотезы будут вполне осмысленными.

Я предполагаю, что диссонанс, т. е. существование отношений несоответствия между когнициями, является сам по себе мотивирующим фактором. Под термином «когниция» я подразумеваю любое знание, мнение или убеждение, относящееся к окружению, кому-либо или чьему-либо поведению. Когнитивный диссонанс может рассматриваться как исходное условие, которое вызывает активность, направленную на уменьшение диссонанса подобно тому, как голод ведет к активности, направленной на утоление голода. Эта мотивация очень отличается от тех, с которыми привыкли иметь дело психологи, но тем не менее, как мы увидим, является мощной.

## **ВОЗНИКНОВЕНИЕ И УСТОЙЧИВОСТЬ ДИССОНАНСА**

Так почему же и как возникает диссонанс? Как это случается, что люди иногда обнаруживают, что они делают нечто, не соответствующее тому, что они знают, или же имеют мнение, которое не согласуется с другими мнениями, которых они придерживаются. Ответ на этот вопрос может быть найден при анализе двух более общих ситуаций, в которых может возникнуть диссонанс.

1. Могут произойти новые события или человеку может стать известной новая информация, что создает, по крайней мере, временный диссонанс с существующим знанием, мнением или когницией относительно поведения. Так как у человека нет полного и совершенного контроля за поступающей к нему информацией и событиями, которые могут произойти в окружающей его среде, подобный диссонанс может легко возникнуть. Так, например, человек может планировать пойти на пикник с полной уверенностью, что погода будет теплой и солнечной. Однако, как раз перед тем, как он должен выходить, может пойти дождь. Знание того, что сейчас идет дождь, диссонирует с уверенностью человека в солнечном дне и его намерением пойти на пикник. Или в качестве другого примера, человек, который полностью убежден, что автоматическая трансмиссия в автомобиле является неэффективной, может случайно обнаружить статью, восхваляющую автоматическую трансмиссию. И в этом случае создается по крайней мере временный диссонанс.

2. Даже в отсутствии новых, непредвиденных событий или информации существование диссонанса, несомненно, есть повседневное явление. Весьма немногие вещи являются полностью черными или полностью белыми, очень немногие ситуации настолько ясны, чтобы мнения и модели поведения людей в различных ситуациях не являлись бы в некоторой степени смесью противоречий. Так, например, фермер из Среднего Запада, который принадлежит к республиканской партии, может быть не согласен с позицией своей партии по вопросу субсидирования цен на сельскохозяйственную продукцию; человеку, покупающему автомобиль, может нравиться экономичность одной модели и внешний вид другой модели; человек, решающий вопрос о том, куда вложить свои деньги, может знать, что доход от его вклада определяется экономическими условиями,

которые от него не зависят. Там, где должно быть сформировано мнение или принято решение, почти неизбежно возникает диссонанс между когницией предпринятого действия и мнениями и знаниями, которые имеют тенденцию рекомендовать другие действия.

Итак, существует весьма широкий диапазон ситуаций, в которых диссонанс почти неизбежен. Но нам остается рассмотреть обстоятельства, при которых диссонанс, возникнув однажды, продолжает существовать. То есть, при каких условиях диссонанс не является лишь мимолетным явлением? Если вышеизложенные гипотезы соответствуют действительности, то вместе с возникновением диссонанса будет появляться стремление уменьшить его. Для ответа на этот вопрос необходимо вначале кратко рассмотреть возможные способы уменьшения диссонанса.

Так как более формальное обсуждение этой темы будет дано несколько позднее, сейчас проанализируем, как может быть уменьшен диссонанс, используя в качестве иллюстрации пример заядлого курильщика, который узнал, что куренье вредно для его здоровья. Он может получить эту информацию из газеты или журнала, от друзей или даже от какого-нибудь врача. Это знание, несомненно, диссонирует с когницией, что он продолжает курить. Если верна гипотеза о том, что при этом должно возникнуть стремление уменьшить диссонанс, то чего можно ожидать от данного человека?

1. Он может просто изменить свою когницию о своем поведении, изменив свои действия, а именно он может бросить курить. Если он больше не курит, то его когниция по поводу того, что он делает, будет консонантна с его знанием того, что куренье вредно для его здоровья.

2. Он может изменить свое «знание» о последствиях курения. Это плохо звучит, но зато хорошо выражает то, что должно произойти. Он может просто прийти к мнению, что курение не имеет каких-либо пагубных последствий, или он может приобрести так много «знаний» о благоприятных последствиях курения, что вредные аспекты станут незаметными. Если ему удастся изменить свое знание каким-либо из этих способов, то он уменьшит или даже совсем устранит диссонанс между тем, что он делает, и тем, что он знает.

Но из вышеприведенного примера становится ясным и то, что человек может встретиться с трудностями в попытках изменить либо свое поведение, либо свое знание. А это конечно же, как раз и есть та причина, по которой диссонанс, однажды возникнув, может сохраняться. Нет никакой гарантии, что человек сможет уменьшить или устранить диссонанс. Гипотетический курильщик может обнаружить, что бросить курение для него слишком трудно. Он может попытаться обнаружить факты или мнения других для подкрепления того мнения, что курение не вредно, но эти попытки могут закончиться неудачей. В таком случае человек окажется в таком состоянии, что он и продолжает курить и продолжает думать, что курение вредно. Однако если так случится, то его попытки уменьшить диссонанс не прекратятся.

Термины «диссонанс» и «консонанс» отсылают к отношениям, которые существуют между парами «элементов». Поэтому прежде чем приступить к определению этих элементов, необходимо определить сами элементы как можно лучше. Эти элементы относятся к тому, что названо когницией, т. е. к тому, что индивид знает о самом себе, о своем поведении, о своем окружении. Таким образом, эти элементы являются «знаниями», хотя в английском языке это слово обычно не употребляется во множественном числе. Некоторые из этих элементов представляют знание о самом себе: что я делаю, что чувствую, чего хочу или желаю, кто я есть и тому подобное. Другие элементы знания имеют отношение к миру, в котором человек живет: что где находится, что к чему ведет, что является удовлетворительным, или болезненным, или неуместным, или важным и т. д.

Очевидно, что термин «знания» используется таким образом, что включает в себя то, к чему это слово обычно не относится, например мнения. Человек не разделяет мнения до тех пор, пока он не поверит, что оно верно, и поэтому с психологической точки зрения мнение не отличается от «знания». То же самое верно по отношению к убеждениям, ценностям или социальным установкам, которые функционируют для наших целей как «знания». Это не означает, что нельзя установить никаких важных различий между этими разными терминами. Действительно, некоторые такие отличия будут названы позднее. Но в соответствии с определением все они являются когнициями, и между парами этих элементов могут устанавливаться отношения диссонанса и консонанса.

Есть и другие вопросы по поводу определения, на которые хотелось бы получить ответ. К примеру, когда «когнитивный элемент» является одним элементом или группой элементов? Является ли знание о том, что «зима в Миннеаполисе очень холодная», элементом или его нужно рассматривать как комплекс элементов, составленный из более конкретных знаний? В настоящее время нет ответа на такой вопрос. А возможно, что это вопрос, на который и нет нужды отвечать.

Другим важным вопросом, касающимся этих элементов, является следующий: как они образуются и что определяет их содержание? По этому поводу мы хотим выделить одну из наиболее важных детерминант содержания этих элементов, а именно действительность. Элементы когниции чувствительны к действительности. В целом они отражают или отображают действительность. Эта действительность может быть физической, социальной или психологической, но в любом случае когниция в большей или меньшей мере отображает ее. Это, конечно, не удивительно. Непохоже, чтобы организм мог жить и выживать, если бы элементы когниции не были бы в большой степени правильным отображением реальности. В самом деле, когда кто-либо «теряет чувство реальности», это становится очень заметным.

Другими словами, элементы когниции в большой мере соответствуют тому, что человек фактически делает или чувствует,

или тому, что реально существует в окружении. В случае мнений, убеждений и ценностей действительностью может быть то, что думают или делают другие; в других случаях действительностью может быть то, с чем человек сталкивается на опыте, или то, что другие ему говорят.

Но здесь позвольте возразить и заметить, что часто у человека есть когнитивные элементы, которые заметно отклоняются от действительности, по крайней мере как мы ее видим. Следовательно, основным тезисом, который мы выдвигаем, является тезис о том, что *действительность, которая воздействует на человека, оказывает давление в направлении приведения соответствующих когнитивных элементов в согласование с этой действительностью*. Это не означает, что существующие когнитивные элементы всегда будут согласованы. В самом деле, одним из основных следствий теории диссонанса является то, что она помогает нам понять некоторые обстоятельства, при которых когнитивные элементы не согласуются с действительностью. Но это означает, что, если когнитивные элементы не согласуются с определенной действительностью, которая оказывает воздействие на человека, то должно возникать определенное давление. Следовательно, мы сможем наблюдать некоторые проявления такого давления. Эти предполагаемые отношения между когнитивными элементами и реальностью важны, так как дают возможность измерения диссонанса, и мы еще раз обратимся к ним при анализе данных.

Теперь можно перейти к обсуждению отношений, которые могут существовать между парами элементов. Существуют три вида таких отношений, а именно: нерелевантность, диссонанс и консонанс. Они будут обсуждаться в приведенной последовательности. Два элемента могут просто никак не соотноситься друг с другом. То есть в таких случаях, когда один когнитивный элемент не включает в себя ничего из того, что имеет отношение к другому элементу, эти два элемента нерелевантны друг другу.

Рассмотрим два элемента, которые присутствуют в голове человека и которые релевантны друг другу. Определение диссонанса не принимает во внимание существование всех других элементов, которые релевантны одному или обоим рассматриваемым элементам, и имеет дело лишь с этими двумя изолированными элементами. *Два элемента, рассматриваемые изолированно, находятся в отношении диссонанса, если отрицание одного элемента вытекает из другого*. То же самое можно выразить несколько более формально: *X и Y диссонантны, если не-X следует из Y*. Так, например, если человек знает, что поблизости находятся лишь его друзья и в то же время он испытывает страх, то между двумя этими когнитивными элементами было бы диссонантное отношение. Или другой пример, если человек уже «увяз» в долгах и в то же время покупает новый автомобиль, соответствующие когнитивные элементы будут диссонантны друг с другом. Диссонанс может быть вызван тем, что человек что-то узнал или к чему-то приготовился,

тем, что что-то считается нормальным и обычным, или любой другой причиной.

Может быть полезно дать ряд примеров, где диссонанс между двумя когнитивными элементами возникает по разным причинам, т. е. где два элемента являются диссонантными вследствие разных значений словосочетания «следует из» в вышеприведенном определении диссонанса.

1. Диссонанс может возникнуть из-за логической непоследовательности. Если кто-то верит, что человек в ближайшем будущем достигнет луны и в то же время считает, что человек не в состоянии покинуть атмосферу земли, то эти две когниции диссонантны друг с другом<sup>1</sup>. Отрицание одной когниции следует из другой на основе логической непоследовательности в процессах собственного мышления индивида.

2. Диссонанс может возникнуть на основе норм культуры. Если человек на официальном обеде берет руками выскальзывающую косточку курицы, знание того, что он делает, диссонантно со знанием этикета официального обеда. Диссонанс существует просто потому, что в нашей культуре установлено, что консонантно, а что нет. В какой-либо другой культуре эти две когниции могут вовсе не быть в диссонансе.

3. Диссонанс может возникнуть вследствие того, что какое-либо частное мнение иногда включается, по определению, в более общее мнение. Так, например, если человек является членом демократической партии, но на данных выборах предпочел кандидата республиканской партии, когнитивные элементы, соответствующие этим двум мнениям, диссонантны друг с другом, так как понятие «быть членом демократической партии» включает в себя, как часть этого понятия, голосование за кандидата демократической партии.

4. Диссонанс может возникнуть на основе прошлого опыта. Если бы человек стоял под дождем и тем не менее не обнаруживал никаких признаков того, что он мокнет, эти две когниции были бы диссонантными потому, что он по опыту должен знать, что человек, стоящий под дождем, мокнет. Если вообразить человека, который никогда не видел дождя, эти две когниции, по-видимому, не были бы диссонантными.

Безусловно, не все диссонантные отношения равны по величине. Необходимо выделить степени диссонанса и установить, чем определяется сила данного диссонантного отношения.

Одна очевидная детерминанта величины диссонанса заключается в характеристиках тех элементов, между которыми существует отношение диссонанса. *Если два элемента находятся в диссонансе друг с другом, величина диссонанса является функцией значимости этих элементов.* Чем более эти элементы значимы для человека или чем более высоко они им оцениваются, тем большей будет

---

<sup>1</sup> Следует иметь в виду, что пример, приведенный Л. Фестингером, относится к 1957 г.

величина диссонантного отношения между ними. Так, например, если некто дает десять центов нищему, прекрасно зная, что этот нищий в действительности не испытывает нужды, диссонанс, который существует между этими двумя элементами, является довольно слабым. Ни один из этих двух элементов не является особо значимым или особо важным для этого человека. Значительно больший диссонанс возникает, если, к примеру, студент не готовится к очень важному экзамену, зная, что имеющийся у него запас знаний, по-видимому, недостаточен для этого экзамена. В этом случае элементы, которые являются диссонантными друг с другом, являются более значимыми для человека и величина диссонанса соответственно будет большей.

Теперь рассмотрим общий контекст диссонансов и консонансов в отношении к одному конкретному элементу. Для того чтобы дать определение, предположим на время, что все элементы, релевантные рассматриваемому, одинаково важны, и сформулируем следующее определение: *общая величина диссонанса между данным элементом и остальными когнитивными элементами человека зависит от доли релевантных элементов, которые диссонантны данному.* Так, если подавляющее большинство релевантных элементов консонантны, скажем, элементу поведения, то диссонанс с этим поведенческим элементом является слабым. Если по отношению к числу элементов, консонантных поведенческому элементу, число диссонантных элементов велико, общий диссонанс будет иметь ощутимую величину. Конечно, величина общего диссонанса будет также зависеть от значимости или ценности тех релевантных элементов, которые находятся в консонантных или диссонантных отношениях с рассматриваемым элементом.

### **УМЕНЬШЕНИЕ ДИССОНАНСА**

*Существование диссонанса приводит к возникновению стремления уменьшить или устранить диссонанс. Сила стремления уменьшить диссонанс является функцией величины диссонанса.* Другими словами, диссонанс действует таким же образом, как и состояние возбуждения, потребности или напряжения. Существование диссонанса ведет к действию, направленному на уменьшение диссонанса, так же как, например, чувство голода ведет к действию, направленному на утоление голода. Кроме того, так же как и при действии возбуждения, чем больше диссонанс, тем более выраженным будет избегание ситуаций, которые могли бы увеличить этот диссонанс.

Для того, чтобы уточнить, как проявляется стремление уменьшить диссонанс, необходимо рассмотреть различные способы, посредством которых он может быть уменьшен или устранен. В общем, если между двумя элементами существует диссонанс, этот диссонанс может быть устранен изменением одного из этих элементов. Важным является то, как могут осуществляться эти изменения. Существуют различные возможные способы, с помощью которых это может быть выполнено,

в зависимости от типа наличных когнитивных элементов и от общего когнитивного контекста.

### **ИЗМЕНЕНИЕ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ КОГНИТИВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ**

Когда анализируемый диссонанс существует между элементом, относящимся к некоторому знанию об окружающей среде (элемент окружающей среды), и элементом поведения, то, конечно, диссонанс может быть устранен изменением поведенческого когнитивного элемента таким образом, чтобы он стал консонантным с элементом среды. Простейший и наиболее легкий способ добиться этого состоит в том, чтобы изменить действия или чувства, связанные с этим поведенческим элементом. Поскольку (как мы видели) поведение организма изменяется, то и когнитивный элемент, соответствующий этому поведению, также изменится. Этот метод уменьшения или устранения диссонанса встречается очень часто. Наше поведение и чувства часто изменяются в соответствии с новой информацией. Если некто отправился на пикник и заметил, что начался дождь, он может сразу же повернуться и пойти домой. Многие люди прекращают курение, если обнаруживают, что оно вредит их здоровью.

### **ИЗМЕНЕНИЕ КОГНИТИВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ СРЕДЫ**

Точно так же, как возможно изменение поведенческого когнитивного элемента путем изменения поведения, которое этот когнитивный элемент отображает, иногда возможно изменение когнитивного элемента среды путем изменения ситуации, которой этот элемент соответствует. Конечно же, это гораздо труднее, чем изменение своего поведения, так как нужно достаточно хорошо контролировать свое окружение — что случается относительно редко.

Когда осуществляется достаточный контроль за окружающей средой, может быть использован этот метод уменьшения диссонанса. Например, человек, который обычно очень враждебен по отношению к другим людям, может окружить себя людьми, которые провоцируют враждебность. Его когниция о людях, с которыми он связан, в таком случае будет консонантна с когницией, соответствующей его враждебному поведению. Однако возможности манипулирования окружающей средой ограничены, и большинство попыток изменить когнитивный элемент идет по другим направлениям.

### **ДОБАВЛЕНИЕ НОВЫХ КОГНИТИВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ**

Очевидно, что для того, чтобы совсем устранить диссонанс, должны быть изменены некоторые когнитивные элементы. Ясно также, что это возможно не всегда. Но даже если невозможно устранить

диссонанс, можно уменьшить общую величину диссонанса путем добавления новых когнитивных элементов. Так, например, если существует диссонанс между некоторыми когнитивными элементами, связанными с последствиями курения, и когницией, связанной с поведением продолжающего курить, то общий диссонанс может быть уменьшен путем добавления новых когнитивных элементов, которые будут консонантны с фактом курения. Тогда при наличии такого диссонанса от человека можно ожидать активного поиска новой информации, которая уменьшила бы общий диссонанс, и одновременно с этим избегания новой информации, которая может увеличить существующий диссонанс. Так, используя этот же пример, человек может искать и жадно читать любой материал, содержащий критику исследования, результаты которого показали, что курение вредно для здоровья. В то же время он будет избегать чтения материалов, восхваляющих это исследование. (Если он все же возьмет в руки такой материал, его чтение будет поистине критичным.)

Прежде чем двинуться дальше, необходимо вновь подчеркнуть, что наличие стремления уменьшить диссонанс или даже деятельность, направленная на его уменьшение, не гарантируют того, что диссонанс будет уменьшен. Человек может оказаться не в состоянии получить общественную поддержку, необходимую для изменения когнитивного элемента, или он оказался не в состоянии отыскать новые когнитивные элементы, которые снижают общий диссонанс. В действительности, возможна и такая ситуация, что в ходе попыток уменьшить диссонанс последний может даже возрасти. Это зависит от того, с чем столкнется человек при попытках уменьшения диссонанса. Важно то, что при наличии диссонанса есть возможность наблюдать попытки его уменьшить. Если попытки уменьшить диссонанс оказались безуспешными, можно наблюдать симптом психологического дискомфорта, указывающий на то, что диссонанс стал настолько ощутимым, что дискомфорт проявляется явно и открыто.

### **СОПРОТИВЛЕНИЕ УМЕНЬШЕНИЮ ДИССОНАНСА**

Если диссонанс уменьшается или устраняется изменением одного или более когнитивных элементов, необходимо рассмотреть вопрос о том, какова сопротивляемость этих когнитивных элементов изменению. Изменяется ли каждый из них или нет, и если изменяется, то какой из них, — это, несомненно, можно выявить, хотя бы частично, с помощью величины сопротивляемости изменению, которой они обладают. Очевидно, что если бы участвующие когнитивные элементы совсем не оказывали сопротивления изменению, то никогда не существовало бы устойчивых диссонансов. Кратковременный диссонанс мог бы возникнуть, но если бы участвующие когнитивные элементы не оказывали сопротивления изменению, он был бы мгновенно устранен. А теперь обратимся к основным источникам сопротивления когнитивных элементов изменению.

## **СОПРОТИВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЮ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ КОГНИТИВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ**

Первым и самым главным источником сопротивления изменению *любого* когнитивного элемента является чувствительность таких элементов к действительности. Если кто-либо видит, что трава зеленая, очень трудно думать, что она не такая.

Несомненно, что многое в поведении почти или совсем не оказывает сопротивления изменению. Мы постоянно видоизменяем многие наши действия и чувства в соответствии с изменениями ситуации. Если дорога, по которой мы обычно едем на работу, ремонтируется, для нас, как правило, не составляет труда изменить свое поведение и использовать другой маршрут. Какими же в этом случае должны быть обстоятельства, которые затрудняют человеку изменение его действий?

1. Изменение может быть трудным или связанным с потерями. Например, человек может истратить много денег на покупку дома. Если по какой-либо причине он потом захочет изменений, т. е. захочет жить в другом доме или другом окружении, он должен будет пойти на неудобства, связанные с переездом, и на вероятные материальные потери, связанные с продажей дома.

2. Существующее поведение может быть удовлетворительным в других отношениях. Человек может продолжать завтракать в определенном ресторане, несмотря на плохую пищу, если, к примеру, его друзья всегда завтракают там.

3. Осуществление изменения может быть просто невозможным. Было бы ошибкой воображать, что человек может довести до конца любое изменение своего поведения, если он достаточно сильно захочет этого. Изменение поведения невозможно по множеству причин. Некоторые виды поведения, особенно эмоциональные реакции, могут не быть под волевым контролем индивида. Например, у человека может быть слишком сильная реакция страха, с которой он ничего не может поделать. Также может быть невозможно довести изменение до конца просто потому, что новый вид поведения отсутствует в поведенческом репертуаре индивида. Отец может оказаться не в состоянии изменить манеру обращения со своим ребенком просто потому, что он не знает другой манеры поведения. Третьим обстоятельством, которое делает невозможным изменение поведения, является неизменяемая природа определенных действий.

## **СОПРОТИВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЮ КОГНИТИВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ**

И в этом случае, как и с поведенческими когнитивными элементами, основной источник сопротивления изменению коренится в чувствительности этих элементов к действительности. Следствием этого, в случае поведенческих элементов, является связь сопротивления изменению когнитивного элемента с сопротивлением изменению

действительности, т. е. самого поведения. Ситуация несколько другая в случае элементов среды. Когда существует ясная и недвусмысленная реальность, соответствующая некоторому когнитивному элементу, возможности изменения почти нулевые. Если кто-то захочет, например, изменить когницию о местоположении какого-то здания, которое он видит каждый день, в действительности это будет трудно осуществить.

Однако во многих случаях действительность, соответствующая когнитивному элементу, не является столь ясной и определенной. Когда мы имеем дело в основном с социальной действительностью, когда она установлена на основе соглашения с другими людьми, тогда сопротивление изменению будет определяться трудностью поиска людей, поддерживающих новую когницию.

Существует еще один источник сопротивления изменению поведенческих когнитивных элементов и когнитивных элементов среды. Однако мы откладывали его рассмотрение до настоящего момента в связи с тем, что он как источник сопротивления изменению более важен для элементов среды, чем других видов когнитивных элементов. Этот источник сопротивления изменению коренится в том, что один элемент связан с рядом других элементов. В той степени, в которой этот элемент консонантен большому числу других элементов, и в той степени, в которой изменение заменило бы консонансы диссонансами, этот элемент будет сопротивляться изменению.

#### **ПРЕДЕЛЫ ВЕЛИЧИНЫ ДИССОНАНСА**

*Максимальный диссонанс, который может существовать между любыми двумя элементами, равен общему сопротивлению изменению наименее стойкого элемента. Величина диссонанса не может превосходить это значение вследствие того, что в точке максимально возможного диссонанса менее стойкий элемент изменится, тем самым устранив этот диссонанс.*

Это не означает, что величина диссонанса будет часто почти достигать этого максимально возможного значения. Когда существует сильный диссонанс, который меньше, чем сопротивление изменению любого из участвующих элементов, этот диссонанс, возможно, еще будет уменьшен для целой когнитивной системы путем добавления новых когнитивных элементов. При этом способе даже при наличии очень сильного сопротивления изменению общий диссонанс в этой системе может удерживаться на довольно низком уровне.

Рассмотрим пример с человеком, истратившим сумму, которая для него является очень большой, на новый автомобиль дорогостоящей марки: Вообразим также, что после его приобретения человек обнаружил, что автомобиль неисправен и что ремонт очень дорог. Помимо этого, он более дорог в эксплуатации по сравнению с другими автомобилями, и, кроме того, обнаружилось, что друзья считают этот автомобиль безобразным. Если диссонанс становится достаточно большим, т. е. равным сопротивлению изменению наименее стойкого элемента, которым в данном случае будет скорее всего

поведенческий элемент, человек может продать автомобиль и терпеть какие бы то ни было неудобства и денежные убытки, связанные с этим действием. Тем самым диссонанс не может превзойти сопротивление индивида изменению своего поведения, т. е. продаже автомобиля.

А теперь рассмотрим ситуацию, когда для лица, купившего автомобиль, диссонанс является значительным, но меньшим, чем максимально возможный, т. е. меньшим, чем сопротивление изменению наименее стойкого когнитивного элемента. Тогда ни один из существующих когнитивных элементов не будет изменяться, но человек будет удерживать общий диссонанс на низком уровне, добавляя все больше и больше когниций, которые являются консонантными с фактом его владения автомобилем. Он начнет думать, что мощностные и ходовые качества более значимы, чем экономичность и внешний вид. Он начнет ездить быстрее обычного и придет к окончательному убеждению, что для автомобиля очень важно двигаться с большой скоростью. С помощью этих и других когниций он может добиться успеха в превращении диссонанса в незначительный.

### **ИЗБЕГАНИЕ ДИССОНАНСА**

До сих пор обсуждение сосредоточивалось на тенденциях уменьшения или устранения диссонанса и на проблемах, сопряженных с достижением такого уменьшения. При определенных обстоятельствах существуют также сильные и значимые тенденции избегания увеличения диссонанса или избегания возникновения диссонанса в целом. Обратим наше внимание на анализ этих обстоятельств и на проявление тенденций избегания, которые мы можем наблюдать.

Избегание возрастания диссонанса возникает, разумеется, как следствие диссонанса. Такое избегание особенно значимо тогда, когда в ходе попыток снижения диссонанса опора ищется в том, чтобы заменить новым когнитивным элементом имеющийся в наличии, или когда должны быть добавлены новые когнитивные элементы. При всех этих обстоятельствах поиск опоры и поиск новой информации должен производиться очень избирательно. Человек будет начинать обсуждение с тем, кто, по его мнению, будет согласен с новым когнитивным элементом, но будет избегать обсуждения с теми, кто может соглашаться с элементом, который человек пытается изменить. Человек будет знакомиться с теми источниками информации, от которых он ожидает добавления новых элементов, увеличивающих консонанс, но, несомненно, будет избегать источников, увеличивающих диссонанс.

Если диссонанс невелик или его нет, мы не ожидаем такого вида избирательности при поиске источников поддержки или источников информации. Действительно, где не существует диссонанса, там должно быть относительное отсутствие мотивации поиска поддержки или новой информации. В общем, это справедливо, но есть и важные исключения. Прошлый опыт может вызвать страх

у индивида и вследствие этого избегание изначального возникновения диссонанса. Когда это происходит, можно ожидать осторожного поведения по отношению к новой информации, даже если вначале диссонанса мало или его нет вовсе.

Действие страха перед диссонансом может также вести к нежеланию принимать на себя обязательства на поведенческом уровне. Существует большой класс действий, предприняв которые однажды, индивид с трудом может их изменять. Следовательно, диссонанс может возникнуть и увеличивать свою интенсивность. Страх перед диссонансом ведет к нежеланию предпринимать действия — нежеланию принимать на себя обязательства. Когда решение и действие не могут быть отложены на неопределенный срок, осуществление действия может сопровождаться когнитивным отрицанием этого действия. Так, например, человек покупает новый автомобиль и очень боится диссонанса, при этом он может сразу же после покупки выразить убеждение, что поступил неправильно. Такой сильный страх перед диссонансом, возможно, относительно редок, но он все же встречается. Индивидуальные различия в страхе перед диссонансом и эффективность, с которой данное лицо может уменьшить диссонанс, несомненно, важны при определении вероятности возникновения такого способа избегания диссонанса. Независимое выявление ситуаций и индивидов, когда возникает такой вид заблаговременного самозащитного поведения, является оперативной задачей.

---

**Аронсон** (Aronson) Эллиот (род. в 1932 г.) — профессор социальной психологии Техасского университета с 1965 г. Автор более 50 работ по широкому кругу проблем: межличностная аттракция, групповая интеракция, когнитивные теории, эксперименталь-

ные методы, изменение установок и др. Редактор многих известных сборников. Соч.: Handbook of Social Psychology (ed.). Reding, 1968; Theories of cognitive consistency (ed.). Chicago, 1968; The social animal. N. Y., 1972

## Э. Аронсон

### **ТЕОРИЯ ДИССОНАНСА: ПРОГРЕСС И ПРОБЛЕМЫ<sup>1</sup>**

---

Формально содержание теории когнитивного диссонанса Фестингера (1957) совершенно примитивно. В ней отсутствует эlegantность и точность, которые обычно ассоциируются с научным теоретизированием. Тем не менее воздействие этой теории оказалось велико. В данной работе я буду время от времени ссылаться на «оппозицию» к данной теории, но вначале давайте рассмотрим отдельные исследования.

Исследования в данной области так же разнообразны, как и многочисленны. Их диапазон распространяется от опытов с крысами в лабиринте (Лоренс и Фестингер, 1962) до формирования ценностей у детей (Аронсон и Карлсмит, 1963); от исследования голодания студентов-второкурсников (Брем, Бэк и Богонофф, 1964) до изучения обращения в другую веру религиозных фанатиков (Фестингер, Рикен и Шахтер, 1956). Обзоры экспериментальных исследований когнитивного диссонанса можно найти в работах Фестингера (1957), Фестингера и Аронсона (1960), Брема и Коэна (1962), Фестингера и Бремела (1962), Фестингера и Фридмана (1964).

Распространение экспериментальных исследований и теории диссонанса можно объяснить в основном общим характером и простотой этой теории. Хотя она в основном применяется в социальной психологии, данная теория не ограничивается лишь социально-психологическими феноменами, такими как межличностные отношения, или отношение к коммуникатору и его сообщению. Скорее

---

<sup>1</sup> Aronson E. Dissonance theory: progress and problems. — In: A belson R. P. et al. (eds.). Theories of cognitive consistency. Chicago, 1968.

всего область этой теории находится в самом большом вместилище, а именно в голове отдельного индивида.

Основное положение теории диссонанса чрезвычайно просто: диссонанс — это состояние негативного драйва, которое возникает всякий раз, когда у индивида имеются одновременно два когнитивных элемента (идеи, убеждения, мнения), которые не согласуются психологически.

Иначе говоря, два когнитивных элемента являются диссонантными, если при рассмотрении лишь этих двух когнитивных элементов противоположное одному из них следует из другого. Поскольку предполагается, что ощущение диссонанса является неприятным, индивиды стремятся уменьшить его либо путем добавления «консонантного» когнитивного элемента, либо путем изменения одного или обоих когнитивных элементов с тем, чтобы они «лучше подошли друг другу», т. е. чтобы они стали более консонантными по отношению друг к другу. Воспользуемся примером Фестингера. Хотя этот пример достаточно избит, тем не менее он убедителен. Если человек считает, что курение вызывает рак и одновременно знает, что он сам курит, он испытывает диссонанс. Поскольку предполагается, что человек не хочет заболеть раком, его когниция — «Я курю» психологически не согласуется с другой его когницией — «Курение вызывает рак». Вероятно наиболее эффективным способом снятия диссонанса в подобной ситуации является прекращение курения. Но как многие из нас знают, это совсем не просто. Таким образом, человек обычно предпочитает воздействовать на другой когнитивный элемент. Имеется несколько способов представить себе курение не столь абсурдным. Можно преуменьшить значение свидетельств, связывающих курение с раком («Большинство данных получено в клинике, а не экспериментальным путем»); можно ассоциировать себя с другими курильщиками («Если Сэм, Джек и Гарри курят, то значит, это не может быть очень опасным»); или курильщик может курить сигареты с фильтром и обманывать себя тем, что фильтр не пропускает вещества, способствующие образованию рака; или он может убедить себя в том, что курение — очень приятное занятие («Предпочитаю прожить более короткую, но более приятную жизнь, чем долгую и неприятную»); или он может превратить курение в доблесть, воображая себя романтической бесстрашной личностью, бравируя опасностью курения. Все эти способы поведения уменьшают диссонанс фактически путем преуменьшения абсурдности поведения, которое может привести к заболеванию раком. Таким образом, теория диссонанса не исходит из предположения, что человек — это разумное существо, скорее теория диссонанса предполагает, что человек — это рационализирующее существо, что он пытается казаться рациональным как себе, так и другим. Для разъяснения теории и для иллюстрации того, какого рода исследования она порождает, я кратко остановлюсь на нескольких экспериментах.

### **ДИССОНАНС, СВЯЗАННЫЙ С ПРИНЯТИЕМ РЕШЕНИЯ**

Один из первых экспериментов по проверке теории когнитивного диссонанса был проведен Бремом (1956). Брем предлагал испытуемым оценить два бытовых электроприбора. Затем он отдавал испытуемым выбранный ими прибор и вновь просил оценить оба прибора — выбранный и отвергнутый. Во время второго оценивания было обнаружено, что после принятия решения по выбору испытуемые повысили свою оценку выбранного прибора и понизили оценку отвергнутого. Причина подобного поведения ясна. Осуществив трудный выбор, люди испытывают диссонанс: знание негативных характеристик выбранного объекта диссонирует с фактом его выбора; знание позитивных характеристик отвергнутого объекта диссонирует с тем, что объект не был выбран. Для уменьшения диссонанса люди подчеркивают позитивные аспекты и преуменьшают значение негативных аспектов выбранных объектов, и подчеркивают негативные стороны и преуменьшают значение позитивных сторон невыбранного объекта (см. также: Фестингер, 1964).

### **ДИССОНАНС, СВЯЗАННЫЙ С ЗАТРАЧЕННЫМИ УСИЛИЯМИ**

Аронсон и Миллс (1959) предположили, что если люди затратят много усилий для того, чтобы получить доступ в группу, которая окажется потом скучной и неинтересной, они будут испытывать диссонанс. Когниция о том, что они затратили много усилий для того, чтобы стать членами этой группы, будет диссонировать с когнициями о негативных сторонах группы. Людям неприятно затрачивать усилия попусту. Для снятия диссонанса они пытаются изменить восприятие группы в положительную сторону. В эксперименте Аронсона и Миллса студентки колледжа должны были пройти вступительные испытания для того, чтобы стать членами дискуссионной группы по обсуждению психологии секса. Для части девушек эти испытания были очень неприятны — они должны были вслух зачитать список неприличных слов в присутствии экспериментатора — мужчины. Для других испытание было легче. Для третьих вообще не было вступительного испытания. Затем все испытуемые заслушали магнитофонную запись обсуждения, проведенного в группе, в которую они были приняты. Как и предполагалось, девушки, которые были подвергнуты наиболее сложному для них испытанию, оценили прослушенную дискуссию гораздо более высоко, чем две других группы испытуемых (см. также: Аронсон, 1961; Зимбардо, 1965; Льюис, 1954; Джерард и Мэтьюсон, 1966).

### **НЕДОСТАТОЧНОЕ ОПРАВДАНИЕ**

Аронсон и Карлсмит (1963) предположили, что если используется угроза для того, чтобы помешать людям заниматься любимым делом, то чем меньше будет угроза, тем больше у этих людей

будет появляться тенденция умалить в своих глазах это дело. Если индивид воздержался от любимого занятия, он испытывает диссонанс. Когниция, что он любит это занятие, диссонирует с когницией, что он им не занимается. Один из способов уменьшить диссонанс заключается в том, чтобы умалить в своих глазах значение этого занятия. Таким образом, появляется оправдание для себя, почему он не занимается своим любимым делом. Однако любая угроза порождает когниции, которые согласуются с тем, чтобы не заниматься этим делом, и чем сильнее угроза, тем большим будет консонанс. Короче говоря, суровая угроза вызывает вполне достаточное самооправдание для того, чтобы не заниматься данным делом. Слабая угроза вызывает меньшее самооправдание. Это приводит индивида к тому, чтобы добавлять свои собственные оправдания в форме убеждения себя в том, что он вовсе не любит заниматься этим делом. В эксперименте Аронсона и Карлсмита было обнаружено, что дети, которым угрожали небольшим наказанием за то, что они играли любимой игрушкой, уменьшили свою любовь к этой игрушке гораздо в большей степени, чем те дети, которым грозили большим наказанием (см. также: Тернер и Райт, 1965; Фридман, 1965).

#### **ЧТО ТАКОЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ НЕСООТВЕТСТВИЕ!**

Сама простота теории когнитивного диссонанса является одновременно ее самой большой силой и самой серьезной слабостью. Мы уже говорили об эвристической ценности простоты этой теории. Необходимо подчеркнуть, что многие гипотезы, которые совершенно очевидно вытекают из данной теории, являются присущими только этой теории, т. е. их нельзя было бы извлечь ни из одной другой теории. Это увеличивает нашу веру в теорию когнитивного диссонанса, как объясняющую важный аспект человеческого поведения. Слабость данной теории проистекает прежде всего из трудности определения ее границ. В то время как в «центре» теории относительно легко формулировать ясные и прямые гипотезы, то на ее «периферии» не всегда ясно, можно ли сделать определенное предсказание на основе данной теории, а если можно, то какого рода будет предсказание. Хотя исследователи, имеющие опыт работы с данной теорией, кажется, не испытывали больших трудностей для интуитивного определения ее границ, им было очень трудно объяснить это другим людям. Действительно, возникла ситуация, которую лучше всего можно характеризовать словами: «если хотите быть уверенными, спросите об этом у Леона (Фестингера)». Такое положение оказалось источником беспокойства для сторонников теории, а также причиной раздражения со стороны ее критиков.

Почему так трудно более точно сформулировать теорию? Возможно, основная причина здесь связана с характером понятия «несоответствие», которое содержится в центральном определении теории диссонанса. Было бы легко выделить диссонантные ситуации, если бы теория ограничивалась логическими несоответствиями.

Существуют относительно однозначные правила логики, которые могут быть использованы без неопределенности или страха впасть в противоречие. Но вспомните, что несоответствие, вызывающее диссонанс, хотя и может быть логическим, тем не менее не всегда обязательно является таковым. Это скорее психологическое несоответствие. С одной стороны, данный аспект теории увеличивает ее силу, размах и интерес к ней, но в то же время это также вызывает ряд серьезных проблем. Так, возвращаясь к образу курильщика, можно отметить, что когниция в отношении курения не является логически не соответствующей когниции, связывающей курение с раком, т. е., строго говоря, наличие информации о том, что курение вызывает рак, не делает курение нелогичным. Однако эти когниции вызывают диссонанс, потому что, взятые вместе, они не совместимы психологически. Исходя из того, что курильщик не хочет заболеть раком, его знание о том, что курение вызывает рак, должно привести к некурению. Точно так же ни один из приведенных выше примеров исследования диссонанса не имеет дело с логическим несоответствием, т. е. нельзя считать нелогичным, что надо пройти «сквозь огонь и медные трубы» для того, чтобы получить доступ в скучную дискуссионную группу, нельзя считать нелогичным выбор для себя того бытового прибора, который индивид считает несколько более привлекательным по сравнению с тем, который он не выбрал; нельзя считать нелогичным отказ играть с игрушкой по просьбе взрослого.

Фестингер (1957) выделяет четыре вида ситуаций, в которых может возникнуть диссонанс: 1) логическое несоответствие; 2) несоответствие культурным образцам; 3) несоответствие данного когнитивного элемента более общей, более широкой системе когниций; 4) несоответствие прошлому опыту.

1. Логическое несоответствие. Предположим человек верит, что все люди смертны, но в то же время он верит, что он как человек будет жить вечно. Эти два когнитивных элемента являются диссонантными, потому что они логически не соответствуют друг другу. По строгим логическим основаниям здесь противоположное одному следует из другого.

2. Несоответствие культурным образцам. Если профессор, потеряв терпение с одним из студентов, кричит на него, то его знание о том, как он себя ведет, диссонирует с его представлением о том, каким должно быть в нашей культуре правильное, принятое поведение профессора по отношению к студенту. В некоторых других культурах это могло бы быть правильным поведением и поэтому не вызвало бы диссонанса.

3. Несоответствие данного когнитивного элемента более общей, более широкой системе когниций. Если человек, всегда считавший себя демократом, голосует на данных выборах за республиканского кандидата, то он должен испытывать диссонанс.

4. Несоответствие прошлому опыту. Если человек наступил босой ногой на гвоздь и не почувствовал боли, он испытывает диссонанс, потому что он из опыта знает, что когда наступишь

на гвоздь, это вызывает боль. Если он никогда не наступал на гвоздь или какой-либо другой острый предмет, то он не испытает диссонанса.

Описанные случаи являются очевидными примерами диссонанса. Точно так же ситуации, представленные в вышеуказанных экспериментах, явно вызывают диссонанс. Но есть также ситуации, в которых для практических целей не совсем ясно, являются ли два когнитивных элемента диссонантными или просто не связанными друг с другом. Поскольку диссонанс не ограничивается логическим несоответствием, то иногда бывает трудно заранее определить, нарушаются ли здесь культурные нормы или нет, соответствует то или иное событие прошлому опыту или нет, отличается ли данный когнитивный элемент от более общей когниции. Вспомним основное теоретическое положение: два когнитивных элемента являются диссонантными, если при рассмотрении только этих двух когнитивных элементов противоположное одному следует из другого. Основным источником концептуальной неопределенности заключается в том, что Л. Фестингер не разъяснил значение слов «следует из».

Например, если я узнал, что мой любимый писатель бьет свою жену, вызовет ли это у меня когнитивный диссонанс? Тут трудно дать определенный ответ. Собственно говоря, понятия «бить жену» и быть «великим писателем» не являются несовместимыми. Однако может быть такое смысловое понимание, при котором термин «великий писатель» подразумевает, что такой человек должен быть мудрым, чутким, сочувствующим, сострадающим, а мудрые, чуткие, сочувствующие и сострадающие люди не бьют своих жен. Здесь нет логического несоответствия, нет и очевидного нарушения культурных норм, более того, это может не иметь ничего общего с прошлым опытом и это не обязательно должно включаться в более общую когнитивную систему. Таким образом, знание таких ситуаций, в которых диссонанс может возникнуть, не всегда оказывается достаточным для определения того, возник ли этот диссонанс в действительности.

Давайте снова вернемся к нашему трудному случаю. Предположим, мы обратимся к большому числу людей со следующим вопросом: «Вспомните известного писателя X. Я собираюсь вам кое-что рассказать о том, бьет он свою жену или нет. Какого рода рассказа вы от меня ожидаете?» Думаю, что большинство людей пожмут плечами, т. е. у них не будет твердых ожиданий (но это снова умозрительное заключение; я не уверен, что это будет именно так). Если так произойдет, можно будет заключить, что поведение писателя X в отношении своей жены, которую он бьет, не релевантно его статусу как писателя. Умозрительное заключение может быть практически полезным, но оно, конечно, не может явиться заменой для более ясного, более определенного и точного теоретического определения. В конце работы мы остановимся на проблеме умозрительного метода и укажем, как его можно использовать в концептуальном плане.

У ученых есть тенденция быть консервативными и экономными. Это в основном нормальный подход, который чаще всего выражается в нежелании принимать новую теорию или новое объяснение какого-либо явления, если это явление можно втиснуть (даже с большим трудом) в уже существующий подход. В этом отношении теория диссонанса была обозначена как лишь новое название для уже известного явления. Это особенно настойчиво утверждается в отношении того аспекта теории, который связан с проблемой принятия решения. В таком контексте теория диссонанса обозначалась как лишь новое название для теории конфликта.

На самом же деле здесь имеется несколько различий. Конфликт возникает до принятия решения, диссонанс — после его принятия. Предполагается, что во время конфликта личность постарается осторожно, бесстрастно и разумно рассмотреть и оценить имеющиеся альтернативы. Человек соберет всю информацию «за» и «против», о всех возможных альтернативах для того, чтобы принять разумное решение. После принятия решения человек оказывается в состоянии диссонанса: если выбирается решение *X*, то с ним диссонируют все отрицательные аспекты *X*, а все положительные аспекты *У* диссонируют с фактом отвержения *У*. Человек, испытывающий диссонанс, далек от бесстрастного рассмотрения альтернатив (как при конфликте), он будет искать пристрастную информацию и оценки, которые бы делали принятое решение более разумным в его глазах. Как показал эксперимент Брема (1956), человек стремится развести альтернативы. Чем труднее человеку принять решение, тем сильнее проявляется тенденция к такого рода поведению как к средству оправдания собственного решения.

Но как мы можем быть уверены в том, что разведение альтернатив в эксперименте Брема произошло после принятия решения? Не могло ли это произойти на стадии конфликта? Иначе говоря, возможно, что испытуемые в эксперименте Брема для того, чтобы им было легче принять решение, начинали переоценивать бытовые приборы пристрастным образом еще до принятия решения. В таком случае нет существенного различия между процессами до принятия решения и после его принятия. А если это так, то такое поведение можно считать частью конфликта, и нет никакой необходимости усложнять положение вещей путем введения новой терминологии.

Эксперимент Брема не дает нам возможности определить, происходило ли разведение выбранной и отвергнутой альтернатив *до* или *после* принятия решения. Последние эксперименты Давидсона и Кислера (1964) и Джекера (1964) вносят ясность в этот вопрос. В эксперименте Джекера испытуемым предлагалось выбрать одну из двух грампластинок. В трех ситуациях создавался низкий уровень конфликта, т. е. испытуемым говорили, что у них хороший шанс получить обе пластинки независимо от сделанного ими выбора. В трех других ситуациях задавался высокий уровень конфликта. Испытуемым говорили, что имеется большая вероятность того, что

они получают только ту пластинку, которую они выберут. Все испытуемые оценивали грампластинки до получения инструкции. Во всех конфликтных ситуациях испытуемые вновь оценивали грампластинки или а) после того, как они обнаруживали, что получили обе пластинки, или б) после того, как они обнаруживали, что получили только одну пластинку, или в) до того, как они были уверены, что получат одну или две пластинки. Результаты совершенно определены. Разведения альтернатив не произошло там, где не было диссонанса, т. е. когда испытуемый получил обе пластинки или когда он не был уверен, получит ли одну или обе пластинки, он не производил постоянной переоценки альтернатив. Там же, где диссонанс действительно имел место, там происходило постоянное переоценивание, т. е. испытуемые разводили свою оценку альтернатив, когда они получали только одну пластинку. Это происходило независимо от уровня конфликта. Данный эксперимент представляет очевидное свидетельство того, что конфликт и диссонанс — различные процессы. Какова бы ни была теория диссонанса, она не является «лишь новым названием теории конфликта».

#### **ТЕОРИЯ ДИССОНАНСА И ТЕОРИЯ СТИМУЛА-ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ**

Один из интересных аспектов теории диссонанса заключается в том, что она часто ведет к предположениям, которые совершенно очевидно противоречат предположениям, сделанным на основе других теорий; особенно это заметно в отношении общей теории стимула-вознаграждения. Слова «совершенно очевидно противоречат» выбраны очень тщательно, поскольку, как мы увидим, эти теории не исключают друг друга на концептуальном уровне. Ни один сторонник теории диссонанса не станет отрицать, что люди часто совершают действия для того, чтобы получить вознаграждение, или что действия, ассоциируемые с подкреплением вознаграждения, имеют тенденцию к повторению. Однако сторонники теории диссонанса склонны предполагать, что в определенных, тщательно подобранных условиях осуществляются когнитивные процессы, которые приводят к поведению, совершенно отличному от того, которое можно было бы предположить, исходя из теории стимула-вознаграждения. Более того, они могут предположить, что подобные ситуации не редки, и поэтому подобные виды поведения нельзя считать случайными. Они скорее являются совершенно обычными. Одна из причин, почему они кажутся нам странными или «не отвечающими здравому смыслу», заключается в том, что полностью полагаясь на другие теоретические подходы (эксплицитно или имплицитно), мы закрываем глаза на иные возможные альтернативы и не стремимся заглянуть дальше очевидных явлений, которые должны следовать из теорий стимула-вознаграждения. Энергично дискутируемые «неочевидные» предсказания, которые делаются на основе теории диссонанса, только кажутся неочевидными.

Рассматривая различные способы уменьшения диссонанса, я старался показать, что не особенно полезно заниматься выяснением того, какого рода диссонанс имеет место. Гораздо более разумно и поучительно выделить различные способы уменьшения диссонанса и выяснить, каковы оптимальные условия для каждого из них. Подобным же образом вместо того, чтобы выяснять, какая из теорий — теория диссонанса или теория вознаграждения — является более валидной, лучше попытаться определить оптимальные условия для процессов и поведения, которые может предсказать каждая из этих теорий.

В эксперименте Джерарда и Мэтьюсона (1966), в котором повторена концептуальная схема эксперимента Аронсона и Миллса (1959), было обнаружено, что когда диссонанс исключался из экспериментальной ситуации (вступительное испытание отсутствовало), испытуемые проявляли тенденцию оценивать групповую дискуссию как менее привлекательную, если за это они подвергались сильному электрошоку. Это противоположно интерпретации «чувств достижения», предложенной Чапанисом и Чапанис (1964). Результаты этого эксперимента можно рассматривать как соответствующие общей теории вознаграждения, т. е. стимулы, связанные с сильным электрошоком, воспринимаются как непривлекательные. Аналогичные чувства, относящиеся к теории вознаграждения, обнаружены и Аронсоном (1961).

Еще один пример подобного подхода можно найти в эксперименте Фридмана (1963). В этом эксперименте испытуемые выполняли скучное задание после предварительной информации, что а) полученные данные не будут представлять для экспериментатора никакой ценности, поскольку его эксперимент уже закончен, или б) что полученные данные будут представлять для экспериментатора огромную ценность. Согласно теории когнитивного диссонанса выполнение скучной задачи находится в диссонантном отношении к тому, что это не представляет большой ценности. Для того, чтобы уменьшить диссонанс, испытуемые должны попытаться убедить себя в том, что им нравится само выполнение задания. Однако если данные эксперимента являются ценными, то здесь диссонанс невелик, поэтому нет необходимости убеждать себя в том, что выполнение задания доставляет удовольствие. Результаты Фридмана подтвердили это предположение: в условиях, когда испытуемым говорили, что данные эксперимента не представляют ценности, задание нравилось им больше, чем тем, кому говорили, что данные эксперимента представляют большую ценность. Кроме того, Фридман провел дополнительную серию экспериментов с аналогичными условиями, за исключением того, что информация о важности для экспериментатора получаемых данных была сообщена испытуемым лишь после выполнения ими задания. При такой модификации Фридман получил противоположный результат: тем, кому было сказано, что выполняемое ими задание представляет ценность, оно понравилось больше, чем тем, которому было сказано, что оно бесполезно. Не надо

долго думать, чтобы прийти к выводу, что в вышеуказанной ситуации наблюдается небольшой диссонанс или его полное отсутствие (Карлсмит и Фридман, 1968). У испытуемых нет никаких оснований предполагать, что экспериментатор проводит с ними бесцельный эксперимент. Если испытуемый добросовестно выполняет задание, он не может знать, что полученные им данные не будут использованы экспериментатором. Экспериментаторы обычно не собирают данные, которые им не нужны. Следовательно, у испытуемого нет необходимости оправдывать в своих глазах выполнение задания. Он никак не мог заранее предвидеть, что выполненное им задание окажется бесполезным. С другой стороны, если испытуемый заранее имел какие-либо основания считать, что его усилия окажутся бесполезными (как это было в предыдущем примере), он тогда, действительно, нуждается в дополнительном оправдании для себя, т. е. он должен убедить себя, что решил это сделать для самого себя. Я хочу здесь подчеркнуть, что там, где диссонанс мал или где его вообще нет, там появляется эффект побуждения; чем ценнее задание, тем оно «лучше»; чем оно «лучше», тем оно больше нравится испытуемому. Данный эксперимент ясно показывает, что эффект диссонанса и эффект побуждения могут сосуществовать. Более того, этот эксперимент помогает определить ограничительные условия каждого из них.

Согласно теории диссонанса, если человек чувствует, что говорит неправду, он испытывает диссонанс: когниция «Я сказал X» находится в диссонантном отношении к когниции «Я верю в не-X». Для того, чтобы уменьшить диссонанс, человек может попытаться убедить себя в том, что сказанное им не является такой уж неправдой. Таким образом, теория диссонанса предполагает, что аргументирование в пользу противоположной позиции приводит к тенденции поверить в эту позицию.

Однако в условиях, когда имеются большие основания для оправдания противоположной позиции (например, если за ложь выплачивают большую сумму денег), человек испытывает меньший диссонанс. Иначе говоря, если я сказал небольшую ложь за 53 000 долларов, у меня будет полное оправдание тому, что я солгал. Когниция о том, что я получил 53 000 долларов, будет находиться в консонантном отношении с когницией о лжи. Следовательно, у меня будет меньше необходимости оправдывать свое действие путем убеждения себя в том, что я, действительно, верил в то, что сказал, чем в том случае, когда бы я получил за ложь лишь 53 цента. Это предположение было подтверждено в ряде экспериментов (например, Фестингер и Карлсмит, 1959; Козн, 1962; Наттин, 1964; Лепендорф, 1964). Эксперименты показали, что установки меняются сильнее при меньшем вознаграждении по самым различным вопросам. Более того, это было подтверждено и в условиях различных сумм вознаграждения от 20 долларов (высокое) до 1 доллара (низкое) в эксперименте Фестингера и Карлсмита, от 50 центов (относительно высокое) до 5 центов (относительно низкое) в эксперименте Лепендорфа.

Таким образом, казалось бы, что получены надежные результаты. С другой стороны, имеются отдельные свидетельства того, что в некоторых условиях может иметь место противоположный эффект (Джейнис и Гилмор, 1965; Элмс и Джейнис, 1965; Розенберг, 1965). Короче говоря, в некоторых условиях более сильный стимул — выступить за данную позицию — может привести к лучшей реакции, т. е. к подысканию большего числа лучших аргументов.

Это может привести к более сильному изменению социальной установки, т. е. человек меняет свою установку, потому что он нашел для себя новые аргументы, потому что он более тщательно проанализировал ситуацию, потому что он получил большее вознаграждение, т. е. встретился с новыми условиями.

Но каковы эти условия? Или, точнее говоря, какие условия оптимальны для эффекта диссонанса и какие для эффекта стимула? Эксперимент Карлсмита, Коллинза и Хелмрича (1966) дает нам надежный ответ. В этом эксперименте испытуемым дали выполнить скучное задание, а потом попросили описать его как интересное. Зависимой переменной здесь выступала степень самонадеянности испытуемых в том, что задание было действительно интересным. В результате эффект диссонанса (чем меньше вознаграждение, тем сильнее изменение установки) был получен лишь в условиях, когда испытуемые лгали другому лицу в весьма обязывающей ситуации непосредственного общения с ним. В другой серии испытуемые писали сочинение, им была гарантирована полная анонимность и сказано, что будут использованы только отдельные моменты их аргументации. Здесь был обнаружен эффект стимула: чем больше вознаграждение, тем сильнее изменение мнения. В более ранних экспериментах (например, у Фестингера и Карлсмита, 1959) не была полностью оценена ситуация непосредственного общения, поскольку не было систематического варьирования этой переменной. В недавнем анализе данного вопроса (Аронсон, 1966) я предположил, что важное различие между вышеуказанными условиями заключается «в степени обязательности». В ситуации непосредственного общения испытуемый говорил другому лицу то, что он сам считал неправдой. На мой взгляд, данная ситуация налагает гораздо больше обязательств и поэтому вызывает больший диссонанс, чем написание анонимного сочинения, о котором испытуемым было сказано, что оно не будет использовано в его оригинальной форме полностью.

Вместе с тем следует отметить, что сложность экспериментальных ситуаций, использованных Карлсмитом, Коллинзом и Хелмричем (1966), дает основание и для другого рода объяснений. Одним из наиболее серьезных из них является объяснение, которое связано с проблемой сложности задания по нахождению контраргументов против собственного мнения. Розенберг (1966) считает, что воздействие теории диссонанса может быть ограничено ситуациями, которые не требуют большой когнитивной работы. По его мнению, там, где задание является более сложным, может возникнуть эффект стимула. Анализируя исследование Карлсмита, Коллинза и

Хелмрича, Розенберг делает справедливое замечание о том, что написание сочинения и устное высказывание различаются не только по степени обязательности, но они могут различаться и по степени требуемой когнитивной сложности. Следовательно, данный эксперимент нельзя рассматривать как однозначное свидетельство в поддержку моего предположения о том, что степень обязательности является здесь решающим фактором.

Два самых последних эксперимента дополнительно осветили эту проблему. В одном из них Линдер, Купер и Джонс (1967) тщательно поддерживали одинаковый уровень сложности задания. Задание было сложным при всех условиях — студентов колледжа просили написать сочинение в пользу более строгого стиля управления студентами со стороны администрации колледжа. Экспериментаторы варьировали следующие переменные: а) степень обязательности (в какой степени испытуемым давалась возможность чувствовать, что у них имеется ясный выбор: писать или не писать данное сочинение); б) размер денежного стимула за написание сочинения. Результаты эксперимента оказались совершенно ясными: когда обязательность была высокой, наблюдался эффект диссонанса, т. е. чем меньше был стимул, тем сильнее было изменение мнения. Когда обязательность была относительно низкой, наблюдался эффект стимула (Хелмрич и Коллинз, 1968). Другой эксперимент дал аналогичные результаты. Здесь задание также оставалось постоянным, но оно было не сложным (как у Линдера, Купера и Джонса), а простым. Испытуемых просили записать на пленку простое высказывание, которое затем воспроизводилось для других студентов в большой аудитории. В двух ситуациях с относительно высокой степенью обязательности высказывание испытуемого воспроизводилось в видеоманитофоне с указанием имени, группы, специализации и родного города. В условиях низкой обязательности высказывание испытуемых записывалось на магнитофон анонимно. Полученные результаты были аналогичны результатам Линдера, Купера и Джонса. В условиях высокой обязательности меньший стимул вызывал большее изменение мнения (эффект диссонанса), а в условиях низкой обязательности больший стимул вызывал большее изменение мнения (эффект стимула).

#### **ПРОБЛЕМА «ОСНОВОПОЛАГАЮЩЕЙ КОГНИЦИИ»**

Важность фактора обязательности проявляется особенно ясно, когда мы обращаемся к более тщательному анализу невинной лжи. Совершенно очевидно, что не всякий раз, когда мы говорим неправду, мы испытываем когнитивный диссонанс.

В некоторых условиях определенные общие основополагающие когнитивные препятствуют возникновению диссонанса. Например, если мы высказали мнение, противоположное нашему собственному, в формальном споре, мы не будем испытывать диссонанс (Скотт, 1957; 1959; Аронсон, 1966). Как оратор, так и аудитория отлично понимают, что собственные взгляды оратора не имеют

здесь ничего общего с высказываемым им мнением. Правила игрового спора являются той более общей, основополагающей когницией, которая препятствует возникновению диссонанса. Точно так же нам, как преподавателям, приходится часто сталкиваться со многими глупыми идеями наших студентов. Думаю, что, за исключением тех случаев, когда мы хорошо знаем студента, знаем, что он способен на интересные идеи и умеет принимать критику, большинство преподавателей воздержится от того, чтобы разнести в пух и прах его предложения. Вместо этого мы стараемся проявить к студенту внимание, кивнуть головой, улыбнуться и сказать, что это не такая уж плохая мысль. Мы поступаем так потому, что у нас имеется общая основополагающая когниция о том, что мы не должны обескураживать студентов в начале их профессиональных занятий и что нельзя быть безжалостным к тем, кто относительно бессилён дать сдачи. Было бы нелепо предположить, что преподаватель начинает верить в то, что слабая идея студента действительно является очень хорошей просто потому, что преподаватель сказал студенту «очень неплохая мысль».

Более общая, основополагающая когниция препятствует возникновению диссонанса. Рассмотрим теперь, как фактор обязательности может превратить это в диссонантную ситуацию. Если на основании слов преподавателя студент решил представить доклад на психологической конференции, преподаватель возможно начнет убеждать себя в том, что идея студента не так уж плоха — ведь он оказался связанным обязательством, т. е. неправильно ориентировал студента и последний предпринял соответствующее действие. Это повышает обязательство преподавателя в отношении данной ситуации и возможно окажется сильнее общей основополагающей когниции: «вот так мы ведем себя по отношению к студентам». Преподаватель теперь стремится найти дополнительные оправдания тому, что он неправильно ориентировал студента. Возможно он сделает это путем убеждения себя в том, что это была, действительно, не такая уж плохая идея.

Здесь можно сделать общее замечание. Утверждается, что несоответствие между двумя когнитивными элементами возникает в том случае, если «при изолированном рассмотрении этих двух элементов противоположное одному из них следует из другого». Но мы знаем, что в большинстве ситуаций две когниции почти никогда нельзя рассматривать изолированно. Иногда две когниции, которые при абстрактном рассмотрении будут казаться диссонантными, на самом деле не вызовут диссонанса из-за наличия более общей основополагающей когниции. Предположим, я знаю человека блестящего ума, который женат на невероятно глупой женщине. Эти когниции не соответствуют друг другу, но я уверен, что они не обязательно вызовут диссонанс. Я могу терпимо отнестись к этому несоответствию — это не причиняет мне боли, это вовсе не обязательно приведет к тому, что я изменю свое мнение о нем или его жене; я не сделаю вывода, что он глупее, чем я думал, или что она умнее. Почему? Потому, что у меня имеется общая

основополагающая, широко распространенная когниция о том, что выбор супруга определяется множеством факторов и схожесть интеллектов лишь один из них. Более того, я знаю, что в брачных отношениях чрезвычайно редко все они соответствуют друг другу. Поэтому, хотя сами по себе обе вышеуказанные когниции несовместимы, нельзя никогда рассматривать их взятыми отдельно.

Фестингер считает, что одним из средств уменьшения диссонанса является использование консонантных когниций. Так он мог бы сказать, что вышеуказанное рассуждение является одним из средств уменьшения диссонанса. Однако здесь очень большое значение имеет тот факт, обратился ли я к вышеобозначенным когнициям в результате возникшего несоответствия или я уже давно имел эти когниции в отношении выбора супругов. В последнем случае вряд ли можно сказать, что я пересматривал противоречащие когниции с целью уменьшения диссонанса. Давайте обратимся к экспериментам (Аронсон и Карлсмит, 1963; Тернер и Райт, 1965; Фридман, 1965), в которых было обнаружено, что дети, которым грозит небольшое наказание за занятие с игрушкой, проявляют тенденцию умалить в своих глазах достоинства этой игрушки после того, как они воздержались от игры с ней. Предположим, что многие дети, оказавшиеся в данной ситуации, были твердо уверены, что старших надо всегда слушаться, даже когда их распоряжения несправедливы и когда детям не грозят никаким наказанием («Права или неправы, но она моя мать!»). Представим другую ситуацию. Предположим, что «повиновение авторитету взрослых» является частью самосознания, самоопределения этих детей. В таком случае диссонанса не будет, хотя взятая сама по себе когниция «Я люблю эту игрушку» находится в диссонантном отношении с когницией «Я не играю с ней». Если бы здесь не было вышеуказанных элементов самосознания, самопредставления, то в результате эксперимента они могли бы появиться, т. е. развитие убеждения о важности подчинения явилось бы одним из средств уменьшения диссонанса в вышеуказанной ситуации. Но если это убеждение уже имелось раньше, то здесь с самого начала не было бы диссонанса.

Эти дополнительные сложности должны привести нас к тому, чтобы более тщательно анализировать ситуации, с которыми мы имеем дело и даже, возможно, к тому, чтобы больше внимания обращать на индивидуальные различия.

### **ВАЖНОСТЬ САМОСОЗНАНИЯ И ОЖИДАНИЙ ЛИЧНОСТИ**

Обсуждая вопрос о сложности точного предсказания на основе теории диссонанса в некоторых ситуациях, мы намеренно осторожно приближались к проблеме индивидуальных различий. Тот факт, что все люди неодинаковы, приводит к интригующим проблемам для теории диссонанса, так же как и для всех общих теорий по мотивации. Безусловно, «проблема» одного человека является исходным фактом для другого, т. е. психологи, интересующиеся

проблемой личности, относятся к индивидуальным различиям с большим интересом. Для тех, кто прежде всего стремится к выведению всеобщих законов, индивидуальные различия обычно представляют ни что иное, как неприятный источник ошибок и отклонений. Тем не менее независимо от того, интересуют ли нас индивидуальные различия сами по себе или нет, понимание того, как люди отличаются друг от друга в ситуациях диссонанса, может стать важным средством прояснения и развития теории. В основном можно выделить три характеристики индивидуальных различий, которые должны интересовать исследователей теории диссонанса:

1. Люди различаются по своей способности переносить диссонанс. Разумно предположить, что некоторым людям удастся лучше, чем другим игнорировать диссонанс, т. е. разным людям нужна различная величина диссонанса, чтобы привести в действие силы, направленные на его уменьшение.

2. Люди различаются по предпочтению различных способов уменьшения диссонанса. Например, некоторым людям легче умалить достоинства источника информации, чем изменить свое собственное мнение, другим — легче сделать наоборот.

3. То, что является диссонансом для одних, может оказаться консонансом для других, т. е. люди могут быть столь различны, что одни и те же события одни могут рассматривать как диссонантные, а другие — нет.

На основе теории диссонанса можно сделать еще более ясные предсказания, когда прочные ожидания выступают в качестве части самосознания личности, ибо — почти по определению — наши ожидания в отношении собственного поведения прочнее, чем в отношении поведения другого лица. Таким образом, в самой сердцевине теории диссонанса, где на ее основе можно сделать наиболее ясные и точные предсказания, мы имеем дело не просто с двумя когнициями. Здесь мы имеем дело с самосознанием и с когнициями о некотором поведении. Если возникает диссонанс, то он возникает потому, что поведение индивида не соответствует его самосознанию.

Подобное эмпирическое уточнение понятия самосознания, возможно, является тривиальным. Экспериментаторы, которые исходят из обычного предположения, что люди имеют высокое самосознание, получили позитивные результаты, а это свидетельствует о том, что данное предположение валидно для большинства людей в данных ситуациях. Однако это может явиться важным и интересным теоретическим уточнением. Теория становится бесконечно более значимой, когда точно очерчивается сфера ее действия, т. е. когда она ясно указывает, где она не может быть применена. Если в данном случае на основе теории диссонанса можно сделать однозначные предсказания только тогда, когда мы имеем дело с самосознанием или с другим сильным ожиданием, то тем самым определяется важный набор условий ограничения действия теории. То, что я выше обозначил как умозрительный метод, может фактически внести концептуальное уяснение проблемы.

В начале данной главы я отметил, что предсказания, сделанные в «центре теории» однозначны, но «на периферии» они несколько неопределенны. По поводу этого можно сказать, что под словами «в центре теории» подразумеваются ситуации, в которых мы имеем дело с самосознанием или с другими прочными ожиданиями, в которых большинство людей разделяет одни и те же самопредставления или другие прочные ожидания. Так, большинство людей имеет представление о себе как о людях правдивых и честных, поэтому мы можем интуитивно сделать явные предсказания, как, например, в эксперименте Карлсмита, Коллинза и Хелмрича (1966). Большинство людей считает, что они принимают разумные и мудрые решения, поэтому мы интуитивно можем сделать ясные предположения, как, например, в эксперименте Брема (1956) или Джекера (1964). Предсказание в отношении известного писателя, который бьет свою жену, трудно сделать на основе теории диссонанса именно потому, что люди чрезвычайно отличаются в представлении о том, что определенный писатель должен быть мягким и чутким человеком. В отдельных случаях знание о том, имеет или нет индивид X данное ожидание, повысит точность предсказания.

Я не считаю это особенно важным. Для меня важно само признание факта, что теория диссонанса лучше всего подходит для общих предположений в ситуациях, где ожидания являются почти всеобщими.

Атрибутивная теория является теорией, пытающейся объяснить, как люди дают логические объяснения ответов на вопросы, начинающиеся с «почему». Это касается той информации, которую они используют, устанавливая причинные связи, и того, что они делают с этой информацией для ответа на вопросы о причинах.

Эта теория развивалась в русле социальной психологии в основном как средство разрешения проблем, связанных с социальной перцепцией: если человек своим поведением демонстрирует агрессивное стремление к победе, то свидетельствует ли это о том, что он вообще такой человек, или о том, что он таким образом реагирует на давление ситуации. Если человек отстаивает определенную политическую позицию, отражает ли это его действительную позицию или это должно быть объяснено каким-то другим образом? Если человек не справился с тестом, свидетельствует ли это о том, что у него низкие способности, или о том, что тест слишком труден? Во всех подобных случаях вопросы, касающиеся причин наблюдаемого поведения, и ответы, представляющие для нас интерес, — это ответы, которые бы дал «человек с улицы». Таким образом, атрибутивная теория связана с тем, что Хайдер называл «наивной психологией».

Эта теория также имеет дело с проблемами, связанными с восприятием самого себя. Этот интерес прежде всего основывается на теории социального сравнения Фестингера (1954) и последовавшей затем работы Шахтера об эмоциях (Шахтер, 1959; Шахтер и Зингер, 1962). Следующий крупный вклад был сделан Бемом (1965, 1967, 1972): он выявил условия, при которых собственные установки становятся известными для самого индивида. Общеизвестной проблемой в этой области является вопрос о том, как индивид судит о своих собственных способностях, чувствах, привлекательности и т. д.

Помимо этих проблем социального восприятия и самовосприятия, атрибутивная теория связана с более общей областью, которая может быть названа психологической эпистемологией. Это относится к процессам, благодаря которым человек познает свой мир и, что более важно, осознает то, что он знает, т. е. чувствует, что его убеждения и суждения соответствуют действительности. Приписывание какого-либо качества некой целостности означает конкретное причинное объяснение эффектов, связанных с этой целостностью, — реакций

<sup>1</sup> Kelly H. The process of causal attribution. — American Psychologist, 1973, No. 28.

или ответов на нее, оценок, и суждений о ней и т. д. Так, все суждения типа «качество X характеризует целостность У» рассматриваются как каузальные атрибуции.

Эти примеры поясняют, почему атрибутивная теория развивается внутри социальной психологии, так как именно здесь обнаруживаются представления об интерпретации поведения другого человека. Но также ясно, что атрибутивная теория релевантна другим областям психологии, особенно тем, в которых «я»-концепции представляются важными. И в качестве общей концепции о том, как люди размышляют и анализируют причинно-следственные связи, атрибутивная теория могла возникнуть в любой из классических областей психологии, связанных с восприятием, ощущением и мышлением.

Если я повторно буду обращаться к термину «атрибутивная теория», то это не должно вызывать у читателя излишних ожиданий систематического набора допущений, предположений и выводов. Термин «теория» используется здесь в широком и, как я буду настаивать, в основном соответствующем смысле, указывающем на более или менее определенный набор общих принципов, привлекаемых для объяснения определенных наблюдаемых феноменов. Примеры, упомянутые выше, обозначают круг вопросов и проблем, к которым атрибутивная теория применяет общий подход.

#### **ДВА СИСТЕМАТИЗИРОВАННЫХ ПОЛОЖЕНИЯ АТРИБУТИВНОЙ ТЕОРИИ**

Идеи атрибутивной теории распространяются на два различных случая, отличающихся по количеству информации, имеющейся у атрибутора, т. е. у человека, приписывающего некие качества.

Случай I: Атрибутор имеет информацию, полученную на основе множества наблюдений.

Случай II: Атрибутор имеет информацию, полученную на основе лишь единственного наблюдения.

Для того, чтобы разобраться в этих различных случаях, выделены два набора принципов. Первый случай позволяет атрибутору наблюдать и отвечать на различия между наблюдаемым эффектом и его возможными причинами.

Во втором случае от атрибутора требуется отвечать на ряд условий, представленных в данный момент времени. Ему необходимо учитывать конфигурацию факторов, которые являются возможной причиной наблюдаемого феномена. Эти два случая будут сейчас рассмотрены последовательно.

#### **ПОНЯТИЕ СОВМЕСТНОГО ИЗМЕНЕНИЯ**

Этот случай может быть лучше всего проиллюстрирован следующим *ковариационным* принципом: эффект приписывается одной из возможных причин, одновременно с которой он изменяется. Принцип применим в том случае, когда атрибутор имеет информацию об эффекте в два (или более) различных момента времени. В некоторых исследованиях минимальная длительность серии наблюдений два действия. Например, в исследовании Келли и Стахельского

(1970) о проявлениях кооперативности на основании выборов в «дилемме узника» задаются только два действия человеку, выступающему в качестве «стимула»: его первое действие и, после того как он узнает действие партнера, второе действие.

Подразумеваемой в понятии совместного изменения является важная и мало исследованная проблема точных временных связей, существование которых предполагается между причиной и ее следствием. Понятие совместного изменения предполагает временную согласованность, т. е. случаи, когда даны и причина, и ее следствие. Выдающиеся исследования Мишотта (1963) по изучению восприятия причинности свидетельствуют, что не только тесные временные связи существенны для интерпретации причинности, но также важны и порядковые связи. Хайдер и Симмед (1944) наблюдали, что «элемент, который движется первым, с большей вероятностью воспринимается как основной». Логично предположить, что следствия происходят вскоре после их причин. Первое исследование того, как эти временные факторы функционируют в межличностном восприятии, было проведено Бейвеласом и его коллегами (Бейвелас, Хастроф, Гросс и Кит, 1965).

Допустимо предположить, что обсуждаемый процесс построения вывода о причине на основании наблюдаемых изменений в терминах анализируемых различий используется в психологии для интерпретации экспериментальных результатов. Следуя утверждению Хайдера, причинный анализ является «своего рода аналогией экспериментальных методов». Предположение состоит в том, что «человек с улицы», наивный психолог, использует в своем мышлении методы, сходные с теми, которые используются в науке. Несомненно, что этот наивный вариант является слабым подобием научного — он не полон, субъективен при установлении связей, готов развиваться, основываясь на неочевидных фактах и т. д. Тем не менее он имеет определенные общие качества, сходные с тем анализом, который используем мы, исследователи поведения.

В этом анализе различий соответствующие возможные причины составляют независимые переменные, а следствие — зависимую переменную. Для широкого круга атрибутивных проблем классы возможных причин показаны на рис. 1: личности, объекты, время. Пред-

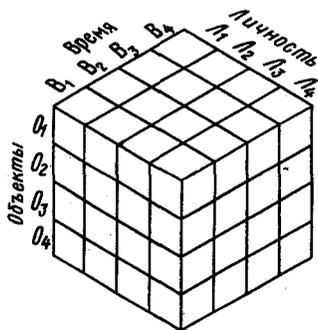


Рис. 1. Анализ вариаций концептуальной рамки:  $O_1$  —  $O_4$  — отдельные объекты;  $B_1$  —  $B_4$  — отрезки времени;  $L_1$  —  $L_4$  — отдельные личности

лагаемый пример проиллюстрирует данную модель. Зададим следующую информацию, частично взятую из исследования Мак-Артур (1972): «Пол очарован картиной, которую он видит в художественном музее. Едва ли найдется еще кто-либо, кто, видя эту картину, был бы очарован ею. Пошол так же восхищается практически любой другой картиной. В прошлом Пол всегда восхищался этой картиной». Испытуемому дается информация, и его спрашивают о том, что послужило причиной возникновения этого события — очарование Пола картиной. Было ли это связано с самим Полом (его личностью), чем-либо, связанным с картиной (объектом) или чем-то, связанным с конкретной ситуацией (временем) или с какой-либо комбинацией этих факторов?

Информация, обеспечивающая контекст для интерпретации этого следствия, может быть проиллюстрирована образцами данных на рис. 2. Следствия происходят только для  $L_2$  (Пол), но они имеют место в разное время и для разных предметов. Этот образец предполагает, что такое следствие как «очарование» зависит только от Пола. Оно «вызвано» неким качеством Пола, его характеристикой, или предрасположенностью. (По данным Мак-Артур, 85% студентов из ее колледжа отвечали на подобный вопрос, связывая эффект с «личностью», и практически никто из ее испытуемых не объяснял его характеристикой «объекта».)

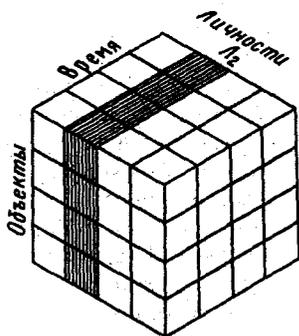


Рис. 2. Образец данных, указывающих на личностную атрибуцию

Напротив, рассмотрим следующий образец информации: «Сью смеялась во время комедии, которую она смотрела вчера вечером. Практически все, кто смотрел эту комедию, много смеялись. Сью не смеялась ни на одной другой комедии. В прошлом Сью всегда смеялась во время этой комедии». Суммарные данные по этому образцу различения, приведенные на рис. 3, показывают, что следствие расположено по верхнему краю куба анализа совместных изменений. В данном образце предполагается, что смех Сью был вызван комедией ( $0_1$ ). Очевидно, что она является причиной, вызвавшей смех. (В данных Мак-Артур 61% испытуемых дали объяснение этого случая как относящееся к объекту и только 12% как связанное с личностью.)

Одно из следствий этого анализа различий состоит в том, что не все образцы данных будут одинаково легки для интерпретации атрибутора. Некоторые образцы (соответствующие «основным эффектам») указывают ему на следствия, связанные одновременно с конкретной личностью и объектом. Образец  $\text{Объект} \times \text{Личность}$  представляется вполне доступным для интерпретации. «Франк постоянно получает удовлетворение от определенной рок-пластинки и только от этой пластинки, в то время как никто из его друзей ее не любит». Это предполагает странное сродство между Франком и определенной пластинкой. Более сложные образцы подразумевают и более сложные связи. Например, следующая связь предполагает, что атрибутор встречает довольно значительные трудности, приходя к единственно возможной интерпретации такой информации: «Стив восхищается своим учителем математики в определенном случае, хотя он никогда не думал о нем хорошо в прошлом. Тем не менее он восхищается всеми остальными учителями, а все остальные ученики восхищаются конкретно этим». Это не тот случай, когда ни одно объяснение эффекта не приходит в голову. Как раз наоборот, несколько различных объяснений, конкурируя друг с другом, привлекают внимание атрибутора.

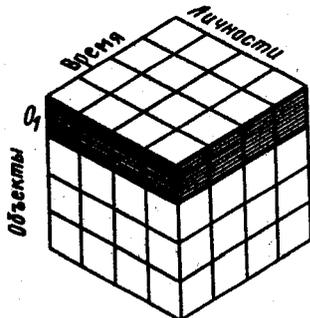


Рис. 3. Образец данных, указывающих на объектную атрибуцию

Среди случаев, где может быть применен анализ различных вариантов атрибутивного процесса, один из наиболее важных связан с феноменологией атрибутивной валидности. Здесь мы имеем дело с частным аспектом знания о себе, который вслед за леди Берток, может быть сформулирован так: мудрый человек — это тот, кто знает, и знает, что он знает. Как человек узнаёт, что его восприятие, суждение и оценка мира правильны и достоверны? На это можно ответить, что это происходит тогда, когда он может с уверенностью делать выводы о своем, восприятии, суждениях и оценке, основываясь на качествах, приписываемых предмету. Более конкретно, ответ определяется при помощи Личностно  $\times$  Объектно  $\times$  Временных ориентаций: я знаю, что мой ответ на конкретный стимул является валидным в том случае, если а) мой ответ особым образом связан со стимулом, б) мой ответ сходен с ответами других на этот же самый стимул (существует согласие) и в) мой ответ постоянен во времени — при последовательном предъявлении стимула и при взаимодействии с ним при помощи различных органов чувств. Критерий различия, консонанса и согласия соответствует образцу, данному на рис. 3, который подкрепляет объектную атрибуцию.

Большинство приемов в этом формулировании субъективной валидности хорошо знакомы. Консонанс был продемонстрирован во многих экспериментах на получение подтверждения собственному мнению. Поддержка от других обычно подкрепляет приверженность

собственному убеждению, а несогласие с другими обычно уменьшает уверенность в нем и повышает вероятность изменения.

Три критерия валидности — различие, консонанс и согласие — представляют собой средства для определения индивидуального уровня информированности относительно любого элемента внешнего мира. Точный индекс атрибутивности определяется отношением количества различий между объектами, на которые способен атрибутор, к количеству различий между его собственными ответами и ответами других людей — коэффициент, аналогичный известному коэффициенту в статистике. Информационный уровень, определенный таким образом, обеспечивает удобный переход ко многим классическим проблемам межличностного влияния, основанного на информации или экспертизе. Детали этого процесса подробно обсуждены в других работах (Келли, 1967; Келли и Тибо, 1969).

### ПОНЯТИЕ КОНФИГУРАЦИИ

Атрибутивный процесс, описываемый на основе анализа различительной модели, несомненно, является чем-то идеализированным. Было бы глупо предполагать, что что-то сходное с большой матрицей данных заполняется наблюдаемыми следствиями до того, как делается вывод. Такая ориентация должна рассматриваться лишь как контекст, внутри которого интерпретируется небольшое количество наблюдений. Кроме того, очевидно, что у индивида часто отсутствует время и мотивация, необходимые для выполнения множества наблюдений. В этих обстоятельствах он может сделать вывод о причинах на основе единственного наблюдения следствий. Действуя так, он редко действует в полном неведении. Обычно он наблюдал сходные следствия прежде и имел некоторые представления о возможных релевантных причинах и о том, как они связаны со следствиями такого рода. И, конечно же, его информация об обстоятельствах в данном отдельном случае скорее всего указывает на наличие определенных допустимых причин.

Первое простое утверждение о том, как думает атрибутор в таких случаях, исходит из принципа *обесценивания*. Роль некоторой причины в осуществлении данного эффекта обесценивается, если в наличии имеются другие допустимые причины. Этот принцип продемонстрирован во многих экспериментах, начиная с того, в котором Тибо и Рикен (1955) продемонстрировали, что «угодливость в поведении» более низкого по статусу вымышленного человека испытуемые в меньшей степени склонны приписывать ему, чем угодливость в поведении более высокого по статусу вымышленного человека. Возможно, в ситуации такого рода испытуемый предполагает, что существуют два различных набора возможных причин для угодливости у двух вымышленных людей.

Он предполагает, что угодливость человека с низким статусом вызвана либо его внутренними установками, диспозициями (например, его бессилием), либо внешним давлением (желанием получить помощь), либо тем и другим. С другой стороны, последний фактор

(внешнее давление) не предполагается в качестве возможной причины угодливости человека с высоким статусом, так как он имеет большую власть. Соответственно, угодливость приписывается его внутренним качествам. Исходя из принципа обесценивания, можно предположить, что соответствующие внутренние качества человека с низким статусом приписываются ему в большей степени за счет внешних причин. Многочисленные другие исследования в основном подтвердили эту зависимость.

Парадигма обесценивания по существу эквивалентна бемовскому расчету самовосприятия в экспериментах на принуждение — подчинение. Анализируя свое подчинение, а именно, выступление с информацией, которая противоречит его собственному мнению, испытуемый делает выводы о зависимости своих взглядов от обстоятельств. Если существовало весомое внешнее оправдание этого подчинения, то внутренние причины (его собственные установки) как возможные причины подчинения обесцениваются. При незначительном внешнем оправдании подчинение рассматривается как следствие собственных установок испытуемого.

При более внимательном рассмотрении, принцип обесценивания включает множество более тонких и сложных элементов, чем это может быть объяснено здесь, но один пример является наиболее ярким. Внешняя причина может быть подавляющей причиной наблюдаемого эффекта, т. е. причиной, которая, действуя, усиливает наблюдаемый эффект. В этом случае присутствие внешней причины (данной очевидно) служит для усиления впечатления о том, что внутренняя обесценивающая причина присутствует в качестве потенциальной силы. Например, представим себе Франка, который успешно работает над заданием большой трудности, и сравним его с Тони, который также успешно работает над заданием средней трудности. Наличие причины, противостоящей успеху (трудное задание), обеспечивает основу для более сильного и уверенного приписывания способностей Франку, а не Тони. Принцип *усиления* основывается на известной идее о том, что в случае высокой значимости, самопожертвования или риска, связанных с выполнением какой-либо акции, причина поступка в большей степени приписывается деятелю, чем в других случаях.

Одно из интересных следствий различения обесценивающих и усиливающих внешних причин состоит в том, что мы осознаем существование целого класса явлений, с которыми связана неоднозначность по вопросу, к какому виду относится атрибутом данная причина. В зависимости от того, какое значение ей придается, выводы о следствиях будут абсолютно различными:

Использование принципа обесценивания и его варианта — принципа усиления, предполагает, что атрибут, наблюдая следствие, замечает сопутствующие факторы, которые, возможно, вызвали его, и затем берет их в расчет при интерпретаций следствия. Вопрос заключается в том, каким образом он берет это в расчет? Кажется, что два принципа означают два различных пути того, как это делается. Естественно спросить, а) существуют ли другие пути принятия в

расчет возможных причин, б) каковы могут быть все возможные формы «такого принятия в расчет».

Каузальная схема рисует путь размышлений человека о возможных причинах в связи с данным следствием. Это обеспечивает его средствами делать причинные атрибуции на основе только такой ограниченной информации, которая предполагается предыдущими примерами. Например, принцип обесценивания указывает на схему, состоящую из множества допустимых причин. В исследовании Тибо и Рикена испытуемый предполагает, что либо внешнее давление, либо внутренняя диспозиция вызывают угодливость. Из конфигурации связи следствий и причин, устанавливаемой этим утверждением, как показано на рис. 4, делаются известные выводы. При наличии следствия и отсутствия внешней причины делается вывод о наличии внутренней причины, как показано сплошной стрелкой. При наличии данного следствия и наличии внешней причины существует неуверенность в том, присутствует или нет внутренняя причина (что показано пунктирной стрелкой).

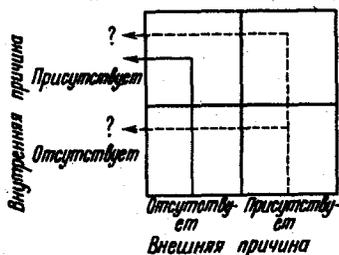


Рис. 4. Каузальная схема множественных причин

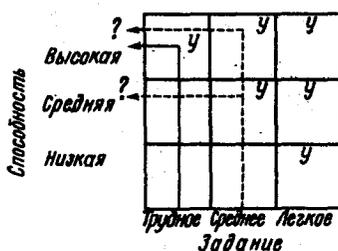


Рис. 5. Каузальная схема компенсаторных причин (У — успех)

Принцип усиления подразумевает несколько другую, хотя и связанную с этой, конфигурацию: то, что я назвал схемой компенсаторной причины. Как видно из рис. 5, он описывает противостояние между двумя количественно неравными причинами.

В этом случае успех зависит от высоких способностей и легкого задания. Успех имеет место, либо если причина максимально благоприятна, либо если и то, и другое сравнительно одинаково. Если даны успех и наличие усиливающей причины (трудное задание), то внутренняя причина (способность) представляется не только присутствующей, но и очень сильной (что показано сплошной стрелкой). В отсутствие усиливающей причины (среднее задание) успех трудно однозначно приписать предполагаемым способностям (что обозначено пунктирной стрелкой).

#### ПРИМЕНЕНИЕ СХМАТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Предыдущие примеры иллюстрируют возможное использование схематического анализа. Если мы знаем, какой информацией относительно причин располагает атрибутор, можно предсказать для различных ситуаций, какие выводы он сделает и с какой определенностью. Как показывают примеры, ему может быть предложено

следствие и одна причина, а затем его спросят о наличии и силе другой причины. Альтернативно ему могут сообщить данные только о следствии (и, возможно, о его силе) и спросят о причинах; наконец, ему может быть дана информация только о причинах и попросят вывести следствие.

Читатель, возможно, сочтет допустимым предположить, что у всякого человека есть некий репертуар мыслительных моделей для анализа причин, некий репертуар каузальных схем. Это допущение кажется приемлемым при рассмотрении опыта обыденного человека, обладающего представлением о широком круге причинных феноменов. Оно становится еще более приемлемым, если осмыслить ряд исследований, в которых изучались причинные допущения и выводы. В контексте последних 15-летних размышлений в русле социальной психологии, представление о репертуаре мыслительных моделей представляется довольно реальным для применения. В течение этого периода было выявлено, что обыденный человек может продемонстрировать функционирование каждой модели. Утверждалось, что типичное мышление характеризуется балансом, или предполагаемым сходством, или иерархической организацией, или предполагаемой однородностью, так что обыденный человек воспринимает межличностные отношения как сбалансированные. Он ожидает, что в случае, если они характеризуются этим качеством, он будет видеть их и помнить именно таковыми, а если это качество будет отсутствовать или находиться под угрозой, он будет ощущать дискомфорт. С другой стороны, предполагалось, что индивид склонен видеть у других людей взгляды, сходные с его собственными, он стремится видеть их таковыми и испытывает неудобство, если у него это не получается. И так же относительно его допущения, что другой человек будет вести себя соответственно в различных ситуациях; относительно его допущения о том, что с точки зрения влияния людей можно расположить в простом линейном порядке и т. д. Суть данной концепции состоит в утверждении того, что каждая из моделей и все они, вместе взятые, даны в мышлении человека — каждая в особое (и специфичное) время и по различному поводу. Не все из возможных связей и параллелей были здесь проанализированы, но можно надеяться, что вопрос этот ясен, так же как и пути дальнейшего исследования.

Наша первоначальная задача состоит не в одобрении или неодобрении функционирования одной или другой модели. В большей степени она состоит в определении общего набора моделей, которые обычно или главным образом используются. Мы должны определить условия, при которых каждый из наборов возникает, последствия и значение этого возникновения. При этом будут интересными некоторые из теоретических проблем, например те, которые возникают при наличии множества подходов, когда два или более подходов используются одновременно. Я имею в виду такие случаи, когда человек предполагает, что по данному вопросу наблюдается согласие, или когда согласие различно внутри различных групп. Тесно связанной с этой является проблема объективной истины

против субъективной истины — предмета, вызывающего одинаковые реакции у всех, против предмета, на который разные люди реагируют по-разному, включая «проблему вкуса». Эти вопросы стремятся обойти, поскольку ответы на них зависят от специфики места и времени. Возможно, по этой причине они являются частью наиболее неуловимых проблем социальной психологии. Хорошим примером является никогда не удовлетворяемый ответом вопрос о том, кто составляет референтную группу для данного человека по данному вопросу.

Если это вопросы, к которым не обращаются исследователи, то это не означает, что они не являются важными. Социальный психолог должен иметь дело с конкретными проблемами и содержанием мышления, а не только с его формой, если он хочет выполнять свою миссию наряду с другими исследователями поведения. Эта миссия, как я ее понимаю, должна обеспечивать необходимыми орудиями и данными для предсказания того, как конкретный человек в конкретном месте и в конкретное время будет реагировать на свое социальное окружение.

### **АТРИБУЦИЯ СОВМЕСТНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ ПРИЧИН**

Главное содержание атрибутивной теории, как это описывается в данной статье, состоит в том, что вывод о причинах делается при условии принятия в расчет общего вклада многочисленных причин, производящих данный эффект. Если, как это будет показано дальше, атрибутор иногда и основывает свой вывод на простейших допущениях, следует предположить, что в других случаях он основывает его на более сложных допущениях. Гипотеза, предлагаемая здесь, состоит в том чтобы обходиться с различными возможными причинами так, как если бы они были зависимы друг от друга и испытывали взаимное влияние. Атрибутор же не всегда обращается с ними, как со взаимозависимыми причинами, как это подразумевается в схематической парадигме и парадигме совместных изменений.

Как ученые, мы знаем, что причины не действуют независимо и в любой комбинации. Мы проводим эксперименты в основном для создания таких обстоятельств, когда идентифицируем независимые переменные, манипулируем ими и рассматриваем их отдельно от зависимых переменных. В то же время известно, что такое отделение и независимость не свойственны реальной жизни. Именно по этой причине, как ученые, мы часто бываем в затруднении при интерпретации естественных данных в терминах причины и следствия. Можно предположить, что обыденный атрибутор также оказывается в затруднении перед возможной взаимосвязью причинных факторов и часто допускает, что определенные причины данного следствия являются сами следствиями других причин такого же следствия.

Если неспециалист и делает такие допущения и выводы из имеющихся у него образцов информации, то они могут очень сильно варьировать. Например, следуя схеме компенсаторных причин, мы представим нашего атрибутора как неуверенного в сложности задания, если единственное, на что он опирается, это факт выполнения задания способным человеком. Способные люди склонны выполнять

любые задания, поэтому фиксация подобного факта не дает никакой информации о специфике задания. Тем не менее наш атрибутор может сделать допущение о том, что способности и трудность задания зависят друг от друга, имеют тенденцию изменяться вместе: большие способности встречаются чаще при трудном задании, а слабые способности — при легких заданиях. На этой основе, без всякого отношения к успеху или неудаче, информация о том, что человек обладает способностями, может привести к выводу о трудности задания.

Существуют две причины, почему человек может допустить совместные изменения таких внутренних и внешних причин, как способности и трудность заданий: а) один фактор влияет на другой: например, человек выбирает задание, которое соответствует его способностям, и б) некий третий причинный фактор влияет на обе причины: например, социальная система — учителя, родители, работодатели — создает такие «пары» из людей и заданий, когда способности сталкиваются с трудностями.

Другой пример является дальнейшей иллюстрацией различий, которые возникают у атрибутора при допущении совместного изменения причин. В соответствии с множественной схемой допустимых причин человек, демонстрирующий определенную установку при наличии внешних причин, воспринимается как менее приверженный этой установке, чем человек, демонстрирующий ту же самую установку в отсутствие таких внешних причин. Бем (1967) считает это основой обратных отношений между побуждением выразить установку и последующим самоотчетом о ней. Эти обратные отношения являются следствием, предсказуемым теорией диссонанса, и были обнаружены в ряде экспериментов. Напротив, если атрибутор допускает, что внутренние и внешние причины изменяются вместе, тогда может ожидаться позитивная связь между побуждением и отчетом об установке. Например, атрибутор может допустить, что сильное побуждение вызывает более благоприятную установку, и на этой основе выводит установку непосредственно из внешней причины безотносительно к утверждаемому мнению.

Здесь снова возникает проблема для общей теории атрибутивного процесса. Его описание должно включать такие сложные допущения, которые обычно делают атрибуторы, и характеристику условий, при которых делаются различные допущения. Перед нашей методологией поставлены и более трудные проблемы. Разработка теории в этих направлениях будет возможна только в том случае, если мы будем иметь точные представления о тех допущениях, которые фактически делают люди в различных атрибутивных ситуациях.

В настоящее время было бы неверно говорить о системном воспроизведении и развитии всего комплекса принципов учения Э. Фрейда в зарубежной социальной психологии. Скорее, речь может идти о феномене так называемого рассеянного психоанализа. Под этим мы подразумеваем, во-первых, тот факт, что без учета влияния психоанализа невозможно понять весь облик современной зарубежной психологии, некоторые ее принципиальные характеристики и установки. Например, столь характерная тенденция рассматривать групповые взаимоотношения как сугубо эмоциональные, непосредственные сложилась, конечно, не без влияния фрейдизма. Во-вторых, мы имеем в виду весьма активный процесс включения, интеграции отдельных психоаналитических принципов в самые различные системы взглядов. Наконец, в-третьих, формой усвоения западной социальной психологией традиций психоанализа является практика заимствования его отдельных положений применительно к интерпретации отдельных социально-психологических проблем. Данная тенденция рельефно реализуется, например, в теории группового развития В. Бенниса и Г. Шепарда, в трехмерной теории интерперсонального поведения У. Шутца.

Теорию группового развития В. Бенниса и Г. Шепарда, сформулированную в середине 50-х годов, неправомерно характеризовать как выдержанную исключительно в русле психоаналитической традиции — она испытала влияние и других подходов. Существенно подчеркнуть, что она построена на осмыслении процессов, происходящих в так называемых Т-группах, или группах тренинга человеческих отношений, группах самоанализа (Т — начальная буква слова «тренинг»). Такие группы представляют особую разновидность групп наряду с реальными и лабораторными. Обычно их рассматривают как одну из форм тренинга чувствительности. Т-группу называют «учебной лабораторией по групповой динамике», и в этом ее основное отличие, например, от «группы встреч» Роджерса, ориентированной на «рост личности». Для участников Т-группы главный интерес представляет сама группа, они узнают о групповом процессе через анализ собственных взаимодействий «здесь и теперь» (интерес к психологической информации о прошлом участников нетипичен для данной группы).

Важнейшая составляющая тренинга — межличностная обратная связь, которая должна быть неотсроченной; специфической, т. е. относящейся к отдельным конкретным проявлениям участника; релевантной потребности и ее коммуникатора, и реципиента; пред-

ставленной в терминах чувств, а не оценок. Открытость в выражении чувств — ключевой аспект поведения в такой группе. Обычно подчеркивается вторичная в данном случае роль когнитивных аспектов обучения, их зависимость от эмоциональных. Обучение происходит главным образом через переживание многогранного группового опыта. Указанные характеристики обратной связи должны способствовать созданию климата доверия, «психологической безопасности» — решающей предпосылки достижения группой поставленных целей. Доверительность в большой мере обеспечивается особой формой руководства группой со стороны ведущего, который выступает для участников моделью поведения в группе.

Что касается теоретической интерпретации процессов, происходящих в группах тренинга чувствительности, то, по признанию зарубежных авторов, основания для оптимизма минимальны. В целом пока не разработана психологическая теория, системно осмысляющая основные грани данного опыта. Есть ряд частных теоретических подходов, интерпретирующих отдельные феномены или процессы. Среди наиболее известных из них — теория группового развития Бенниса и Шепарда. Она касается процессов изменения в Т-группе на пути к достижению ее цели — установления «валидной коммуникации».

Основной помехой установлению «валидной коммуникации», с точки зрения авторов, является ситуация неопределенности, в которой оказывается каждый из участников на старте Т-группы. Неопределенность касается двух планов функционирования группы: вопроса о власти и вопроса о взаимозависимости. Решение вопроса о власти — это решение вопроса о том, кто будет ведущим и на кого выпадает роль ведомого. В области отношений между членами группы неопределенность связана и с вопросом о тесноте эмоциональных связей. Беннис и Шепард высказывают суждение в духе групповой психологии Фрейда. Они полагают, что решение вопроса о лидере первично и ориентация по отношению к лидеру опосредует, в определенной мере детерминирует ориентацию члена группы по отношению к другим ее членам. В процессе группового развития прежде всего решается вопрос о власти, о лидерстве, и лишь постольку, поскольку решен этот вопрос, на его основе решается вопрос о взаимоотношениях между членами группы. Отправной точкой анализа «группового поведения» оказывается выделение двух рядов отношений: рядовой член группы — лидер и отношения членов группы друг с другом, причем первый ряд отношений является первичным. Соответственно, в теории выделяется две фазы группового развития. Содержанием первой является решение вопроса о лидере, во второй фазе вносится ясность во взаимоотношения членов группы. Вопрос этот рассматривается весьма обстоятельно, в каждой фазе выделяется еще три подфазы, т. е. всего в развитии группы тренинга просматривается шесть этапов.

Модель развития группы Бенниса и Шепарда интересна в том отношении, что основной акцент делает на изучение становления ценностно-нормативных характеристик группы. Этим она отличается от большинства моделей группового развития в западной социаль-

ной психологии, обращенных к структурным аспектам развития группы, т. е. рассматривающих это развитие как формирование общих системных свойств, изолируемых от содержательных характеристик. Согласно подходу Бенниса и Шепарда, групповой процесс на каждой из двух вычлененных стадий определяется переходом от одних ценностных ориентаций к другим и описывается как последовательное доминирование участников с разными ориентациями. Зрелая группа характеризуется «валидной коммуникацией», которая предполагает прежде всего атмосферу доверия, позволяющую открытое обсуждение существенных для групповой жизни вопросов.

Очевидно, что теория В. Бенниса и Г. Шепарда не может рассматриваться как универсальная модель развития группы. Опыт Т-группы достаточно уникален, и поэтому его концептуализация вряд ли распространяема на весь ареал малых социальных групп. В настоящее время остается неясной принципиальная возможность разработки единой теории группового развития, охватывающей все возможные разновидности групп. Не случайно в американской, например, социальной психологии имеется, как известно, несколько теорий группового развития применительно к различного типа группам.

Что касается адекватности эмпирического описания последовательности событий в группе тренинга в рамках теории В. Бенниса и Г. Шепарда, то можно сделать следующие критические замечания. Во-первых, теория устанавливает лишь последовательность фаз группового развития, но не предполагаемую длительность каждой из них, т. е. пока нет ответа на вопрос о том, как долго может и должна продолжаться каждая фаза. Во-вторых, в анализе не вычленены переменные, влияющие на скорость развития группы; переменные, определяющие полноту стадий или пропуск некоторых из них; переменные, определяющие форму разрешения проблем зависимости и взаимозависимости. В силу перечисленных обстоятельств прогностические возможности данной теории оказываются весьма ограниченными.

Трехмерная теория интерперсонального поведения У. Шутца, известная под сокращенным названием ФИРО (фундаментальная ориентация межличностных отношений), получила достаточно широкое распространение в западной социальной психологии. Ее принципиальной основой является положение ортодоксального фрейдизма о том, что социальная жизнь взрослого человека фатально предопределена опытом его детства. Существо теории раскрывается в четырех постулатах, связанных, в свою очередь, с соответствующими теоремами. Шутц постулирует наличие трех межличностных потребностей, характерных для каждого индивида. Это потребность включения, потребность в контроле и потребность построения тесных эмоциональных связей в отношениях с другими. Сложившиеся в детстве, адекватные или неадекватные формы удовлетворения этих потребностей и соответствующие поведенческие образцы всецело, по мнению автора, определяют способы ориентации взрослого человека по

отношению к другим людям (постулат «относительной преемственности и непрерывности»).

Теория У. Шутца включает определенный подход к проблеме совместимости в межличностных отношениях. Определение совместимости дано на уровне здравого смысла: две личности совместимы, если они могут вместе работать в гармонии. Утверждается, что совместимые группы более эффективны в достижении групповых целей, чем группы несовместимые. Шутц предположил три возможных типа совместимости и разработал пути их измерения. В интерпретации развития группы обнаруживается большое созвучие рассматриваемой теории и теории В. Бенниса и Г. Шепарда.

Известно, что трудности и тупики объяснительной схемы классического психоанализа весьма рельефно были обозначены (именно обозначены, а не преодолены!) в различных ответвлениях неофрейдизма, пытавшегося модифицировать учение З. Фрейда. На наш взгляд, и в данном случае попытка преобразования и расширения сферы действия психоаналитических принципов обернулась их дискредитацией, демонстрацией их ограниченности. В контексте социально-психологических проблем особенно явной оказывается несостоятельность таких аспектов психоаналитического учения, как отказ от анализа социальных детерминант психологических процессов и интерпретации личности как «по сути реактивного организма, обусловленного его ранними опытами». Хотя У. Шутц в своей концепции межличностного поведения в ряде моментов модифицирует позицию ортодоксального фрейдизма (например, детские фрустрации, с его точки зрения, детерминируются не генетически, а опытом семейного воспитания), эта модификация не выводит его за пределы инстинктивизма и антиисторизма в подходе к межличностным отношениям. Как и у З. Фрейда, в теории У. Шутца неизменной системе внешних социальных условий противостоит статичная система внутреннего мира личности в форме изначально заданных потребностей, реализуемых в сфере вневременных межличностных отношений.

Итак, современные психоаналитические теории в социальной психологии, модифицируя ряд аспектов традиционного фрейдизма, вместе с тем оставляют неизменными его важнейшие исходные предпосылки, разделяя тем самым все его основные ограниченности и принципиальные слабости, подвергнутые развернутой критике в марксистской литературе, отечественной и зарубежной. Более того, в области социальной психологии становится в особенности очевидной несостоятельность психоаналитического понимания сущности человека как исключительно совокупности абстрактных межличностных отношений, складывающихся под воздействием эдипова комплекса.

---

**Беннис (Bennis) Уоррен** (род. в 1925 г.) — американский социальный психолог, с 1971 г. — профессор и президент университета Цинцинати. Основные работы посвящены исследованию малых групп, лидерства, межличностных отношений.  
Соч.: *Changing organisation*. N. Y., 1966; (соавт.). *Interpersonal dynamics*. N. Y., 1968; *Management of change and conflict*. N. Y., 1973.

**Шепард (Shepard) Герберт А.** (род. в 1919 г.) — американский психолог, преподавал во многих университетах. С 1967 г. работает психологом-консультантом по вопросам организации и управления.  
Соч.: (соавт.). *Managing intergroup conflict in industry*. N. Y., 1964.

*У. Беннис, Г. Шепард*

## **ТЕОРИЯ ГРУППОВОГО РАЗВИТИЯ<sup>1</sup>**

---

При анализе взаимосвязанных свойств группы необходимо установить критерии, с помощью которых может быть установлено развитие, приобретение или движение к зрелости. С этой точки зрения группы в чем-то аналогичны личности: зрелая группа отчетливо осознает, что она делает<sup>2</sup>. Такая группа способна разрешать свои внутренние конфликты, мобилизовывать свои ресурсы и предпринимать преднамеренные действия, только если они имеют смысл с точки зрения согласованного знания. Личность способна разрешить свои внутренние конфликты, мобилизовывать свои ресурсы и предпринимать разумные действия только тогда, когда тревожность не нарушает способности извлекать уроки из личного опыта, анализировать, дифференцировать и делать прогнозы. Тревожность препятствует адекватному функционированию внутриличностной системы коммуникации, а улучшение способности извлекать пользу из собственного опыта связано с преодолением тревожности как источника нарушений. Аналогичным образом развитие группы включает в себя преодоление препятствий эффективной коммуникации между членами группы или совершенствованию методов достижения согласия и выработке критериев согласованности. Отталкиваясь от саллиеновского определения личностной зрелости, мы можем сказать, что группа

---

<sup>1</sup> W. Bennis, H. Shepard. A theory of group development. — *Human Relations*, 1956, N 4, p. 415—437.

<sup>2</sup> Эта теория основана главным образом на наблюдениях, проводимых в течение пятилетнего периода при обучении студентов «групповой динамике». Основной задачей этого семинара, как это объявлялось руководителем, являлось улучшение системы коммуникации в группе самоанализа.

достигла стадии эффективной коммуникации, когда члены группы обладают «адекватными средствами анализа группового опыта, такими, которые позволяют отличать или устанавливать соответствие прошлому опыту, а также предвидеть события близкого будущего, что позволяет поддерживать уверенность в себе и обеспечивать удовлетворение потребностей без угрозы потери самооценки».

Проведено относительно мало исследований феноменов группового развития<sup>3</sup>. Данная работа представляет собой общий набросок теории развития тех групп, целью которых является улучшение внутрigrупповой структуры коммуникаций.

В группе незнакомых лиц, встретившихся первый раз, существует множество препятствий для эффективной коммуникации. Чем более неоднородна группа по своему составу, тем в большей мере она становится миниатюрным хранилищем опыта межличностного взаимодействия для каждого члена группы. Проблемы понимания взаимоотношений, которые возникают в каждой конкретной группе, в определенной мере являются неповторимым результатом специфического сочетания личностей, входящих в группу. Но для построения теории группового развития с широким полем приложения необходимо выделить те основные области внутренней неопределенности или препятствия эффективной коммуникации, которые являются общими для всех групповых ситуаций при определенном наборе условий окружающей среды. Эти области должны быть стратегическими в том смысле, что, пока группа не изобретет методы уменьшения неопределенности в этих областях, невозможно уменьшить неопределенность в других областях, а также в отношениях группы с ее окружением.

**ДВЕ ГЛАВНЫЕ ОБЛАСТИ ВНУТРЕННЕЙ  
НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ: ЗАВИСИ-  
МОСТЬ (ОТНОШЕНИЯ ВЛАСТИ) И  
ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ (ЛИЧНЫЕ ОТ-  
НОШЕНИЯ)**

Исходя из повседневного опыта, по крайней мере, в нашей собственной культуре могут быть выделены две главные области внутренней неопределенности. Первой из них является область ориентаций членов группы на власть или, говоря более обобщенно, на взятие и распределение власти в группе. Другой областью является область ориентаций членов группы друг на друга. Эти области не являются независимыми друг от друга: определенная часть ориентаций членов группы друг на друга будет связана с определенной структурой власти. В то же время эти два вида ориентаций различны как различные понятия власти и любви. Многие авторы использовали их в качестве исходной точки для анализа группового поведения.

<sup>3</sup> Лучшим примером в этой области является работа Г. Телека и У. Диккермана, результаты которой были использованы при разработке данной теории. Их исследование проводилось на группах тренинга в Национальной лаборатории тренинга группового развития в Бетеле. Эти группы по своим целям и функциям были аналогичны группам семинара в Массачусетском технологическом институте.

В своей работе «Психология масс и анализ человеческого «Я» Фрейд отметил, что «каждый член группы связан либидозными связями с одной стороны с лидером., а с другой — с остальными членами группы». Хотя оба вида связей названы им либидозными, он не был уверен в том, «как эти два вида связей относятся друг к другу, сходного ли они вида и значения и как они должны быть психологически описаны». Не углубляясь в решение этих вопросов, он отмечает, что (для церкви и армии) «одна из них, связь с лидером, по-видимому,... является более влиятельным фактором, чем те, которые установлены между членами группы».

Несколько позже, Шутц сделал эти два параметра основными в своей теории групповой совместимости. Согласно Шутцу, основной детерминантой совместимости является определенная гармонизация ориентаций на власть и ориентаций на личностную близость. Байон несколько по-иному обозначил основные параметры группы. Его категории — «зависимость» и «партнерство», что соответствует нашим областям «зависимости» и «взаимозависимости»; к ним он присовокупляет категорию «схватка — бегство». Последняя категория служит лишь для обозначения альтернативных способов поведения; с нашей точки зрения, категория «схватка — бегство» может быть полезна для характеристики методов, используемых группой для сохранения стереотипизированной ориентации в определенной субфазе развития.

Суть теории группового развития состоит в том, что основными препятствиями для установления эффективной коммуникации признаются те ориентации на власть и близость, с которыми индивид входит в группу. Бунт, подчинение или уход как типичные реакции на тех, кто олицетворяет власть; деструктивное соперничество, эмоциональное подавление или уход как типичные реакции на сверстников препятствуют установлению согласованного осмысливания совместного опыта. Поведение, определяемое этими типами ориентаций, направлено на порабощение других, порабощение себя другими или на разрушение ситуации. Следовательно, они препятствуют установлению, уточнению и достижению принятых группой целей.

В соответствии с наблюдениями Фрейда, ориентация на власть рассматривается как первичная или частично детерминирующая ориентацию на других членов группы. В своем развитии группа осуществляет переход от концентрации внимания на отношениях власти к переносу внимания на межличностные отношения. Этот переход определяет две главные фазы развития группы. Внутри каждой фазы выделяются по три субфазы, что является следствием амбивалентности ориентаций в каждой области. А именно в фазе власти («зависимости») группа осуществляет движение от концентрации внимания на подчинении через концентрацию внимания на непослушании к разрешению проблемы зависимости. В течение межличностной фазы (или фазы «взаимозависимости») группа движется от фиксирования внимания на идентификации между членами группы через концентрацию внимания на индивидуальной идентичности к разрешению проблемы взаимозависимости.

## II. АСПЕКТЫ ЛИЧНОСТИ, РЕЛЕВАНТНЫЕ ГРУППОВОМУ РАЗВИТИЮ

Аспекты личности членов группы, в наибольшей степени связанные с групповым развитием, обозначены здесь, как и у Шутца, как межличностный аспект и аспект зависимости.

Аспект зависимости представляет собой типичные индивидуальные структуры отношений к лидеру или к системе норм. Те члены группы, которые принимают правила, процедуры, повестку дня, эксперта и т. д., называются «зависимыми». Члены группы, которые не принимают структуру власти, называются «контрзависимыми».

Межличностный аспект складывается как типичная структура отношений члена группы к межличностной близости. Те члены группы, которые не успокоятся, пока не установят относительно высокую степень близости со всеми остальными, называются «сверхличностными». Те члены группы, которые стремятся избрать близости с кем бы то ни было, названы «контрличностными». С точки зрения психодинамики, члены группы, которые проявляют определенную компульсивность в принятии роли крайне зависимого, крайне контрзависимого, крайне сверхличностного или крайне контрличностного, являются «конфликтными». Так, лицо, которое постоянно занимает зависимую позицию по отношению к любой и всякой власти, тем самым приобретает убеждение, что ко всякой власти нельзя относиться с доверием; помимо того, он не может использовать свой опыт в регулировании своих будущих действий. Следовательно, глубокое, но не осознанное недоверие, по-видимому, связано с демонстрируемым поведением послушания и поэтому как крайне зависимый, так и крайне контрзависимый являются конфликтными личностями. Наличие конфликтности объясняет случающиеся иногда драматические переходы от экстремальной зависимости к экстремальной мятежности. С этой точки зрения контрзависимости и зависимости, хотя логически и являются противоположными полюсами шкалы, психологически весьма близки друг к другу.

«Бесконфликтная» или «независимая» личность, которая умеет делать выводы из своего опыта лучше, а оценивать настоящую ситуацию более адекватно, конечно же, может иногда действовать по линии подчинения или бунта. С точки зрения психодинамики, различие между бесконфликтным и конфликтным устанавливается довольно легко. Если исходить из наблюдаемого поведения, то бесконфликтный лишен компульсивности и, что знаменательно, у него не возникает нарушений в коммуникации, столь характерных, скажем, для конфликтного зависимого, который демонстрирует подчинение в той части коммуникации, которую он осознает, и недоверие или бунтарство в той части своих коммуникаций, которые им не осознаются<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> Шутц сконструировал тест, с помощью которого можно измерять «конфликтность» и «независимость» по отношению к каждому параметру: независимости и близости, а также к третьему — «уверенности» или степени открытости, с которой индивид выражает свои убеждения в группе.

Лица, которые неконфликтны по отношению к аспектам зависимости и межличностным отношениям, рассматриваются как обеспечивающие основное продвижение группы к эффективной коммуникации. А именно действия членов группы, неконфликтных в отношении проблем данной фазы группового развития, являются причиной перехода группы на следующую фазу. Такие действия называются барометрическими событиями, а их инициаторы называются катализаторами. Эта часть теории группового развития основывается на положениях теории Рэдла, касающихся «инфекционности неконфликтных по отношению к конфликтной личностной констелляции»<sup>5</sup>. Катализаторы (Рэдл называет их «центральными фигурами») являются лицами, способными уменьшить неопределенность, характерную для данной фазы. «Лидерство», с точки зрения группового развития, может быть определено посредством катализаторов, способствующих переходу группы от одной фазы к другой. Такой взгляд на предмет обеспечивает основу для определения того, какие роли необходимы для группового развития. Например, можно ожидать, что группа столкнется с большими трудностями при решении проблемы власти и влияния, если в ней не будет таких людей, которые неконфликтны по отношению к зависимости.

### III. ФАЗЫ ГРУППОВОГО РАЗВИТИЯ

В вышеприведенном обзоре изложены основные положения теории группового развития. Поскольку невозможно описать конкретный групповой опыт, из которого вычленилась теория, мы можем сделать шаг в этом направлении, обсуждая более подробно то, что, как нам представляется, является основным на каждой фазе. Нижеследующее описание в большей мере содержит интерпретацию, и мы выделяем то, что нам кажется существенным на каждой фазе, даже когда представлены и менее существенные темы. В ходе абстрагирования, стереотипизирования и интерпретации некоторые сведения о групповых процессах утрачиваются. К примеру, каждая встреча группы в определенной степени есть повторение предыдущей и пред-

---

<sup>5</sup> Подробное обсуждение положений теории см. у Ф. Рэдла. Рэдл, следуя высказываниям Фрейда, показал, что возможно совершение группового действия вследствие искупления вины, когда неконфликтная личность освобождает конфликтную посредством магии инициативного действия. Возможно, верно и то, что людям нравятся те, кто не раздувает конфликта, и они чувствуют себя более совместимыми с ними. К примеру, высоко амбивалентная личность, которая строит свое поведение строго по линии подчинения, может негативно реагировать на индивидов, которые представляют собой полюс амбивалентности, крайне мятежных индивидов. Несомненно, это свёрхупрощено и схематично, так как существуют свидетельства справедливости противоположного, т. е. того, что люди ищут в других те аспекты, которые менее приемлемы для сознания. Обратим внимание на работу Х. Лассуэлла, хотя и написанную еще в 1932 г., но весьма современную по своему подходу. Он показал, как устанавливаются Я, Оно и Сверх-Я в группах администрации. Кроме того, есть случаи, которые, по-видимому, показывают, что мы можем быть одновременно и тревожными и комфортными с людьми, которые воплощают наши бессознательные силы, возможно, в зависимости от угрозы самооценке.

восхищение последующей. Это означает, что поведение может быть как «регрессивным», так и «развивающим»<sup>6</sup>

#### **А. ФАЗА I: ЗАВИСИМОСТЬ**

*/1/ Субфаза 1: Зависимость — Беготво.* Первый день жизни группы характеризуется поведением, при котором отдаленной и в то же время актуальной целью является избегание тревожности. Обсуждение сводится большей частью к бесплодному поиску общей цели. Что-то в этом поведении, направленном на поиск безопасности, характерно для всех участников; например, члены группы могут рассказывать друг другу забавные и безобидные случаи из своей биографии. Некоторые виды поведения специфичны, например болтовня, рассказывание анекдотов, интеллектуализирование.

Поиск общей цели направлен на устранение причин тревожности и не удовлетворяет актуальной потребности в безопасности. Но, поскольку бросающаяся в глаза скука в этой ситуации есть метод борьбы с тревожностью посредством отрицания ее близости, поиск общей цели есть не то, что декларируется. Лучше всего понимать ее как мольбу о зависимости. Руководитель, а не отсутствие цели — вот причина опасности. Такая интерпретация скорее всего будет яростно отрицаться группой, но, по-видимому, она отвечает действительности. Чаше всего члены группы ожидают, что руководитель установит правила игры и будет поощрять за успехи. Предполагается, что он знает, какими являясь цели или какими они должны быть. Следовательно, его поведение рассматривается как «техника», он лишь замысловато играет. Видимость бесплодного поиска целей является для него предлогом, чтобы сказать группе, что нужно делать путем демонстрации как их беспомощности без него, так и их желания действовать под его руководством для его одобрения и защиты.

До этого мы говорили о ведущей теме в жизни группы. Существует много второстепенных тем, и даже по отношению к главной теме есть различия между членами группы. Для одних предмет наибольшей озабоченности — проверка способности руководителя повлиять на их будущее. Для других — повышение тревожности связано с чувством беспомощности в ситуации угрозы потери покровителя. Эти альтернативы могут рассматриваться как начальные этапы адаптации контрзависимых и зависимых. Лица с зависимой ориентацией ищут преимущественно намеков руководителя на то, как себя вести и в каком направлении следовать; удивительно, но иногда они приходят к выводу, что лидер должен хотеть именно этого. Те, у кого контрзависимая ориентация, стремятся найти в поведении руководителя то, что дало бы им основания для бунта, и, что парадок-

---

<sup>6</sup> Необходимо иметь в виду, что важными факторами группового развития являются поведение руководителя и соблюдение некоторых основных правил группового взаимодействия. Описание и обсуждение этих аспектов представлено в другой статье.

сально, могут даже требовать, чтобы он осуществлял руководство и дал правила поведения именно потому, что он этого не делает.

Неопределенность ситуации на данном этапе для некоторых становится невыносимой и предлагается целый ряд бесполезных решений, нередко уникальных. Тревога о программе следующих встреч, по-видимому, разделяется всеми и даже делаются намеки на то, чтобы сформулировать повестку дня следующих собраний.

Эта фаза характеризуется демонстрацией поведения, которое в прошлом получало одобрение со стороны руководства. Так как встречи имеют отношение к проблематике группового поведения или человеческих отношений, то участники нередко говорят на эти темы, удовлетворяя предполагаемые ожидания руководителя и демонстрируя компетентность, заинтересованность и успехи в этой области (здесь первыми берут слово бывшие сержанты, руководители студенческих организаций и т. д.). Нередко обсуждаются такие темы, как бизнес, политическое лидерство, дискриминация и сегрегация. На этой фазе выступления участников направлены на то, чтобы получить одобрение со стороны руководителя, чьи реакции на каждое выступление являются предметом скрытого наблюдения. Если руководитель согласится с выступающими или если он скажет, что предмет обсуждения (например, дискриминация) может иметь отношение к членам данной группы, он не удовлетворит их потребностей. Адекватность его интерпретаций не имеет никакого значения. Никто не введен в заблуждение поведением «бегства», состоящим в обсуждении проблем, не связанных с группой, и меньше всего — члены группы. Тем не менее обсуждение этих тем наполнено опасной неопределенностью, и поэтому высказывания руководителя вежливо игнорируются, как игнорируются неловкости в компании, собравшейся на чашку чая. Попытки получить одобрение, основанные на имплицитном предположении о потенциальной способности руководителя творить добро и зло, продолжаются до тех пор, пока активные члены группы не исчерпают тот поведенческий репертуар, который приносил им успех в прошлом.

*/III/ Субфаза 2: Контрзависимость — Бегство.* Поскольку руководитель не имеет никакого успеха в удовлетворении потребностей группы, дискуссия принимает иной оборот и внешне зависимая фаза начинает сменяться контрзависимыми реакциями. Во многих отношениях эта субфаза является наиболее стрессогенной и неприятной в жизни группы. Она отмечена парадоксальным перерождением роли руководителя в роль всемогущего и безвластного и разделением группы на две враждующие подгруппы. На субфазе 1 выражения враждебности находятся под строгим контролем, если делается обмолвка, в которой может быть усмотрена враждебность, особенно по отношению к руководителю, члены группы приходят в замешательство. Теперь же выражения враждебности становятся более частыми и нередко поддерживаются другими членами группы или же встречают столь же враждебные ответы. Вопросы власти более явно занимают членов группы на этой субфазе. Вновь возникает тема лидерства, но подоплекой обсуждения уже не является

просьба о зависимости. Обсуждение проблемы лидерства на субфазе 2 является, в частности, способом указать на некомпетентность руководителя выступать в роли лидера. С другой стороны, это обсуждение воспринимается другими членами группы как претензии на лидерство со стороны любого члена группы, который принимает участие в дискуссии.

Основными признаками этой субфазы являются следующие:

1. Образуются две противостоящие друг другу подгруппы, в целом включающие в себя большинство членов группы. Знаменательно, что эти подгруппы имеют разногласия по поводу необходимости лидерства или «структуры». Одна подгруппа пытается избрать председателя, организовать рабочий комитет, установить повестку дня или еще каким-либо образом установить «структуру» собраний; другая подгруппа противится всем этим попыткам. Первоначально это выглядит просто как интеллектуальное несогласие по поводу будущей организации групповой активности. Но вскоре это превращается в нечто, способное уничтожить всякую видимость группового единства. Расчленение выражается и осуществляется разными способами: голосование является наилучшим способом подчеркивания раскола; нередко высказываются суждения о том, что группа слишком велика и необходимо разделить на подгруппы для более частых встреч; председатель может быть избран, а затем будет игнорироваться как воплощение групповой бездеятельности. Хотя механизмы контроля сами по себе признаются как необходимые и желательные, никто не хочет уступить права лидерства и контроля кому бы то ни было. Отречение руководителя создало вакуум власти, но никому не позволено заполнить этот вакуум.

2. Освобождение от послушания руководителю происходит весьма быстрыми темпами. В лучшем случае его считают неэффективным, в худшем — препятствием на пути к прогрессивному развитию группы. Его игнорируют и «задирают» почти одновременно. Его выступления воспринимаются контрзависимыми как попытки остановить прогрессивное развитие группы, а зависимыми — как слабые и неуместные заявления. Его молчание рассматривается зависимыми как дезертирство, контрзависимыми — как манипуляция. Большая часть групповой активности может рассматриваться как издевательство над руководителем в связи с его неспособностью удовлетворять потребности и ожидания, за постановку группы в неприятную ситуацию, за то, что он оказался «наихудшим сортом» руководящего лица — слабым и некомпетентным или манипулирующим и лицемерным. Непонимание или игнорирование его замечаний, предположения, что его высказывания являются параноидальными фантазиями, демонстрирование того, что группа распалась, высказывания о нем в прошедшем времени, как если бы он отсутствовал — все это наказание за его неэффективность.

В то же время, как и на первой субфазе, мудрость, сила, компетентность руководителя явным образом не оспариваются, но скрытно ставятся под сомнение; на второй субфазе признание того, что он некомпетентен и беспомощен, явным образом не заостряется, но

скрытно подвергается сомнению. Из этих скрытых сомнений возникает вера во всемогущество руководителя. Ни одно обвинение в адрес руководителя не признается таковым членами группы; действительно, если руководитель выскажет предположение, что члены группы чувствуют потребность наказать его, то скорее всего они ответят обиженным или презрительным тоном, что все происходящее не имеет к нему никакого отношения. Руководитель все еще слишком импозантен и грозен для того, чтобы ему можно было бросить открытый вызов. Существует тайная надежда, что хаос в группе есть часть плана маэстро и в действительности он ведет их правильным путем. То, что он и в действительности беспомощен, как они предполагают, или, что это не его, а их собственная неудача, — являются пугающими альтернативами. По этой причине субфаза 2 в своей принципиальной основе мало чем отличается от субфазы 1. Существует тайная надежда, что руководитель прекратит весь этот бедлам, которым сменилась благопристойная неопределенность, и начнет выполнять надлежащую роль (так что зависимые смогут кооперироваться с ним, а контрзависимые смогут привычно бунтовать).

Субфаза 2 тем самым приводит группу на грань катастрофы. Руководитель постоянно терпит неудачи в удовлетворении потребностей группы. Никто не осмеливается бросить ему прямой вызов, члены группы включены во взаимно разрушительное поведение: фактически группа угрожает самоубийством как наиболее крайним выражением покорности<sup>7</sup>. Но потребность наказать руководителя столь сильна, что его действия по спасению положения действительно должны быть магическими.

*/III/ Субфаза 3: Разрешение — Катарсис.* Руководитель не обладает такими магическими средствами. Решение групповых трудностей в этот момент зависит от наличия в группе других сил, которые до этого времени не действовали или же были неэффективными. На первый план на субфазах 1 и 2 выходили лишь разрушительные аспекты событий. Однако одновременно происходила, хотя и менее явным образом, мобилизация конструктивных сил. Во-первых, в каждой из конфликтующих группировок возникали отношения взаимной поддержки. Члены группы больше не ощущали себя изолированными и беспомощными. Во-вторых, роль руководителя, кажущегося бессильным или манипулятивным в аспекте ориентации на зависимость, могла также восприниматься как разрешающая свободу действий. В-третьих, его интерпретации, хотя внешне и игнорировались, но втайне к ним прислушивались. И — что предполагается в обоих случаях — некоторые члены группы в меньшей мере, чем другие, являются пленниками дилеммы «зависимость-контрзависимость». Эти лица, названные независимыми, были сравнительно не-

---

<sup>7</sup> Нередко группа выбирает темы, способствующие разделению группы, например выделению группы либеральных северян и консервативных южан. В этом можно видеть свидетельство того, что типично происходит на этой субфазе — «самовыполняющиеся пророчества». То есть, определенные, основные темы предопределяют раскол группы, что служит лишь для подтверждения ее бесполезности и несогласованности.

эффективными в группе по двум причинам. Во-первых, у них не образуется тесных связей с членами обеих враждующих подгрупп, так как они не идентифицируются ни с одной из них. Обычно они тратят свою энергию на бесплодные усилия добиться компромисса при возникновении внутригрупповых разногласий. Поскольку их отношения к власти менее амбивалентны, чем у остальных членов группы, они обычно принимают за «чистую монету» то, что выдвигается в качестве объяснений разногласий в группе — к примеру, нужен ли в группе избираемый председатель — и пытаются быть посредниками. Аналогичным образом, они проявляют тенденцию почти буквально принимать роль руководителя и его интерпретации. Однако его интерпретации кажутся им неадекватными, поскольку к ним лично они имеют меньшее отношение, чем к остальным участникам<sup>8</sup>.

Субфаза 3 с этого момента является наиболее критической и недолговечной в жизни группы. Происходит внезапный сдвиг в самом основании группового действия. Это действительно переходная фаза — когда она завершается, всё остальное идет так стремительно и скоротечно, что кажется, что конец субфазы 2 напрямую смыкается с первой субфазой фазы II. Если же она совершается не столь быстро и драматично, трудные и нерешительные процессы раскачки могут весьма долго тянуться между фазой I и фазой II, при этом все групповое развитие замедляется.

Дадим краткую характеристику ситуации в начале субфазы 3: 1) группа разделена на две соперничающие подгруппы, каждая из которых не в состоянии ни взять ни уступить власть; 2) те члены группы, которые не вошли ни в одну подгруппу, не имеют успеха в попытках разрешить конфликт; 3) действия руководителя лишь усугубляют раскол в группе.

Как только группа входит в субфазу 3, она сразу же исчезает, т. е. раскалывается на две или три подгруппы. Независимые, которые до этого момента были пассивными или неэффективными, становятся единственной надеждой на спасение, поскольку одни они сумели избежать поляризации и стереотипного поведения<sup>9</sup>.

Угроза распада заставляет их осознать бесполезность попыток посредничества. По этой причине высказывания руководителя о том, что борьба друг против друга является неадекватным поведением, с этого момента начинают оказывать свое действие. Участник группы

---

<sup>8</sup> Двусмысленность ситуации, в особенности неясность и неопределенность роли руководителя, способствует возникновению «черно-белых» реакций высоко амбивалентных членов группы. Результатом этого, как утверждает Френкель-Брунsvик, являются «пренебрежение реальностью и поиск не критичного и безоговорочного принятия или отвержения других людей. Упорствование в таком подходе требует отбрасывания тех аспектов реальности, которые представляют собой возможные угрозы этому подходу». Другая интересная интерпретация представлена в работе Флугеля.

<sup>9</sup> Сравнивая это со схемой Ньюкома А—В—Х, мы видим, что чем меньше взаимная привлекательность между А и В, тем в большей мере стремление к симметрии «ограничено теми совместными ориентациями Х (нашими независимыми), которые требуются для создания условий объединения».

может открыто высказать мнение, что присутствие руководителя и его комментарии сдерживают группу, предложить, чтобы «в порядке эксперимента» руководитель бросил группу, чтобы «посмотреть, как будет идти дела без него». Вследствие этого, когда осуществляется открытое смещение руководителя, общая атмосфера встречи меняется. Происходит внезапное возрастание напряжения и настороженности. Прежде предпринималось много действий из желания устранить руководителя, но и в то же время существовало убеждение в том, что он есть необходимое условие существования группы, без него она распадется. До этого события отсутствие руководителя привело бы к возникновению чувства заброшенности или растерянности, оправдало бы наихудшие опасения членов группы по поводу их неадекватности или неадекватности руководителя. Но сейчас уход руководителя из группы имеет другое значение. Общее согласие по поводу того, что руководитель должен уйти, достигается редко. Однако после небольшого дальнейшего обсуждения выясняется, что он волен уйти, с пониманием того, что он желает быть членом группы и вернется, если и когда группа захочет его принять.

Основным следствием символического устранения руководителя является эффект привлечения внимания группы к до этих пор тщательно игнорируемым отношениям к нему как к фигуре власти и отношениям к групповой активности как к неадекватной драматизации амбивалентности к власти. Лидерство, осуществляемое независимыми (которых группа рассматривает как лиц, не стремящихся к получению мандата на правление), ведет к новой ориентации по отношению к членству в группе. В дискуссии, следующей за уходом со сцены руководителя, утверждения зависимых о дезертирстве руководителя и утверждения контрзависимых об изгнании руководителя вскоре сменяются обсуждением того, было ли его поведение «ответственным» или «безответственным». Проблема власти разрешается как проблема ответственности, а условия возвращения руководителя в группу определяются требованиями, чтобы он вел себя «как рядовой член группы». Эта фраза затем разъясняется как то, что он ни в большей, ни в меньшей мере ответствен за то, что происходит в группе, чем любой другой член группы.

Приведенное выше описание процесса не является исчерпывающим по отношению к драматичным и сложным характеристикам этого периода. Трудно оценить, насколько переносимыми на другие ситуации является понимание, достигнутое амбивалентными членами группы. По крайней мере, с точки зрения жизни группы, дальнейшая активность редко воспринимается как подчинение или бунт.

Заслуживающую внимания аналогию, которая проясняет порядок событий в развитии группы, дал Фрейд при анализе мифа о первобытной орде. По его мнению: «Это множество индивидов в конце концов собирается вместе, убивает (отца) и раздирает его на куски... Затем они образуют тотемическую общность братьев с равными правами и объединенную тотемическим запретом, который служит для сохранения и искупления памяти об убийстве». Это действие орды, согласно Фрейду, вскоре преобразуется в героический миф: в мифе

утверждается, что отец был убит не группой, а повержен в единоборстве, как правило, младшим сыном. В этом приписывании группового акта одному индивиду (герою) Фрейд видел «возникновение индивида из групповой психологии». По его определению герой есть «человек, который решительно поднялся на своего отца и в конце концов победил его». (Героический миф Фрейда тем самым имеет много общего с саливеновской «иллюзией уникальной индивидуальности».)

В группе тренинга тот, кто инициировал события, приведшие к уходу руководителя со сцены, иногда воспринимается другими членами группы как «герой». Тем не менее ответственность за это действие принимается всей группой, и вследствие этого впервые возникает сильное чувство групповой солидарности и включенности в группу — нечто обратное по отношению к исходной версии, согласно которой индивид возник из группы. Такой поворот событий получает объяснение, если принять во внимание мнение Фрейда по поводу существования либидозных связей с лидером и с другими членами группы. Либидозные связи с другими членами группы не устанавливаются до тех пор, пока не прерваны связи с лидером. В наших терминах, те компоненты жизни группы, которые имеют отношения к интимности и взаимозависимости, не вступают в действие до тех пор, пока не потеряют силу факторы, связанные с отношениями власти и подчинения.

Другие аспекты субфазы 3 могут быть поняты на основе анализа драматического значения мятежа. Это событие всегда отмечается в истории группы как «поворотный пункт», «время, когда мы стали группой», «когда я впервые включился» и т. д. Нарастание напряжения, следующее за нередко буйной эйфорией, не может быть полностью объяснено за счет влияния внешних событий. Возможно, что мятеж представляет собой появление на сцене важных представлений индивидов, имеющих место во всех организованных группах, что эмоции скрываются, так как тенденции бунтарства и подчинения по отношению к существующей власти должны контролироваться. Это является темой многих наших великих драматических произведений — «Антигоны», «Билли Багга», «Гамлета» и нашей более современной сказки — «Бунта Каина». Но описываемое событие есть нечто более значительное, чем представление драмы или выход фантазиям. Это можно аргументировать тем, что эти мгновения стресса и катарсиса, когда эмоции интенсивны и быстротечны, являются тем временем в жизни группы, когда налицо готовность к переменам.

То же самое, мы полагаем, происходит в группе тренинга. Но каковы же новые ценности и поведенческие конфигурации, которые являются следствием эмоциональных переживаний фазы I? Главным образом это принятие каждым членом группы полной ответственности за то, что происходит в группе. Следствием этого является автономия группы. После событий субфазы 3 нет больше приписывания руководителю магической власти, фантастических представлений зависимых о том, что руководитель видит дальше, знает лучше,

мистическим образом управляет группой и защищает ее от очень сходных фантазий контрзависимых, что руководитель манипулирует группой, использует ее в своих интересах, что происходит «промывание мозгов». Критерием оценки вклада становится не то, кто это сказал, а что было сказано. С этого времени соображения руководителя о власти не являются проблемой, отличающейся от представлений о власти любого другого члена группы. В это же время исчезают иллюзии, что в действительности происходит борьба за власть, и вклады других членов группы оцениваются в связи с их отношением к разделяемым всеми групповым целям.

*Резюме по фазе I.* Само слово развитие предполагает не только движение во времени, но также и последовательный прогресс. Группа должна пройти субфазу 1 для того, чтобы достичь субфазы 2 и субфазу 3 до того, как она сможет войти в фазу II. В то же время более низкие уровни развития сосуществуют с более развитыми уровнями. Нередко происходит остановка и возврат, и группа может «застыть» на некоторой фазе развития. Безусловно, трудно представить, чтобы группа длительное время находилась в субфазе 3 — положение слишком напряженное, чтобы быть стабильным. Но группа может застрять на некоторое время в субфазе 2, практически не продвигаясь дальше. Короче говоря, группа не обязательно развивается через разрешение фазы зависимости к фазе II. Это движение может быть заторможено на неопределенное время. По-видимому, многое зависит от роли руководителя. Действительно, полное осознание проблемы зависимости может быть затруднено определенным стилем поведения руководителя. Руководитель имеет определенный диапазон выбора в том, каким образом обратить внимание группы на зависимость как причину затруднений в коммуникации и сделать проблему зависимости предметом специального эмоционального и концептуального анализа. Представления о сущности личности и тренинга, которые имеются у руководителя, определяют его желание предложить открытое обсуждение проблемы зависимости или воздержаться от такого обсуждения.

В группе, помимо руководителя, имеются другие влиятельные силы, и они могут как затруднить, так и способствовать тому развитию, которое было описано как типичное для фазы I. Может случиться так, что в группе не окажется явных независимых, способных осуществить те барометрические события, которые ускоряют движение. Или же лидеры оппозиционных подгрупп могут оказаться наиболее догматическими членами группы. В таких случаях группа может надолго застрять в субфазе 2. Если группа имеет несчастье пережить «травматическое» событие в самом начале своего существования, например чрезвычайно шизоидное поведение некоторых членов группы при их встречах, тревожность других членов группы может возрасти до такого предела, что любое предполагаемое в культуре поведение, в особенности открытое выражение чувств, сильно тормозится в последующих встречах.

## В. ФАЗА II: ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ

Анализ проблемы зависимости знаменует привлечение внимания (или невнимания) группы к проблеме разделенной ответственности.

Салливиновское описание изменений, происходящих при переходе от детства к юности, представляется в данном случае весьма уместным. «Период юности отличается от детства возникновением настоятельной потребности в равне, с которой проводится жизнь. Под «равней» я подразумеваю людей, которые принадлежат к нашему кругу и имеют в основном сходные установки по отношению к авторитетным лицам, активности и т. д. Этим отмечено начало периода юности, главное развитие в котором получают таланты кооперации, соревнования и компромисса».

Оставшимися барьерами к обоснованной коммуникации являются те, которые связаны с ориентациями по отношению к взаимозависимости, т. е. близости, дружбе, идентификации. В то время как распределение власти является сущностью фазы I, распределение чувств занимает группу на фазе II.

*/IV/ Субфаза 4: Очарование — Бегство.* В начале субфазы 4 группа счастлива, сплочена и расслаблена. Атмосфера — одна из тех, которые есть «свет и блаженство». Любое, самое легкое повышение напряжения непременно разряжается шуткой и смехом. Междоусобица фазы I еще свежа в памяти группы, и ее усилия направляются на улаживание разногласий, залечивание ран, поддержание атмосферы гармонии. Обычно — это время веселья и поэзии. На встречах появляются кофе и печенье. Проводятся часы в организации вечеринок. Стихи и песни в ознаменование важных событий и лиц в истории данной группы могут сочиняться или отдельными участниками, или, более часто, быть продуктом группового творчества. В течение этого периода все решения принимаются единогласно, так как каждый должен быть счастлив; но вопросы, по которым принимаются решения, это не те вопросы, которые волнуют членов группы. Ясна преимущественно катарсическая, излечивающая функция этой активности; много непосредственности, игры и удовольствия. Однако вскоре это удовольствие начинает идти на убыль.

Со временем должно прийти понимание того, для чего нужен миф о взаимном принятии и всеобщей гармонии. С самого начала этой фазы наблюдаются частые случаи подспудной враждебности, проблем, не решенных в группе. Но все они быстро и лихорадочно гасятся смехом и ошибочной интерпретацией. Субфаза 4 начинается катарсисом, но за ним следует формирование жестких норм, к соблюдению которых принуждают всех членов группы: «Никому не дозволено разрушать нашу гармонию в будущем, мы должны избегать ошибок нашего болезненного прошлого». Дело не в том, что участники забыли, что болезненное прошлое было необходимо для создания автономии и (как говорят) восхитительного настоящего, хотя на это специально не обращают внимания. Скорее, есть смутное понимание того, что все члены группы должны приобрести опыт, в чем-то

аналогичный опыту руководителя на субфазе 3, прежде, чем будут совместно поняты, приняты и реалистично определены их собственные роли в группе.

Сопротивление участников требованию поддержания гармонии любой ценой почти никак не проявляется внешне. В открытой групповой дискуссии требование императивно: либо члены группы не будут рисковать, подвергая опасности групповую гармонию, либо отрицание того, что все проблемы уже разрешены ставит под угрозу существующее положение. Хотя многим членам группы может не нравиться утомительная работа по поддержанию видимости гармонии альтернатива еще хуже. Карточный домик разваливается и начинается тяжелая напряженная работа по созданию чего-то более существенного. Бегство от этих проблем принимает множество форм. Члены группы могут заявить: «Мы покончили с нашими междоусобицами и теперь являемся группой. Поэтому дальнейший анализ не нужен». Очень часто возможность каких-либо изменений предотвращается полным прекращением общих собраний группы.

Так, члены группы могут общаться в подгруппах в течение всей встречи. Тех, кто беспокоит дружеские подгруппы, обвиняют в «раскачивании лодки».

Солидарность и гармония становятся все более иллюзорными, но группа все еще цепляется за эту иллюзию. Это упорство мешает проявиться следствиям лишений, которые испытывают члены группы, поддерживая атмосферу гармонии. Поддержание гармонии заставляет членов группы вести себя так, что они отчуждаются от своих собственных переживаний; дальнейшее нахождение в группе означает полную потерю себя. Тем самым группа разрывается надвое новой амбивалентностью, которая может быть определена следующим образом: 1) «Все мы любим друг друга и поэтому должны поддерживать групповую солидарность и отказываться от всего, необходимого нашим эгоистичным устремлениям»; 2) «Группа требует, чтобы я принес в жертву свою личность». На этом субфаза подходит к своему концу; счастье, которым ознаменовалось ее начало, поддерживается только как маска. «Невинное» разбиение группы на подгруппы заходит так далеко, что участники даже путешествуют вокруг стола для того, чтобы вступить в разговор со своей подгруппой, а не говорить через стол с риском обратить на него внимание всей группы. Группа испытывает определенную трудность; есть чувство, что «мы должны работать вместе, но не можем». Может возникнуть тенденция регрессировать на ориентацию субфазы 1 — члены группы хотят, чтобы руководитель принял «бразды правления».

Повторяем: субфаза 4 начинается со счастливого ощущения принадлежности к группе. Индивидуальная личность затмевается чувством «группа больше, чем все мы». Но такая интеграция существует недолго: вскоре она начинает восприниматься как ложная попытка разрешения межличностных проблем, отрицая их существование. На последней стадии этой субфазы очарование всей группой заменяется на очарование одной из подгрупп, и вследствие этого раскола группа приобретает новую организацию, осно-

ванную на тревожности, происходящей из этой первой удушающей включенности.

/V/ *Субфаза 5: Разочарование — Схватка.* Эта субфаза отмечена разделением на две подгруппы, как и на субфазе 2, но на этот раз основанном на различиях в ориентациях по отношению к степени близости, требуемой для членства в группе. Состав этих двух подгрупп не обязательно тот же самый, что и на субфазе 2: теперь разделение происходит в результате противоположных и крайних установок на степень близости, желательной в межличностных отношениях. Антиличностные члены группы объединяются для сопротивления дальнейшей включенности. Сверхличностные члены объединяются в требовании безусловной любви. Хотя эти подгруппы настолько противоположны, насколько это возможно, они основываются на общем принципе. Для одной группы единственным способом поддержания самооценки представляется избегание любого реального контакта с другими; другой группе единственным путем поддержания самооценки кажется получение от других обязательств прощать все. Подгруппы в целом разделяют страх, что близость вызовет презрение.

Эта тревожность отражается многими способами на субфазе 6. Сначала пренебрежительные замечания высказываются в адрес группы. Обидные сравнения делаются между ней и другими группами. Сходным образом нападению подвергаются психология и социальные науки<sup>10</sup>. Неспособность группы служить основой самооценки драматизируется разными способами — от заявлений «Меня не беспокоит, что вы обо мне думаете» до перехода к состоянию скуки и пропуску собраний группы. Сверхличностные утверждают, что они счастливы и чувствуют себя комфортно, в то время как антиличностные жалуются на отсутствие групповой морали. Интеллектуализация сверхличностных часто предпринимается на основе заботы о других людях и т. д. При объяснении поведения членов группы антиличностные привлекают причины, не имеющие отношения к данной группе, сверхличностные объясняют все за счет принятия и отвержения в данной группе.

Субфаза 5 принадлежит антиличностным, как субфаза 4 принадлежит сверхличностным. Субфаза 4 карикатурно может быть изображена как запрягивание в чрево группы; субфаза 5 как укрытие от взгляда группы. По-видимому, обе эти модальности служат для борьбы с тревожностью, связанной с установлением близости в межличностных отношениях. Принцип, их объединяющий, может быть сформулирован следующим образом: «Если другие действительно узнают меня, они меня отвергнут». Формула сверхличностных для избегания этого утверждения, по-видимому, такова — принять всех других так, чтобы быть застрахованным от их винов-

<sup>10</sup> Это часто происходит в результате интеллектуализации, которая характерна для этой субфазы. Может быть поставлен вопрос: «Являемся ли мы группой?» Любые предлагаемые ответы отвергаются и преобразуются в нападки на социальные науки. Видимость интеллектуального анализа служит лишь фоном для выявления неудач и бессилия группы.

ности; метод антиличностных состоит в отвержении всех других прежде, чем они будут иметь шанс отвергнуть его. Другой способ описания ориентации антиличностных на этой фазе: «Я бы потерял свою идентичность, будучи членом группы». Соответствующая ориентация сверхличностных звучит: «Я ничего не теряю, идентифицируясь с группой». Сейчас мы имеем возможность оглянуться назад и посмотреть на последние субфазы как на защитные меры, направленные против потери самооценки; то, что однажды Салливен отнес к величайшему препятствию понимания того, что есть истинно человеческое, «ошеломляющая убежденность в существовании сугубо личного — это равносильно иллюзии существования уникальной индивидуальности». Резкий сдвиг и перемены, происходящие между очарованием и эйфорией субфазы 4 и разочарованием субфазы 5, могут рассматриваться как столкновение между «институализацией благодущия», с одной стороны, и тревогой, связанной с фантастическими представлениями о близости и включенности — с другой. Это диссоциирующее поведение служит своей собственной цели: общему отрицанию группы и ее значимости для индивидов. Ибо, если группа важна и ценна, то к ней надо относиться серьезно. Если она может завязнуть в очаровании субфазы 4, то она безопасна; если она постоянно чернит групповые цели и задачи, она также безопасна. Возможно, что тема разочарования на субфазе 5 является менее искусным и более безнадежным способом обеспечения безопасности с ее построением частоты защит, чем тема «групповой души» субфазы 4. Что необходимо подчеркнуть, так это то, что защиты на обеих субфазах построены почти полностью на фантастических предположениях о последствиях включения в группу. Эти защиты соответствуют тревожности как она переживается индивидом, а именно: состояние «тревожности возникает в ответ на ситуацию опасности и оно будет воспроизводиться впредь всякий раз, когда такая ситуация повторится». Резюмируя, можно сказать, что две последние субфазы характеризуются убеждением в том, что дальнейшее включение в группу было бы опасным для самооценки членов группы.

*/VI/ Субфаза 6: Согласованная обоснованность.* В группах, о которых ведется речь, одновременно действуют две силы, вынуждающие группу идти к разрешению проблемы взаимозависимости. Это приближающееся окончание курса тренинга и потребность установить метод оценивания (включая курсовые отметки).

Конечно же, существуют способы отрицания и избегания этих реальностей. Группа может договориться продолжать собрания и после окончания курсов. Можно устраниваться от оценочной активности, попросив руководителя выполнить эту задачу или ограничиться формальной оценкой. Но передача этой функции руководителю есть возврат к зависимости, а отказ от дифференцировки и наград говорит о неудаче в разрешении проблемы взаимозависимости. Если группа развивалась так, как мы описывали, необходимость завершения и оценивания не может быть устранена, а такой регрессивный способ адаптации не может быть принят.

Вначале включаются типичные защиты обеих подгрупп, препятствуя любому продвижению в решении задачи оценивания. Антиличностные сопротивляются оцениванию как вторжению в интимную сферу: они предполагают катастрофические последствия после того, когда участники начнут говорить то, что они думают друг о друге. Сверхличностные сопротивляются оцениванию; так как оно предполагает установление различий между членами группы. И все-таки все участники тренинга обречены на получение оценок. Пытаясь избежать выполнения задачи, члены каждой подгруппы воспринимают членов другой как «рационализирующих», и группа начинает включаться в порочный круг взаимного пренебрежения. В ходе этого страх потери самооценки вследствие включения в группу становится на грань осознания. И, как на субфазе 3, именно независимые — в данном случае те, чьей самооценке не угрожает перспектива близости — восстанавливают доверие участников группы. Иногда все, что в данном случае требуется для разрыва порочного круга, это просьба независимых оценить их собственную роль. Или это может быть выражение уверенности в способности группы выполнить эту задачу.

Активность, которая следует за принятием группой задачи оценивания, не отвечает ожиданиям сверхличностных и антиличностных членов группы. Ее основными особенностями являются желание и способность членов группы проверить достоверность их самовосприятия с помощью других членов группы. Страх перед отвержением исчезает при сопоставлении с реальностью. Напряжение, возникающее вследствие этих опасений, разряжается в процессе реального обсуждения ролей участников. И одновременно возникает протест против «капсульного оценивания» и «психоанализа на обочине». Напротив, каждым членом группы делаются серьезные попытки вербализовать личные концептуальные схемы понимания человеческого поведения — свои собственные и других людей. Вынесение этих предположений в открытую коммуникацию есть основное занятие на субфазе 6. Эта активность требует высокого уровня исполнения и коммуникативных умений. Некоторые принципы, которые, по-видимому, лежат в основе работы группы на данной субфазе, это: 1) участники воспринимают различия между собой, не связывая их с оценками «хороший» и «плохой»; 2) конфликт существует, но на содержательном, а не на эмоциональном основании; 3) согласие достигается в результате рациональной дискуссии, а не посредством принуждения к единодушию; 4) участники осознают свою включенность и другие аспекты группового процесса без потрясения и тревоги; 5) в результате процессов оценивания участники приобретают лучшее личностное понимание друг друга. Это способствует коммуникации и создает более глубокое понимание того, как другие люди думают, чувствуют, делают; это создает ряд личностных ожиданий в отличие от предшествовавших более стереотипизированных ролевых ожиданий.

Вышеуказанные принципы и некоторые, им сопутствующие, несомненно, очень близки к пониманию авторами того, что есть

«хорошая группа». В действительности они не всегда вступают в силу в конце жизни группы. Перспектива распада группы после множества оттягиваний в тайной надежде, что она закончится прежде, чем что-либо может быть сделано, по-видимому, заставляет группу прилагать последние энергичные усилия для того, чтобы преодолеть препятствия ее прогрессу. Как следствие, очень часто шестая субфаза проходит в спешке и остается незавершенной. Если барьеры не преодолены вовремя, оценивание, по-видимому, является упражнением, которое подтверждает худшие опасения участников по поводу группы. И если предпринимается оценка ролей, то или самые первые оценки будут нести столько враждебности, что это воспрепятствует дальнейшим усилиям, или оценивание будет происходить в столь «розовом» цвете, что никто, и меньше всего оцениваемый, не поверит этим оценкам.

При разрешении проблем взаимозависимости личности участников имеют даже большее значение, чем при разрешении проблем зависимости. Поведение руководителя решающим образом воздействует на способность группы решить вопрос о зависимости, но в вопросе о взаимозависимости группа является, так сказать, не сильнее самого слабого ее звена. Чрезмерно зависимый член группы может «проскочить» через фазу I с убеждением о наличии конфиденциальных отношений между ним и руководителем, но личность, чья тревожность нарастает при угрозах, связанных с близостью, может демобилизовать группу.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Зависимость и взаимозависимость — власть и любовь, влияние и близость — рассматриваются в качестве центральных проблем жизни группы. В большинстве организаций и обществ предписаны правила, регулирующие распределение власти и степень близости между их членами. В группах тренинга человеческих отношений они являются основными зонами неопределенности. Так как выбор этих проблем в качестве фокуса внимания группы в определенной мере зависит от руководителя, его выбор основан на убеждении, что именно они являются ядром межличностного опыта. Основные препятствия обоснованной межличностной коммуникации как таковой коренятся в негибкости интерпретаций и действий, перенесенных из неудачного опыта взаимодействия с некоторыми фигурами любви и власти в новые ситуации, где эти интерпретации и действия являются неадекватными. Существование аутизма такого рода весьма затрудняет все обсуждение и в некоторых случаях делает невозможным обмен значениями.

Выдвижение целью тренинга развития достоверной коммуникации означает, что соответствие аутичных реакций на власть и близость любого участника может быть эксплицитно проверено и, по крайней мере, могут быть сформулированы предварительные альтернативы. Будет ли это способствовать радикальному изменению гибкости участника тренинга или он вновь вернется к своим более

ограниченным формулам, когда столкнется с новой ситуацией, мы не знаем, но надеемся, что это зависит от эффективности группового опыта, в частности от его успеха в понимании группы.

Мы попытались описать то, что считаем типичной схемой развития группы, и показать ориентации участников, а также изменения в их ориентациях в связи с основными этапами развития группы. Поэтому мы подчеркнули роль лиц, неконфликтных по отношению к одной или другой области, зависимости и взаимозависимости. Их способность продвинуть группу основывается на их свободе от смещенных тревожностью реакций на проблемы власти (или близости): у них есть свобода проявлять творчество в поисках путей снижения напряженности.

Мы также акцентировали значение «барометрических событий», или событий, способных продвинуть группу от одной фазы к следующей. Основными событиями этого рода являются следующие: смена руководителя как часть решения проблемы зависимости и требование оценки в конце курса. Но для осуществления этих барометрических событий требуются каталитические агенты в группе. А именно смена руководителя может иметь место только тогда, когда она способна символизировать обретение группой автономии и предполагает наличие в группе каталитического агента, который и придает этому событию значение.

А присуждение оценок может продвинуть группу только тогда, когда каталитический агент сможет «разорвать» предшествующий порочный круг взаимного пренебрежения.

Является ли включение этих барометрических событий в процедуру тренинга лишь самовыполняющимся пророчеством нашего видения развития группы, или, как мы надеемся, эти элементы делают отчетливо ясными основные этапы поступательного движения группы и открывают путь для потока нового понимания и коммуникации, можно решить только на основе все более и более разнообразного опыта.

Эволюция от фазы I к фазе II представляет собой смену акцента не только с власти на чувства, но и с роли на личность. Активность фазы I обычно центрируется на явные ролевые различия, такие как класс, этническая принадлежность, профессиональные интересы и т. д. Активность фазы II включает в себя углубление в личностные переменные, такие как реакция на неудачу, доброжелательность, возмездие, тревожность и т. д. Это развитие демонстрирует интересный парадокс. В обмен на то, что группа на фазе I возникает из разнородного собрания индивидов, индивиды на фазе II возникают из группы. Из этого следует, что групповая терапия, где внимание сосредоточено на индивидуальном продвижении, начинается в наименее благоприятное время. Возможно, что прежде, чем участники группы смогут помочь друг другу, потребуется хотя бы частичное осознание барьеров в коммуникации.

---

**Шуц** (Schutz) Уильям К. (род. в 1925 г.) — американский социальный психолог, преподавал во многих университетах. С 1967 г. работает в Ассоциации по исследованию человеческого потенциала при Эсаленовском институте (Калифорния). Автор более 30 работ. Основная проблематика: межличност-

ные отношения в группе, развитие личности.

Соч.: The interpersonal underworld (1958, 1966, 1967); FIRO: a three-dimensional theory of interpersonal behavior. N. Y., 1958; Here comes everybody. N. Y., 1971; Elements of encounter. N. Y., 1973.

## У. Шуц

### КОМПЛЕМЕНТАРНАЯ ФУНКЦИЯ ЛИДЕРА<sup>1</sup>

---

Предлагаемая структура, интегрирующая групповые роли, состоит из компонентов, обеспечивающих успешное взаимодействие группы с внешней реальностью, межличностными потребностями и факторами разрешения конфликтов. Теория фундаментальной ориентации межличностных отношений (ФИРО) располагает методом, дающим возможность определить те типы поведения, которые необходимы для успешной деятельности, по крайней мере, в двух из этих трех областей. Эта теория утверждает, что существуют три фундаментальные межличностные потребности — включенность, контроль и расположение (любовь). Для оптимального функционирования индивида (или группы) лидер должен установить и поддерживать удовлетворительный уровень отношений с другими людьми или с символами людей. Лидер должен поддерживать эти отношения во всех трех областях. В данной работе рассматривается возможность приложения этих представлений к проблемам развития лидера и сферам влияния «эго». Совокупность требований в этих трех областях можно принять за групповые функции, необходимые для оптимальной групповой деятельности, в рамках эгопсихологии — теоретической основы ФИРО.

#### ВНЕШНЯЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Что побуждает лидера к действию, если во внешней реальности что-то не ладится? Несовместимость межличностных потребностей

---

<sup>1</sup> Schutz W. The Ego, FIRO theory and the leader as completer. — In.: Samovar L. et al. (eds). Leadership and interpersonal behavior. N. Y., 1961.

группы с требованиями внешней реальности, а также препятствия или даже запрет со стороны внешней реальности по отношению к проявлениям в групповой области, свободной от конфликтов. Это дает возможность категоризировать внешнюю реальность для групп. ФИРО описывает различные типы совместимости между людьми и делает предположение, что подобным образом можно проанализировать и ситуации. Различные типы несовместимости группы и внешней реальности можно описать аналогично типам несовместимости, существующим между людьми. Так как, по теории ФИРО, у людей есть три основные межличностные потребности — включенность, контроль и расположение, то в любой из этих областей может возникнуть несовместимость между группой и окружающей средой.

По отношению к включенности группа может оказаться несовместимой с внешней реальностью следующим образом: группа, например, может захотеть большего или меньшего контакта и взаимодействия с внешней средой по сравнению с тем, которое у нее имеется. Пример недостаточности контактов — это военные группы на изолированных аванпостах. Если такая группа хочет большего взаимодействия с людьми, чем это возможно в подобной обстановке, то имеющаяся неудовлетворенность может стать источником несовместимости группы и окружающей среды. С другой стороны, можно привести в качестве примера семью, членом которой является какая-нибудь знаменитость. Такую семью постоянно осаждают визитеры, приглашения и т. п., и это нарушает ее частную жизнь. В этом случае группа несовместима с внешней реальностью, так как эта реальность не дает ей возможность уменьшить контакты с окружающей средой.

Несовместимость с внешней реальностью в области контроля означает, что группа слишком плохо или слишком хорошо контролирует окружающую среду. Примером слишком плохого контроля может послужить группа, живущая у подножия нерегулярно извергающегося вулкана. В этом случае налицо фундаментальная несовместимость группы с внешней реальностью, так как группа слишком плохо ее контролирует. С другой стороны, если группе приходится слишком сильно контролировать внешнюю среду, она может почувствовать, что такая ответственность для нее слишком велика. Например, в военное время молодые и неопытные тактические радарные команды, находившиеся на борту корабля, несли огромную ответственность, контролируя действия самолетов, ведущих бой с противником. В данном случае контроль оказался чересчур велик, и группа была бы счастлива освободиться от него.

Несовместимость со внешней реальностью в области расположения может выразиться в слишком большом или слишком небольшом количестве аффективных связей с реальностью. Часто случается так, что определенная группа, например Центральное разведывательное управление, должна действовать весьма секретно и важно. В связи с характером выполняемой ею работы эта группа не имеет права вступать в близкие отношения ни с какой другой

группой. Слишком малое количество эмоциональных связей, возможно, не удовлетворяет большинство членов группы. С другой стороны, какой-то другой группе внешняя ситуация может навязать слишком тесную связь и близкие отношения с окружающими. Например, семьям, живущим в предместье, часто приходится вступать в тесные и близкие отношения с различными людьми только из-за того, что они живут рядом.

Все вышеизложенное служит примером категоризации всех возможных видов несовместимости между группой и внешней реальностью в соответствии с теорией ФИРО. Проблема влияния на развитие «эго» в теории ФИРО и рассмотрение связанной с ним области приводят к следующим выводам.

### **Функции лидера по отношению к внешней реальности:**

1. Установить и поддерживать контакты и взаимодействие с другими группами и людьми, достаточные для того, чтобы группа не оказалась в изоляции, однако не настолько сильные, чтобы нарушить целостность группы.

2. Установить и поддерживать достаточный уровень контроля над внешней реальностью: группа должна быть способна удовлетворительно функционировать без вмешательства извне, однако контроль не должен быть таким сильным, чтобы заставить группу принять на себя большую ответственность, чем она хочет.

3. Установить и поддерживать достаточно тесные и близкие отношения с внешней реальностью: члены группы должны испытывать радость дружбы и привязанности, однако эти отношения не должны быть настолько близкими, чтобы действия группы стали наносить вред или искажать ее цели.

### **МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ**

Функции лидера по установлению и поддержанию удовлетворительных отношений между членами группы аналогичны его функциям относительно внешней реальности: только в данном случае речь идет скорее о совместимости между членами группы, а не между группой и окружающей средой. Проблемы совместимости подобного рода подробно обсуждаются в теории ФИРО. Здесь будут обсуждаться самые важные из этих функций.

Удовлетворение межличностных потребностей достигается путем установления и поддержания оптимальных отношений между членами группы в сфере потребностей. Следовательно, для эффективного функционирования группа должна найти баланс между количеством и видом контактов и взаимодействия, контролем и влиянием, а также личной близостью и расположением.

## Функции лидера по отношению к межличностным потребностям

*Достаточная включенность.* Для поддержания существования группы желательно, чтобы каждый ощущал себя ее частью и знал, что в известной степени он составляет с ней одно целое. Возникновению и развитию этого желания способствует знакомство с членами группы и ознакомление с их биографиями.

*Не слишком большая включенность.* Необходимо, чтобы члены группы держались на определенной дистанции друг от друга и не теряли свою индивидуальность. Для этой цели группы часто разбивают на подгруппы в соответствии с разделением труда в ней или же на основе каких-то более тонких различий (мужчины — женщины, черные — белые и т. д.).

*Достаточный контроль.* Необходимо, чтобы при принятии решения одни члены группы могли в известной степени влиять на других. Без такого влияния или контроля над другими любая система принятия решения окажется неэффективной. Для этой цели избираются командиры, устанавливаются иерархические отношения, применяется грубая сила и т. п.

*Не слишком сильный контроль.* Для большинства групп необходимо установить поведенческие паттерны, при помощи которых ограничивается степень контроля одних членов над другими. Если не сделать этого, то утрачивается имеющая большое значение независимость одних индивидов, а на плечи других ложится слишком большая ответственность. Для ограничения контроля решение в группе часто принимается единодушно или по принципу большинства.

*Достаточное расположение.* Утверждение о необходимости такого расположения спорно. В целях данного исследования следует предположить, что оно необходимо для эффективного функционирования группы. Для успешного развития группового процесса важно, чтобы люди относились друг к другу с достаточной теплотой и состояли в близких отношениях. Если члены группы не могут свободно выражать свои чувства, то страдает продуктивность данной группы, так как на подавление враждебных импульсов затрачивается большое количество энергии. Обычно эта потребность в расположении удовлетворяется созданием группировок, перешептыванием, встречами в свободное время, питьем кофе в перерывах и после работы и т. д.

*Не слишком сильное расположение.* Избыточная близость и интимность могут отвлекать членов группы от ее основных целей, а также формировать слишком личное отношение к ее задачам, что не всегда желательно. В связи с этим необходимо ограничить степень близости между членами группы. Для этих целей используются процедурные методы типа установления повестки дня, дисциплина и наказания за слишком аффективно окрашенные действия.

Все вышеперечисленное и составляет функции лидера в области межличностных потребностей. Лидер должен заботиться о том,

чтобы средства, при помощи которых он исполняет свои обязанности, были приемлемы для группы и способствовали ее оптимальному функционированию.

### **ПОВЕДЕНИЕ, СВОБОДНОЕ ОТ КОНФЛИКТОВ**

#### **Функции лидера по отношению к групповой области, свободной от конфликтов**

1. Установление и уяснение иерархии групповых целей и ценностей.
2. Определение и интеграция различных когнитивных стилей (способов подхода к решению проблем), имеющихся у членов группы.
3. Максимальное использование возможностей и способностей членов группы.

Существенное отличие этой области лидерства от других заключается в том, что здесь требуется мобилизация предполагаемых физиологических или каких-то «чисто» когнитивных, мыслительных, характеристик членов группы. Для этого необходимо выявить их наличие и дать им возможность полностью проявиться. В эту область можно включить и проблему когнитивного стиля. Такие исследования, по-видимому, очень перспективны: они помогут как расширить область, свободную от конфликтов, так и правильно оценить ее.

### **РАЦИОНАЛЬНОЕ И ИРРАЦИОНАЛЬНОЕ**

Эгопсихологи утверждают, что, хотя свободная от конфликтов сфера «эго» развивается автономно, на нее могут оказывать влияние инстинктивные побуждения. Этот феномен обнаружен и в поведении группы. Шутц (1955) показал, что ситуация задания часто используется членами группы для удовлетворения межличностных потребностей, которые не были удовлетворены в группе. Например, задание используется для того, чтобы достигнуть известности или отвержения, власти или зависимости, эмоциональной близости или дистанции для удовлетворения этих потребностей. Если наиболее сильной для индивида является потребность включенности, он будет работать так, чтобы стать неотъемлемой частью группы. Если у него наиболее выражена потребность в контроле, он постарается своими компетентными действиями заслужить уважение группы. Если у него наиболее сильна потребность в расположении, он постарается нравиться всем членам своей ли работой, шутками ли или любым другим способом, который окажется эффективным. И другие люди тоже будут соответствующим образом реагировать на ситуацию задания, если их межличностные потребности удовлетворяются в данной группе. Соответствующим образом — это «максимальное удовлетворение их потребностей в соответствии с их ценностями и целями, а также с их когнитивными возможностями».

## Комплементарная функция лидера

В заключение, используя модель развития «эго», разработанную психоаналитически ориентированными эгопсихологами и теорией ФИРО, можно постараться описать функции лидера в малой группе. Подобное описание указывает на сходство функций индивидуального «эго» и лидера группы. В обоих случаях для оптимального развития лидера (или функций «эго») необходимо решать групповые (или индивидуальные) проблемы: связанные с внешней реальностью и относящиеся к контакту, контролю и близости; связанные с межличностными потребностями (или инстинктивными побуждениями) относительно контакта, контроля и близости; связанные с автономными свободными от конфликтов способностями и свойствами группы или индивида. Кроме того, в функции лидера (или «эго») входит обеспечение взаимодействия этих областей, частично при помощи уяснения и управления иерархией ценностей и целей.

Подобный подход подводит нас к отличному от общепринятого, более сложному пониманию функции лидерства — ее можно назвать комплементарной функцией. Если для оптимальной деятельности группы необходимо исполнение всех вышеперечисленных функций, то лучшее из того, что может сделать лидер, — это выяснить, какие функции не выполняются данной частью группы, и создавать условия для их выполнения. Таким образом, лидер минимизирует сферы неадекватности группы.

Выражаясь точнее, лидер должен создавать условия для совместимости группы с внешней средой и делать то, чего не смогла сделать группа. Если это означает установление контакта с внешней реальностью, или оказание помощи в этом другим, или представительство группы во внешней реальности, или вызывание на себя враждебности, которая накопилась во внешней среде, по отношению к группе, то хороший лидер должен сделать все это. Время от времени он должен становиться «козлом отпущения»: это необходимо в том случае, если несовместимость (приводящая к враждебности) в группе настолько велика, что группа не может выполнять никакую работу. Если лидер станет «козлом отпущения» и частично разрядит эту враждебность, группа сможет продолжать свою деятельность. Этот подход также подразумевает, что в том случае, когда группа исправно выполняет все свои функции, самое лучшее поведение для лидера — это бездействие.

Это представление о лидере отличается от типичного, в соответствии с которым лидер не должен быть склонен к бездействию. Однако из проведенного здесь анализа, сопоставившего представление о лидере с психоаналитическим представлением об индивиде, следует, что основной функцией лидера является поддержание известного равновесия между внешней реальностью, межличностными потребностями и свободными от конфликтов функциями группы. Такая деятельность не всегда приятна и даже не очень похожа на деятельность лидера.

Из данного представления о функциях лидера следует, что выполнение их далеко не всегда удовлетворяет межличностные потребности самого лидера. Это означает, что лидер в первую очередь должен:

- 1) знать, какие функции нужны группе;
- 2) тонко чувствовать, какие именно функции группа не выполняет;
- 3) иметь возможность выполнять то, что необходимо группе;
- 4) иметь желание сделать все необходимое для удовлетворения потребностей группы, даже если это окажется лично неприятным.

В целом это представление о лидерстве напоминает старое высказывание о том, что «тот король хорош, чьи подданные процветают».

Интеракционистская ориентация в отличие от других теоретических подходов в социальной психологии имеет социологическое происхождение. В ее основе лежат теоретические концепции Дж. Мида, который, как известно, выступал одновременно как социолог и социальный психолог. Абсолютное большинство представителей интеракционистской ориентации являются социологами по образованию. Они зачастую одновременно занимаются разработкой социологических и социально-психологических проблем. Их работы печатаются как в социологических, так и психологических журналах.

Наиболее значимым критерием для выделения интеракционистской ориентации является ее общий теоретический источник, а именно социально-психологические концепции Дж. Мида, которые определили основную проблематику, понятийный аппарат и теоретические подходы интеракционистов.

Ключевым понятием для данной ориентации является понятие «интеракция» или «социальное взаимодействие». Представители интеракционистской ориентации пытаются выяснить, какими специфическими для человека средствами осуществляется и регулируется процесс социального взаимодействия людей. Отсюда большой интерес к проблеме коммуникации при помощи символов, к проблемам структуры личности, ролевого поведения и референтной группы.

Интеракционистская ориентация представляет интерес в связи с тем, что ее представители предприняли попытку вычленить «специфически человеческое» в поведении человека, а также найти социально-психологические механизмы формирования личности в взаимодействии с другими людьми в группе, в обществе, подчеркнуть активное творческое начало в личности. Один из основных тезисов интеракционистов заключается в том, что индивид, личность всегда социальны, т. е. человек не может формироваться вне общества. Это является прогрессивным моментом в их концепциях. Однако этот тезис выводится ими не из анализа воздействия системы объективных общественных отношений и труда на формирование личности, а лишь из анализа процесса межличностной коммуникации. Субъективно-идеалистические позиции интеракционистов приводят к тому, что все социальные связи и отношения у них сводятся лишь к межличностному общению, а при анализе общения и поведения они игнорируют их содержание и рассматривают их вне исторической и социально-экономической обусловленности.

В интеракционистской ориентации можно выделить несколько направлений, таких как символический интеракционизм, ролевые теории, теории референтной группы.

Представители «символического интеракционизма» являются наиболее последовательными выразителями идей и концепций Дж. Мида. При этом они не столько развивают его концепции, сколько их интерпретируют и популяризируют. Это особенно ярко проявляется в работах Г. Блумера.

**Герберт Блумер** — один из наиболее известных учеников и последователей Дж. Мида. Его считают главой так называемой «Чикагской школы» символического интеракционизма. Эта школа ортодоксально продолжает мидовские социально-психологические традиции. Публикуемая в данном разделе работа Г. Блумера «Общество как символическая интеракция» является весьма типичной для этого направления. В ней разъясняются положения Дж. Мида о том, что для успешного осуществления интеракции человек должен обладать способностью «принять роль другого», т. е. войти в положение партнера по взаимодействию. Только при этом условии, согласно Миду, индивид превращается в социальное существо, которое способно отнестись к себе как к объекту, т. е. осознать значение собственных слов, поступков и представить, как эти слова и поступки будут восприниматься партнером по взаимодействию. Г. Блумер отмечает важную роль процессов формирования значений, интерпретации ситуации и конструирования индивидом собственных действий на основе интерпретации ситуации. Ценным в работе Блумера является его подчеркивание активного начала человека, который энергично противостоит миру, а не просто реагирует на стимулы внешней среды. Справедливо отмечая важную роль процесса формирования значений, интерпретации ситуации, а также конструирования индивидом своего поведения во взаимодействии с другими людьми, Блумер в то же время абсолютизирует значение этих процессов и совершенно необоснованно противопоставляет их роли объективных социальных и субъективных психологических факторов. Субъективно-идеалистические позиции Блумера приводят к тому, что он фактически сводит суть всех социальных изменений в обществе к проблеме одинаковости или неодинаковости интерпретации возникших в обществе новых ситуаций. При этом он совершенно игнорирует конкретные исторические и социально-экономические условия этих изменений и их первостепенное влияние на социальные действия людей. Как и другие представители Чикагской школы, Блумер ограничивается лишь общими рассуждениями, не заботясь об их эмпирическом подтверждении современными методами исследования.

**Манфорд Кун**, профессор Айовского университета, был признан главой Айовской школы символического интеракционизма. Представители данной школы пытались доказать отдельные положения Дж. Мида эмпирическим путем, но их попытки, как правило, носят довольно упрощенный и механический характер. В этом отношении весьма показательной является публикуемая статья

М. Куна и его соратника Т. Макпартленда, посвященная проблеме эмпирического исследования «личностного Я» (self). Авторы предложили методику выявления установок личности на себя при помощи теста «двадцати высказываний», или двадцати ответов на вопрос «Кто Я?». Эта методика достаточно интересна. Ее соответствующие модификации могут быть использованы для исследования широкого круга социально-психологических феноменов с иных методологических позиций. М. Кун и Т. Макпартленд использовали этот тест лишь для того, чтобы доказать решающее значение в структуре личности тех социальных установок личности на себя, которые сформировались на основе интериоризации ролей. Такая трактовка неправомерно сводит все содержание структуры личности лишь к установкам личности на себя, совершенно игнорируя установки личности на объективные социальные явления общества.

**Эрвин Гоффман** является представителем ролевых теорий в интеракционистской ориентации. Социально-психологический анализ социальной роли имеет большое значение для понимания социального поведения личности. Поэтому данная область привлекла внимание многих исследователей. Ролевые теории стали усиленно развиваться после второй мировой войны. Их популярность привела к тому, что именно этот термин стал часто использоваться для обозначения всей интеракционистской ориентации.

Ролевые теории в зарубежной социальной психологии заслуживают внимания потому, что в них делается заявка на социально-психологический анализ ролевого поведения человека. Здесь интересны попытки определения понятия роли, классификации ролей, выявления социально-психологических механизмов и факторов ролевого поведения. Однако значимость данных моментов в ролевых теориях значительно снижается из-за вышеуказанных методологических недостатков, характерных для всей интеракционистской ориентации. Сюда следует отнести сведение всех социальных явлений к социально-психологическим, игнорирование объективных социально-исторических условий и содержания деятельности при анализе ролевого поведения.

Э. Гоффман занимает особое место среди представителей ролевых теорий. Он является известным автором, выдвинувшим особую концепцию «социальной драматургии». Суть ее заключается в том, что Гоффман проводит почти полную аналогию между реальными жизненными ситуациями и театральным представлением. Гоффман рассматривает реальных членов общества как актеров и очень подробно исследует «технология» ролевого поведения, особенно его символические формы. Для подтверждения своих положений Гоффман пользуется в основном методом свободного наблюдения, а также широко привлекает примеры из литературы, фольклора и т. д. В данном разделе приводится отрывок из наиболее известной работы Э. Гоффмана «Представление себя другим в повседневной жизни», где его идеи нашли наиболее полное выражение.

В работах Гоффмана содержатся интересные наблюдения о различных факторах ролевого взаимодействия, а также о процессе восприятия ролевого поведения и управления тем впечатлением, которое человек производит на других людей. Однако эти моменты не могут компенсировать недостатки работ Гоффмана общеметодологического плана, когда весь процесс социального взаимодействия трактуется лишь как процесс приспособления личности к ситуации и самомаскировки, а индивид выступает в работах Гоффмана как носитель многочисленных разрозненных, чуждых ему ролей либо в качестве марионетки, либо циничного обманщика.

**Герберт Келли** выступает в данном разделе как представитель теорий референтных групп. Работы Г. Келли могут служить убедительным примером расплывчатости границ между различными теоретическими ориентациями в зарубежной социальной психологии. Г. Келли как бы «совмещает» в своем лице различные теоретические ориентации, такие как необихевиоризм, когнитивизм и интеракционизм. Об этом могут свидетельствовать другие работы Г. Келли, представленные в соответствующих разделах данного сборника (см. с. 61, 127).

Статья Г. Келли «Две функции референтной группы» пользуется большой известностью в зарубежной социальной психологии. Она интересна тем, что как бы подводит итог определенному этапу развития теорий референтной группы, когда термин «референтная группа» по существу обозначал различные отношения, связанные с мотивационными процессами (концепции Ньюкома) и, с другой стороны, с перцептивными процессами (концепции Хаймана). В связи с этим Г. Келли выделил две функции референтной группы: нормативную и сравнительно-оценочную, которые в настоящее время являются общепризнанными. Однако в рассуждениях Г. Келли обращает на себя внимание присущая всем интеракционистам абсолютизация социально-психологических явлений и их отрыв от объективных факторов. Единственной реальностью у него остаются лишь межличностные отношения. А такая ограниченность не дает возможности в полной мере раскрыть характер и функции референтной группы.

---

**Блумер** (Blumer) Герберт (род. в 1900 г.) — американский социолог и социальный психолог, ученик и последователь Дж. Мида, профессор социологии Чикагского (с 1947 г.) и Калифорнийского (с 1952 г.) университетов, основатель так называемой «Чикагской школы» символического интерак-

ционизма, наиболее ортодоксально следующей идеям Дж. Мида. Основные работы Г. Блумера относятся к области методологических проблем исследования коммуникации и интеракции. Соч.: Symbolic Interactionism: problems and perspectives. Englewood — Cliffs, 1969.

*Г. Блумер*

## **ОБЩЕСТВО КАК СИМВОЛИЧЕСКАЯ ИНТЕРАКЦИЯ<sup>1</sup>**

---

Термин «символическая интеракция» относится к совершенно определенному, особому виду интеракции, которая осуществляется людьми. Особенность этой интеракции заключается в том, что люди интерпретируют или определяют действия друг друга, а не просто реагируют на них. Их реакции не вызываются непосредственно действиями другого, а основываются на значении, которое они придают подобным действиям. Таким образом, интеракция людей опосредуется использованием символов, их интерпретацией или приданием значения действиям другого. Это опосредование эквивалентно включению процесса интерпретации между стимулом и реакцией.

Простое признание того, что люди интерпретируют действия друг друга, используя это как средство осуществления интеракции, пронизывает взгляды и труды многих исследователей. Однако немногие из них пытались проанализировать, что же означает подобная интерпретация для понимания человека и сообщества людей. Обычно просто довольствуются признанием того, что исследователь должен учитывать «интерпретацию» или что символы, такие как культурные нормы и ценности, должны быть включены в анализ. Один лишь Дж. Мид, на мой взгляд, пытался глубоко разобраться в том, что означает акт интерпретации для понимания самого человека, человеческого действия и человеческого сообщества. Основные положения его анализа настолько пронизательны, глубоки и важны для понимания групповой жизни людей, что мне хотелось бы их разъяснить.

---

<sup>1</sup> Blumer H. Society as Symbolic Interaction. — American Sociological Review, 1965, № 3.

Ключевая идея анализа Мида заключается в том, что человек обладает «личностным Я» (self). Эта мысль не должна отбрасываться как слишком сложная или как настолько простая, что она очевидна и не заслуживает внимания. Заявляя, что человек обладает «личностным Я», Мид имел в виду главным образом то, что человек может служить объектом для своих собственных действий. Человек может действовать по отношению к себе так же, как по отношению к другим. Каждый из нас знаком с подобного рода действиями, когда человек сердится на себя, дает себе отпор, гордится собой, спорит с собой, старается поддержать свое мужество, говорит себе, что он должен «сделать это» или «не делать этого», ставит перед собой цели, совершает компромиссы с самим собой или планирует, что он собирается сделать. То, что человек действует по отношению к себе таким или сотнями других способов, подтверждается простым эмпирическим наблюдением.

Мид рассматривает эту способность человека действовать по отношению к самому себе как к объекту в качестве центрального механизма, при помощи которого человек взаимодействует с окружающим миром. Этот механизм дает возможность человеку формировать значение предметов в своем окружении и, таким образом, руководить своими действиями. Все, что человек осознает, он обозначает для себя: тиканье часов, стук в дверь, появление друга, замечание товарища, признание того, что он должен выполнить задачу, или понимание того, что он простудился. И, наоборот, все, что он не осознает, он, естественно, не может мысленно обозначить.

Сознательная жизнь человека с того времени, как он просыпается утром и до того, как от засыпает вечером, представляет собой сплошной поток формирования значений вещей, с которыми он имеет дело и которые он принимает во внимание. Таким образом, человек, его организм взаимодействует с окружающим миром посредством механизма формирования значений. Именно этот механизм включен в интерпретацию действий других. Интерпретировать действие другого — это определить для себя, что действие имеет то или иное значение, тот или иной характер.

Согласно Миду, формирование значений имеет первостепенную важность. Важность эта двоякая. Во-первых, сформировать значение чего-то — значит выделить это из окружения, отделить, придать этому смысл или по терминологии Мида превратить это в объект. Объект — т. е. то, что индивид мысленно обозначает, — отличается от стимула. Отличие объекта от стимула заключается в том, что объект не может воздействовать на индивида непосредственно и не может быть идентифицирован независимо от индивида. Значение объекта придается ему индивидом. Объект является продуктом диспозиции индивида действовать, а не стимулом, который вызывает действие. Индивид не окружен уже существующими объектами, которые воздействуют на него и вызывают его действия. На самом деле индивид сам конструирует свои объекты на основе осуществляемой им деятельности. В любом из своих бесчисленных

действий — либо малых, таких как одевание, либо больших, таких как подготовка к профессиональной карьере, — индивид мысленно обозначает для себя различные объекты, наделяя их значением, определяя их уместность для своего действия и принимая решение на основе этой оценки. Вот что подразумевается под интерпретацией, или действованием на основе символов.

Второй важный вывод, который можно сделать из того факта, что человек формирует значения, заключается в том, что его действия конструируются или строятся, а не просто протекают. Какое бы действие не предпринимал человек, он всегда мысленно для себя обозначает различные вещи, которые надо принять во внимание в ходе этого действия. Он должен отметить, что хочет сделать и как он должен это сделать; он должен отметить для себя различные условия, те, которые могут быть полезны для его действия, и те, которые могут помешать его действию; он должен принимать во внимание требования, ожидания, запрещения и угрозы, которые могут возникнуть в ситуации, в которой он действует. Его действие строится шаг за шагом посредством процесса формирования значений. Индивид объединяет в единое целое свое действие и руководит им, принимая во внимание различные вещи и интерпретируя их значимость для своего будущего действия. Нет такого сознательного действия, в отношении которого это утверждение не было бы справедливо.

Процесс конструирования действия посредством формирования значений не укладывается ни в одну из принятых психологических категорий. Этот процесс отличен и различен по сравнению с тем, что называют «эго», так же, как он отличен от любой концепции, которая рассматривает «личностное Я» (self) в терминах составных частей. Формирование значений — это развивающийся коммуникативный процесс, в ходе которого индивид замечает предмет, оценивает его, придает ему значение и решает действовать на основе данного значения. Человек противостоит миру и другим людям посредством этого процесса, а не просто при помощи «эго». Далее, процесс формирования значений не может быть отнесен к тем внешним или внутренним силам, которые, как предполагается, оказывают воздействие на индивида и вызывают его поведение. Давление окружающей среды, внешние стимулы, побуждения, желания, социальные установки, чувства, идеи — все это не объясняет процесс формирования значений. Индивид формирует значение и интерпретирует подобные явления, учитывая предъявляемые ему социальные требования, замечая, что он сердится, осознавая, что он хочет купить что-то, что он испытывает данное чувство, сознавая, что ему не нравится обедать с тем, кого он презирает, понимая, что он думает, делая те или иные вещи. Обозначая для себя подобные явления, индивид противопоставляет себя им, принимая или отвергая их, или преобразуя их в соответствии с тем, как он их определяет или интерпретирует. Следовательно поведение человека не является результатом давления окружающей среды, стимулов, мотивов, социальных установок или идей. Оно воз-

никает в результате того, как он интерпретирует эти вещи и обращается с ними в действии, которое он конструирует. Процесс формирования значений, посредством которого конструируется человеческое действие, не может быть объяснен факторами, которые предшествовали действию. Процесс формирования значений существует как таковой и должен таким приниматься и изучаться. Именно при помощи этого процесса человек конструирует сознательное действие.

Мид признает, что конструирование индивидом действия посредством процесса формирования значений всегда происходит в социальном контексте. Поскольку этот процесс очень важен для понимания символического интеракционизма, его надо объяснить более подробно. Весьма существенно, что групповое действие принимает форму приспособления друг к другу индивидуальных линий действий. Каждый индивид подстраивает свое действие под действия других, выясняя, что они делают или что они собираются делать, т. е. выясняя значение их актов. Для Миды это происходит при помощи индивидуального «принятия роли» других — либо роли конкретного лица, либо роли группы (мидовского «обобщенного другого»). Принимая подобные роли индивид стремится определить намерение или направление действий других. Именно таким образом происходит групповое действие в человеческом обществе.

Вышеизложенное характеризует, на мой взгляд, основные черты мидовского анализа, основы символического интеракционизма. Они предполагают следующее: человеческое общество состоит из индивидов, которые обладают «личностным Я» (self), т. е. они сами формируют значения; индивидуальное действие есть его конструирование, а не просто совершение, оно осуществляется индивидом при помощи оценивания и интерпретации ситуации, в которой он действует; групповое или коллективное действие состоит из выравнивания индивидуальных действий, при помощи интерпретации и принятием во внимание действий друг друга. Эти положения могут быть легко проверены эмпирически. Я не знаю ни одного случая группового действия людей, к которым бы не были применимы эти положения.

Практически все социологические концепции человеческого общества не учитывают, что индивиды, составляющие общество, обладают «личностным Я» в вышеизложенном смысле.

Соответственно, подобные социологические концепции не рассматривают социальные действия индивидов в человеческом обществе как конструируемые ими при помощи процесса интерпретации. Вместо этого действие рассматривается как продукт факторов, которые воздействуют на индивидов и действуют через них. Если уделяется место «интерпретации», то интерпретация рассматривается лишь как выражение других факторов (таких как мотивы), которые предшествуют действию, и, следовательно, интерпретация исчезает как самостоятельный фактор. Таким образом, социальное действие людей рассматривается как внешний поток или выражение воздействующих на них сил, а не как акты, которые

строятся людьми при помощи интерпретации ими тех ситуаций, в которые они попадают.

Человеческое общество необходимо рассматривать как состоящее из действующих людей, и жизнь общества надо рассматривать как состоящую из этих действий. Действующими единицами могут быть отдельные индивиды, коллективы, члены которых действуют вместе в общем поиске, или организации, действующие от имени группы. Соответствующими примерами могут служить отдельные покупатели на рынке, театральная труппа или группа миссионеров, деловая корпорация или национальная профессиональная ассоциация. Безусловно, можно рассматривать общество и по-другому, а не только в терминах действующих единиц, которые составляют общество. Я просто хочу указать на то, что в отношении конкретной или эмпирической деятельности человеческого общества обязательно должно рассматриваться в терминах действующих единиц, которые его составляют. Я бы добавил, что любая модель человеческого общества, претендующая на реалистический анализ, должна уважать эмпирическое признание того, что человеческое общество состоит из действующих единиц.

Соответствующее уважение должно быть проявлено и в отношении тех условий, в которых подобные единицы действуют. Одно из основных условий заключается в том, что действие происходит в определенной ситуации и по отношению к этой ситуации. Какова бы ни была действующая единица — индивид, семья, школа, церковь, деловая фирма, профсоюз, законодательный орган и т. д., любое конкретное действие формируется в свете той ситуации, в которой оно происходит. Это приводит к признанию второго основного условия, а именно к тому, что действие формируется и конструируется посредством интерпретации ситуации. Действующая единица обязательно должна идентифицировать вещи, которые она должна принять во внимание — задачи, возможности, препятствия, средства, требования, неудобства, опасности и т. п.; она должна их определенным образом оценить и принять решение на основе этой оценки. Такое поведение по интерпретации может иметь место у индивида, когда он руководит своими собственными действиями, в коллективе индивидов, действующих согласованно, или у «агентов», действующих от имени группы или организации. Групповая жизнь состоит из действующих единиц, развивающих действия, направленные на то, чтобы справиться с ситуациями, в которых они оказываются.

Обычно большинство ситуаций, с которыми сталкиваются люди в данном обществе, дефинируются или «структурируются» ими одним и тем же образом. Посредством предшествующей интеракции они развивают и приобретают общее понимание или определение того, как надо действовать в той или иной ситуации. Эти общие определения дают возможность людям действовать одинаково. Обычно повторяющееся поведение людей в подобных ситуациях не должно привести исследователя к заблуждению, что здесь нет процесса интерпретации. Наоборот, даже если действия участвующих людей

и одинаковы, эти действия конструируются ими при помощи процесса интерпретации. Поскольку под рукой имеются готовые и общепринятые определения ситуаций, то руководство действиями, их организация не требуют большего напряжения у людей. Однако многие другие ситуации не могут определяться участвующими людьми одинаково. В этом случае линии их действий не согласуются и коллективное действие блокируется. Необходимо развивать интерпретации и вырабатывать эффективное приспособление участников друг к другу. В случае таких неопределенных ситуаций необходимо выделить и изучить процесс возникновения определения.

В то время как социологи и исследователи человеческого общества сосредотачивают свое внимание на поведении действующих единиц, символический интеракционизм «требует» от исследователя, чтобы он понял процесс интерпретации, при помощи которого они конструируют свои действия. Этот процесс нельзя понять лишь обращаясь к условиям, которые предшествовали этому процессу. Подобные предшествующие условия помогают понять этот процесс в той степени, в какой они включаются в него, но как указывалось выше, они не составляют самого процесса. Этот процесс нельзя также понять, выводя его характер из открытого действия, которое является его результатом. Для того чтобы понять этот процесс, исследователь должен принять роль действующей единицы, поведение которой он изучает. Поскольку интерпретация осуществляется действующей единицей в терминах формирования значений, оценивания объектов, принятия решений, то процесс должен рассматриваться с точки зрения действующей единицы. Старание понять процесс интерпретации, оставаясь в стороне так называемым «объективным» наблюдателем и отказываясь принять роль действующей единицы, приводит к риску проявления наихудшего субъективизма — объективный наблюдатель склонен включить в процесс интерпретации свои собственные догадки вместо того, чтобы понять процесс так, как он происходит у действующей единицы.

С точки зрения символического интеракционизма, социальная организация является структурой, внутри которой действующие единицы развивают свои действия. Структурные характеристики, такие как «культура», «социальная система», «социальная стратификация» или «социальные роли», создают условия для их действия, но не детерминируют их действие. Люди — т. е. действующие единицы — не действуют в отношении культуры, социальной структуры и т. д.; они действуют в отношении ситуаций. Социальная организация входит в действие лишь в той мере, в какой она создает ситуации, в которых люди действуют, в какой она поставляет наборы символов, которые люди используют в интерпретации ситуаций. Эти две формы влияния социальной организации важны. В утвердившихся, стабилизированных обществах, таких как изолированные примитивные племена или крестьянские общины, это влияние, безусловно, глубоко. В случае других человеческих обществ, особенно современных, в которых возникают потоки новых

ситуаций, а старые ситуации становятся нестабильными, влияние организации уменьшается. Необходимо иметь в виду, что наиболее важным элементом, с которым сталкивается действующая единица в ситуациях, являются действия других действующих единиц. В современном обществе со все возрастающим числом перекрещивающихся линий действий обычным является появление ситуаций, в которых действия участников до этого не были отрегулированы и стандартизированы. В этом случае существующая социальная организация не формирует ситуаций. Соответственно символы или средства интерпретации, используемые действующими единицами в подобных ситуациях, могут значительно варьировать. Поэтому социальное действие может выходить за рамки существующей организации в любом из ее структурных компонентов. Организацию человеческого общества нельзя идентифицировать с процессом интерпретации, используемым ее действующими единицами; хотя организация и влияет на этот процесс, она не охватывает этот процесс.

Я хочу подчеркнуть, что любое социальное изменение, поскольку оно включает изменение в человеческих действиях, неизбежно опосредуется интерпретацией со стороны людей, которые попадают в меняющиеся условия, — изменение проявляется в форме новых ситуаций, в которых люди должны конструировать новые формы действия. Интерпретации новых ситуаций не предопределены условиями, предшествующими ситуациям, а зависят от того, что принимается во внимание и оценивается в конкретных ситуациях, в которых формируется поведение. Вполне возможны различные вариации в интерпретации, поскольку действующие единицы обращают внимание на различные объекты в ситуации или придают различный вес объектам, которые они замечают или объединяют по-разному. В теоретических положениях, касающихся проблемы социальных изменений, было бы разумно признавать то, что любое социальное изменение опосредуется действующими единицами, интерпретирующими ситуации, с которыми они сталкиваются.

---

**Кун (Kuhn) Манфорд** (1911—1963) — американский социолог и социальный психолог, профессор социологии Айовского университета, основатель так называемой «Айовской школы» символического интеракционизма, которая характеризуется попытками модифицировать отдельные положения Дж. Мида в духе неопозитивизма. Основные работы посвящены исследованию социальных установок, проблемам роли и референтной группы.  
Соч.: Major trends in symbolic interaction — The Sociological quarterly,

1964, v. 5, N 1. The reference group reconsidered. — In.: J. Manis, B. Melzter (eds). Symbolic Interaction. Boston, 1972.

**Макпартлэнд (McPartland) Томас** (род. в 1918 г.) — американский социолог и социальный психолог, работал вместе с М. Куном в Айовском университете, с 1966 г. — профессор социологии и антропологии Сентлюисского университета.

Соч. (соавт.): An empirical investigation of self-attitudes. — American Sociological Review, 1954, v. 19, № 1.

*М. Кун, Т. Макпартлэнд*

### **ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ УСТАНОВОК ЛИЧНОСТИ НА СЕБЯ<sup>1</sup>**

---

Несмотря на то, что «личностное Я» (self) длительное время было центральным звеном интеракционистского подхода к социальной психологии, очень мало или даже почти ничего не было сделано для непосредственного эмпирического исследования этого феномена. Для объяснения данного факта существует целый ряд причин. Одной из наиболее важных среди них является отсутствие согласия между исследователями в вопросе о том, к какому классу феноменов «личностное Я» должно быть отнесено, операционально. В различных случаях его обозначали как образ, концепцию, чувство интериоризации «я, смотрящее на самое себя», но чаще всего просто как «личностное Я» (что возможно является наиболее неопределенным обозначением из всего предложенного). Одним из таких многочисленных обозначений «личностного Я» были установки личности на себя (self-attitudes). В данной статье у нас нет возможности для обсуждения той теоретической ясности, которая является следствием сознательного представления «личностного Я» в качестве набора установок. Единственное, что мы можем отметить, так это то, что подобное представление в наибольшей степени соответствует взгляду Мида на «личностное Я» как на объект, который в большинстве случаев подобен всем другим

---

<sup>1</sup> Kuhn M. and Mc Partland T. An empirical investigation of self-attitudes. — American Sociological Review, 1954, v. 19, № 1.

объектам, а также представлению Мида об объекте как о плане действий (т. е. установке).

Если, как мы предполагаем, человеческое поведение организовано и направлено и если, как мы предполагаем, основой организации и направленности являются имеющиеся у индивида установки на самое себя, то для социальной психологии должно быть чрезвычайно важным иметь возможность определять и измерять эти установки индивида на себя. Данная работа является первой попыткой продемонстрировать преимущества подобной трактовки «личностного Я» как набора установок для эмпирического исследования.

### **ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ ТЕСТА УСТАНОВОК ЛИЧНОСТИ НА СЕБЯ (SELF-ATTITUDES TEST)**

Абсолютно очевидно, что первым шагом на пути приложения теории «личностного Я» к эмпирическому исследованию, является создание и стандартизация теста, который бы определял и измерял установки личности на себя.

Прежде всего для создания такого рода теста необходимо решить вопрос о его допустимости. Будут ли люди давать исследователям такие формулировки, которые бы достаточно операционально определяли их «личностное Я» и поэтому непосредственно свидетельствовали об организации и направленности поведения личности? Или они будут склонны скрывать значимые элементы установок на себя за безобидными и общепринятыми высказываниями? Последователи символического интеракционизма всегда считали, что последнее предположение наиболее близко к истинному положению вещей, и поэтому очень редко, если не никогда, не задавали респондентам прямых вопросов об их установках на самих себя. В основном они выявляли наборы установок индивидов на себя при помощи достаточно опосредованных вопросов о мнениях и поведении своих респондентов.

Один из авторов настоящей работы, пытаясь ранее определить и измерить установки на себя у детей, обучающихся в различных национальных школах, сделал предположение, что установки на себя можно исследовать и достаточно непосредственно при помощи ответов на вопросы о том, какие роли в большей степени предпочитают ребенком и какие из них он склонен избегать, о его ролевых ожиданиях, собственной модели «Я» и т. п. Несмотря на то, что результаты этого исследования соответствовали ранее изученным культурным различиям, было ясно, что те утверждения о самом себе, которые сообщались детьми, были специфичны для тех ролевых ситуаций, о которых шла речь, и поэтому общие установки на себя еще надо было каким-то образом выводить из этих ответов.

Последующие исследования были посвящены сравнению развернутых автобиографий студентов с ответами этих же студентов на вопрос «Кто ты?». Эти ответы включали в себя практически все

те пункты, те установки на себя, которые были получены при контент-анализе содержания соответствующих автобиографий. Это относилось как к болезненным, заниженным, так и к завышенным самооценкам. Таким образом, мы пришли к выводу, что создание теста, направленного непосредственно на изучение установок индивида на себя, является делом достаточно плодотворным.

Анкета, которую мы затем использовали и на основе которой в основном создана настоящая статья, состояла из единственного листка бумаги, содержащего следующую инструкцию:

«Ниже на странице Вы видите 20 пронумерованных пустых линеек. Будьте добры, написать на каждой из них ответ на простой вопрос «Кто я?» Напишите просто 20 различных ответов на этот вопрос. Отвечайте так, как будто Вы отвечаете самому себе, а не кому-то другому. Располагайте ответы в том порядке, в котором они приходят Вам в голову. Не заботьтесь об их логичности или важности. Пишите быстро, поскольку Ваше время ограничено».

#### **ПРИМЕНЕНИЕ ТЕСТА**

##### **«20-ти ВЫСКАЗЫВАНИЙ»**

Этот тест был предложен 288 студентам университета штата Айова. Он предъявлялся во время регулярных занятий для посещающих вводный курс на факультете социологии и антропологии в различное время в течение весны 1952 г. В некоторых группах инструкция давалась устно, а не письменно. Во всех случаях студентам на выполнение теста давалось 12 минут. Студенты были наивными испытуемыми в том смысле, что они не получали никаких инструкций о том, изучению каких вопросов это исследование было посвящено.

Количество ответов на данный вопрос у различных респондентов варьировало от двадцати до одного-двух (при этом среднее составляло 17 ответов). Наиболее общей формой ответов было «Я — ...». Часто «Я — ...» было опущено и ответы представляли собой просто одно или несколько слов («девушка», «студент», «женатый», «верующий» и т. д.).

Обработка ответов осуществлялась методом контент-анализа. Все ответы были отнесены к одной из двух категорий: объективное или субъективное упоминание. Эти содержательные категории различали, с одной стороны, отнесение себя к группе или классу, чьи границы и условия членства знают все, т. е. конвенциональное, объективное упоминание, а с другой стороны, характеристики себя, которые связаны с группами, классами, чертами, состояниями или любыми другими моментами, которые для их выяснения либо требуют указания самого респондента, либо для этого необходимо соотнесение его с другими людьми, т. е. субъективное упоминание. Примерами первой категории являются такие характеристики себя, как «студент», «девушка», «муж», «баптист», «уроженец Чикаго», «дочь», «старший ребенок», «изучающий инженерное дело», т. е. утверждения, относящиеся к объективно опреде-

ленным статусам и классам. Примерами субъективных категорий являются такие, как «счастливый», «усталый», «очень хороший студент», «слишком толстый», «хорошая жена», «интересная».

Согласованность между экспертами при отнесении данной характеристики к одной из выделенных категорий была очень высокой. Различия при отнесении высказывания к указанным категориям возникали между двумя экспертами не чаще, чем три раза из ста.

Когда содержание ответов было распределено по категориям, выявился целый ряд очень интересных и полезных данных:

Во-первых, порядок ответов, даваемых респондентами, свидетельствовал о том, что они склонны исчерпывать весь запас своих объективных характеристик прежде, чем будут использованы субъективные характеристики (если вообще будут), а также если они все-таки обращаются к субъективным характеристикам, то респонденты склонны больше не возвращаться к объективным. Это порядок ответов сохранялся практически без изменения независимо от того, назвал ли респондент 19 объективных характеристик или только одну.

Во-вторых, количество объективных характеристик, даваемых себе респондентом, варьировало от 20 до 0. Точно так же варьировало количество субъективных характеристик. Тем не менее количество объективных и субъективных характеристик, даваемых каждым респондентом, не являлось простым арифметическим соотношением (т. е. количество объективных характеристик плюс количество субъективных характеристик не равнялось двадцати). Это было связано с тем, что многие респонденты указывали меньше, чем 20 характеристик. Например, респондент мог дать десять объективных высказываний, а остальное место оставить пустым, в то время как другой мог написать две объективные характеристики, двенадцать субъективных, а дальше оставить шесть пустых мест. При анализе, на котором базируется данное сообщение, все объективные высказывания были отнесены к одной группе, в то время как все «не-ответы» и субъективные утверждения попали в другую группу. Индивидуальным «локусным баллом» было названо просто количество объективных характеристик, указанных данным респондентом при работе с тестом «двадцати высказываний».

Эти характеристики ответов на тест «двадцати высказываний» удовлетворяют определению шкалы Гуттмана. Шкалограммная гипотеза состоит в том, что пункты имеют такой порядок, что, в идеале, те, кто отвечает на данные вопросы положительно, имеют более высокие ранги по шкале, чем те, кто отвечает на некоторые вопросы отрицательно. При применении данного критерия необходимо помнить; что «данный вопрос» в этом случае относится к одному из расположенных по порядку двадцати утверждений и что «положительные ответы» будут относиться к утвержде-

<sup>1</sup> Тест «20-ти высказываний» в настоящее время применяется в исследовании, в котором особое внимание уделяется клиническому использованию теста. Существуют интересные указания на то, что у тех, кто при ответе на тест использует очень мало или совсем не использует объективных характеристик, имеются симптомы эмоционального расстройства.

ниям, являющимся объективными характеристиками, которые связаны с положением индивида в данной социальной системе.

Пункты, используемые в шкалограммном анализе, должны иметь особое кумулятивное качество. Снова необходимо помнить, что «пункты» в данном случае должны интерпретироваться в терминах контент-анализа, а не в терминах сырых ответов на открытые вопросы. Так как человек, который, например, на седьмом месте назвал объективную характеристику, также (в 90% случаев) на предыдущих шести местах указал объективные характеристики, и так как «объективность» или «локус» указывают на опору или идентификацию себя в социальной системе, т. е. переменную, которая в данном случае численно кумулятивна, мы можем считать, что условия кумулятивности соблюдаются в этом тесте. Гуттман утверждает, что третьим эквивалентным определением шкалы является такое, на котором практически основаны шкалограммные процедуры анализа. Оно требует, чтобы ответы каждого респондента были воспроизводимы из одного ранга. Более техническое заключение об этом условии заключается в том, что каждый пункт должен быть простой функцией от ранга, приписанного по порядку индивиду. Все это применимо для данного теста.

Таблица

**Шкала локуса, демонстрирующая шкальные типы, частоту каждого шкального типа и коэффициент воспроизводимости для каждого шкального типа**

Шкальный тип	Частота	Общие ответы	Ошибки	Коэффициент воспроизводимости
20	19	380	41	0,892
19	5	100	13	0,870
18	1	20	1	0,950
17	4	80	7	0,913
16	1	20	3	0,850
15	6	120	24	0,800
14	8	160	9	0,837
13	8	160	19	0,875
12	4	80	10	0,875
11	13	260	21	0,915
10	7	140	15	0,893
9	9	180	19	0,895
8	9	180	15	0,912
7	7	140	9	0,936
6	10	200	15	0,925
5	11	220	24	0,891
4	8	160	11	0,932
3	12	240	24	0,900
2	2	40	5	0,875
1	4	80	8	0,900
0	3	60	0	1,000
	151	3020	293	0,903

Таким образом, каждому респонденту может быть приписан некоторый балл, который будет означать не только то, сколько объективных характеристик было перечислено данным индивидом, но и какие из его ответов попадают под объективную категорию. Коэффициент воспроизводимости для данной шкалы, проверенный на 151 респонденте, составляет 0,903. Валидность его по тесту-ретесту составляет 1,85.

Как для удобства, так и в связи с тем, что объективные характеристики являются указаниями на субъективную идентификацию с социальной позицией, мы назвали объективные-субъективные переменные локусными переменными. Таблица является суммарной «шкалой локуса» и среди других параметров указывает на количество респондентов, приближающихся к каждому шкальному типу. Например, первый ряд в таблице указывает, что 19 респондентов более всего приблизились к шкальному типу 20, т. е. назвали 20 утверждений, имеющих характер объективных характеристик. Среди их 380 ответов была 41 ошибка (а именно, разбросанные по всему ряду субъективные утверждения), что дает коэффициент воспроизводимости, равный 892 для данного шкального типа. На другом конце шкалы те, которые составили нулевой шкальный тип, т. е. они не назвали ни одной объективной характеристики, что дает идеальный коэффициент воспроизводимости, равный 1,00.

#### **ВАЛИДНОСТЬ ТЕСТА**

Проблема валидности тестов до сих пор является малоисследованной и трудной проблемой. Принято различать два связанных, но отличных друг от друга метода измерения валидности. Один из них — это исследование логической связи теста с той теоретической базой, на основе которой он строится. Эта процедура состоит в коррелировании результатов, полученных по тесту с поведенческим критерием, вытекающим из данной теории. Другой метод состоит в коррелировании результатов, полученных по данному тесту с другим тестом (уже стандартизованным), который служит изучению той же самой проблемы. Когда же — как в данном случае — какая-либо область не подвергается индуктивному изучению, других тестов, которые можно было бы использовать для корреляционной проверки, не существует. Нас не должно это останавливать, несмотря на то, что этот метод очень широко используется для проверки валидности тестов в области изучения личности.

Необходимо учитывать два момента для того, чтобы можно было правильно соотнести данный тест с соответствующей ему теоретической базой. Первый из них — это раскрытие тех логических построений, которые привели к созданию теста, его отдельных операций и манипуляций с данными, полученными при его применении. Второе — это демонстрация того, что результаты, полученные по тесту, в своих основных частях соответствуют тем типам поведения, которые вытекают из данной теоретической ориентации.

Относительно первого момента достаточно отметить лишь то, что вопрос «Кто Я?» является тем вопросом, который логически должен связываться с тем, с чем себя идентифицирует индивид, т. е. с социальным статусом и теми чертами, которые, по его мнению, связываются с этим. Просьба сообщать подобные характеристики так, «как будто бы он отвечает лишь самому себе», направлена на выявление его общих установок на самого себя, а не отдельных специфических установок, которые могут искусственно связываться с тестовой ситуацией или возникнуть под влиянием экспериментатора. Требование теста дать двадцать высказываний, связанных с представлением о собственной идентичности, исходит из признания исследователями сложной и многоаспектной природы индивидуальных статусов, а также из их интереса к вопросу о том, связан ли порядок ответов со статусом индивида в обществе, и к проблеме исследования диапазона установок личности на себя.

Манипуляция с ответами теста путем разделения их на две категории, объективную и субъективную, базируется на теоретических представлениях о «личностном я», как о некоей интериоризации индивидуальной позиции в социальной системе. Такой теоретический подход дает основания предполагать, что различия в идентификации «личностного Я» эквивалентны различиям в том, как индивиды в таком обществе, как наше, связывают свою судьбу с рядом возможных референтных групп.

Существует альтернативный гипотетический механизм при помощи которого можно попытаться объяснить тот факт, что в ответе на вопрос теста индивид стремится использовать прежде всего высказывания, относящиеся к объективной категории. Этот механизм заключается в том, что наше общество требует от своих членов такое количество письменной анкетной информации, что подобная «актуализация» объективных высказываний является всего лишь поверхностным переносом из других документов и анкет. Придерживаясь этого взгляда, можно заключить, что те ответы, которые получили в нашем исследовании название субъективных, являются более «глубинными» установками личности на себя и, таким образом, они ближе «к истинной сущности индивида».

Мы не согласны с этим взглядом. Мы уверены в том, что порядок ответов является отражением модели «я-концепции». Тот факт, что наборы объективных ответов (в соответствии с социальными позициями) в значительной степени варьирует у различных респондентов, является косвенным подтверждением нашей позиции. Другим, более прямым, эмпирическим подтверждением является тот факт, что трех-четырёхлетние дети, отвечая на вопрос «Кто ты?», кроме своего имени сообщают свой пол и иногда возраст, но про них нельзя сказать, что такой тип ответов они перенесли из каких-то других анкет и документов.

## **ВЫВОДЫ**

Данные, полученные благодаря тесту «20-ти высказываний» подтверждают следующие эмпирически проверенные положения, которые, на наш взгляд, имеют немалое теоретическое значение:

1) Объективный (более непосредственно социально-связанный) компонент «Я-концепции» является ее более выраженным компонентом. Говоря иначе, объективные социально подкрепляемые установки находятся наверху иерархии установок на себя; 2) люди довольно существенно различаются по количеству субъективных и объективных компонентов, содержащихся в «я-концепции». Именно эти данные нашего эмпирического исследования позволили сделать огромный шаг вперед по сравнению с чисто дедуктивными и более или менее умозрительными формулировками Дж. Мида. Говоря языком этого теста, люди имеют локусные баллы от 0 до 20. Переменная, получаемая нами, может быть связана с широким кругом других установок и форм поведения.

Это первая (и только частично завершенная) попытка создать личностный тест, соответствующий допущениям и полученным данным социальной науки. Согласно социальной науке люди организуют и направляют свое поведение в соответствии с их субъективно определяемыми идентификациями. Последние, в свою очередь, рассматриваются как интериоризация занимаемых ими объективных социальных статусов, но для предсказания поведения индивида нам необходимо знать его субъективное определение своей идентичности.

**Гоффман (Goffman) Эрвинг** (род. в 1922 г.) — известный американский социолог и социальный психолог, с 1968 г. — профессор антропологии и социологии Пенсильванского университета. Популярный автор концепции «социальной драматургии», суть которой сводится к тому, что он проводит почти полную аналогию между театральной игрой и взаимодействием людей в реаль-

ной действительности. Работы Э. Гоффмана посвящены в основном исследованию символических форм ролевого взаимодействия.

Соч.: The presentation of self in everyday life. N. Y., 1959; Behavior in public places. N. Y., 1963; Interaction ritual. N. Y., 1967; Gender advertisement. N. Y., 1979; The interaction order. — American Sociological Review. 1983, v. 48, N 1.

### *Э. Гоффман*

### **ПРЕДСТАВЛЕНИЕ СЕБЯ ДРУГИМ<sup>1</sup>**

Когда индивид оказывается в присутствии других людей, последние обычно осуществляют поиск адекватной информации о нем или используют уже имеющуюся информацию. Они будут интересоваться его общим социально-экономическим статусом, его представлением о себе самом, его отношением к ним, его компетентностью, надежностью и т. д. Хотя, по-видимому, часть этой информации рассматривается как самоцель, обычно имеются весьма серьезные причины для ее получения. Информация об индивиде помогает окружающим определить ситуацию, дает им возможность заранее знать, что он будет ожидать от них и что они могут ожидать от него. Получив такую информацию, окружающие будут знать, как наилучшим образом вести себя для того, чтобы вызвать у него желаемую для них реакцию.

В этом случае многие источники информации становятся доступными и многие средства (или знаконосители) пускаются в ход для передачи такой информации. Когда окружающие не знакомы с индивидом, они могут тщательно собирать отдельные данные, основываясь на его поведении и наружности, что позволяет использовать уже имеющиеся у них знания о людях приблизительно похожих на того, кто сейчас перед ними, или, что более вероятно, они приложат к нему не проверенные опытом стереотипы. Они могут также на основе прошлого опыта предположить, что в данной социальной обстановке встретятся, вероятнее всего, лишь определенные люди. Окружающие могут формировать свои представления о незнакомом индивиде на основе того, что индивид говорит сам о себе или на основе информации, содержащейся в его документах. Если они знакомы с индивидом или имеют сведения

<sup>1</sup> Goffman E. The presentation of self in everyday life. N. Y., 1959.

о нем до начала взаимодействия, то они могут основываться на допущениях относительно постоянства и общности психологических черт как средства предвидения его актуального и будущего поведения.

Однако за это время, пока индивид находится в непосредственном контакте с другими людьми, может произойти весьма мало событий, которые дадут им необходимую убедительную информацию для того, чтобы разумным образом регулировать свою собственную активность. Много значимых событий происходит за пространственными и временными пределами взаимодействия или же скрыты в нем. К примеру, «настоящие», или «истинные», отношения, убеждения и эмоции индивида могут быть установлены только косвенным образом на основе его признаний или на основе того, что по-видимому, является произвольным экспрессивным поведением.

Экспрессивность индивида (а тем самым и его способность создавать впечатление), по-видимому, состоит из двух радикально различающихся видов сигнальной активности: экспрессии, которую он сам выдает, и экспрессии, которая его выдает. Первый вид содержит словесные символы или их заменители, которые индивид использует конвенционально и исключительно для сообщения той информации, которая придана этим символам. Это и есть коммуникация в традиционном и узком смысле. Второй вид включает в себя широкий диапазон действий, которые другие люди могут рассматривать в качестве симптоматических по отношению к субъекту действий; считается, что эти действия совершаются не для передачи той информации, которую они несут. Как мы сможем далее убедиться, это разделение имеет смысл лишь в первом приближении. Ведь индивид может намеренно давать дезинформацию, используя оба указанных типа коммуникации. В этом случае первый — содержит обман, второй — симуляцию.

А теперь перейдем от окружающих к индивиду, который представляет им себя. Он может хотеть, чтобы они были о нем высокого мнения, или думали, что он высокого мнения о них, или воспринимали то, как он в действительности относится к ним, или не имели никакого четкого представления; он может пожелать обеспечить достаточную согласованность для поддержания взаимодействия, или обмануть, отделаться, привести в замешательство, ввести в заблуждение, вызвать вражду, или нанести им оскорбление. Независимо от конкретного намерения индивид заинтересован в осуществлении контроля за поведением других. Такой контроль осуществляется преимущественно путем воздействия на определение ими ситуации. Индивид может воздействовать на это определение ситуации подавая себя таким образом, чтобы окружающие добровольно действовали в соответствии с его собственными планами. Например, соседки по студенческому общежитию будут составлять представление о популярности девушки на основе того, сколько раз ее вызовут к телефону. Поэтому мы можем предположить, что некоторые девушки будут устраивать себе такие вызовы.

Из двух видов коммуникации — экспрессий, выдаваемых индивидом, и экспрессий, выдающих его, — внимание в данной работе будет уделено в первую очередь последнему, более театральному и контекстуальному, невербальному, предположительно ненамеренному, хотя, возможно, и специально подстроенному. В качестве примера, который мы должны разобратить, я бы хотел в полном объеме привести эпизод, взятый из художественной литературы, в котором Приди, отдыхающий англичанин, впервые появляется на пляже своего летнего отеля в Испании:

«Прежде всего он должен сделать очевидным для потенциальных спутников его отпуска, что они для него совершенно безразличны. Он смотрел сквозь них, мимо них, через них — глаза терялись в пространстве. Взморье должно быть пустым. Если случайно мяч пересекал его путь, он выглядел удивленным, затем позволяя улыбке отвлечения осветить свое лицо (доброжелательный Приди), оглядывался изумленный тем, что на взморье были люди, отпасовывал мяч назад с улыбкой для себя, а затем беззаботно возобновлял свое бесстрастное обследование пространства.

Но подошло время устроить небольшое представление идеального Приди. Окольными путями он давал возможность любому разглядеть название его книги — испанского перевода Гомера, а затем, сложив вместе свое пляжное одеяло и сумку в аккуратный, не пропускающий песка пакет (методичный и благоразумный Приди), медленно поднялся, непринужденно напрягая свое гигантское тело («большой кот» Приди), отбросив свои сандалии (беззаботный Приди, в конце концов)<sup>2</sup>.

Писатель дает нам понять, что Приди чересчур заботится о том большом впечатлении, которое, как он чувствует, его внешние телесные действия производят на окружающих. Мы можем продолжать злословить о Приди, полагая, что он живет только для того, чтобы создать определенное впечатление, что это ложное впечатление и что окружающие либо вовсе не получают никакого впечатления, либо, хуже того, получают впечатление, что Приди искусственно пытается вынудить их принять это определенное впечатление. Но в данном случае важным для нас является то, что тот вид впечатления, который, по мнению Приди, он производит, фактически есть то впечатление, которое окружающие, правильно или ошибочно, получают в своей среде.

Я говорил, что когда индивид предстает перед другими людьми, его действия будут влиять на их определение ситуации. Индивид иногда будет действовать в тщательно рассчитанной манере, подавая себя соответствующим образом только для того, чтобы создать определенное впечатление, которое предположительно вызовет у присутствующих конкретные желательные для него реакции. Иногда эта активность индивида будет рассчитанной, но не вполне осознанной. Иногда он будет намеренно и осознанно подавать

---

<sup>2</sup> S a n s o m W. A. contest of ladies. London, 1956, p. 230—231.

себя определенным образом, но преимущественно потому, что так принято в его группе или же его социальный статус требует именно этот вид выражения, а не для того, чтобы вызвать определенную реакцию (помимо расплывчатого одобрения), которая предположительно должна возникнуть у тех, на кого производится впечатление. Иногда традиций роли индивида вынуждают его создавать хорошо продуманное впечатление особого рода, и, более того, он может быть, ни сознательно, ни бессознательно не расположен производить такое впечатление. Окружающие, в свою очередь, могут находиться под соответствующим впечатлением вследствие усилий индивида нечто выразить или могут не разобраться в ситуации и прийти к выводам, которые не основаны ни на намерениях индивида, ни на действительности. В любом случае, поскольку другие действуют так, как если бы индивид внушал определенное впечатление, мы можем занять функциональную или прагматическую позицию и говорить, что индивид «эффективно» спроектировал данное определение ситуации и «эффективно» способствовал необходимому пониманию положения дел.

Существует один аспект в реакциях других людей, который в данном случае порождает специальное толкование. Зная, что индивид скорее всего подает себя в благоприятном для себя свете, другие могут разделять все, чему они были свидетелями, на две части: часть, которой индивиду относительно легко произвольно управлять, главным образом это его словесные заявления, и часть, на которой он сосредоточен меньше и которую в меньшей степени контролирует. Она состоит преимущественно из выдающихся его экспрессий. Тогда другие люди могут использовать то, что рассматривается как неконтролируемые аспекты экспрессивного поведения для проверки достоверности того, что сообщается тем аспектом поведения, который контролируется индивидом. В этом проявляется фундаментальная асимметрия процесса коммуникации. Индивид предположительно осведомлен только об одном потоке своей коммуникации, а окружающие — еще об одном. К примеру, на Шетландском острове жена одного фермера при угощении национальными блюдами гостя из Англии будет с вежливой улыбкой выслушивать его вежливые утверждения о том, как ему нравится то, что он ест. В это же время она будет отмечать быстроту, с которой гость подносит ко рту вилку или ложку, и выражаемое им удовлетворение при жевании пищи, используя эти признаки для проверки достоверности его утверждений об испытываемых им чувствах. Эта же женщина, для того чтобы определить, что один ее знакомый (А) «действительно» думает о другом знакомом (В), будет ждать случая, когда А окажется в присутствии В, но будет занят разговором с еще одним лицом (С). Тогда она тайком будет анализировать выражение лица А, когда он будет говорить о В с С. Не беседуя с В и не являясь непосредственно им наблюдаемым, А на время ослабит обычный контроль над собой и свободно выразит то, что он «действительно» чувствует по отношению к В. Короче говоря, эта женщина будет наблюдать ненаблюдаемого наблюдателя.

Приняв во внимание, что другие люди, по-видимому, проверяют более контролируемые аспекты поведения с помощью менее контролируемых, можно ожидать, что иногда индивид будет использовать эту возможность для того, чтобы управлять впечатлением, посредством поведения, которое, как считается, несет в себе надежную информацию. К примеру, получив доступ в закрытый социальный круг, включенный наблюдатель может не только сохранять приемлемое выражение лица при выслушивании информанта, но также может быть столь предусмотрителен, чтобы сохранять то же самое выражение, когда наблюдает беседу информанта с другими, тогда наблюдатели наблюдателя не смогут легко обнаружить, какую позицию он занимает. Характерный пример может быть взят из жизни Шетландского острова. Например, сосед заходит на чашку чая, его лицо выражает обычно, по крайней мере, намек на ожидаемую теплую улыбку, когда он входит в дверь дома. Так как дома стоят на открытом месте, а в доме не зажжен свет, то хозяин обычно имеет возможность наблюдать за подходящим к дому гостем, оставаясь ненаблюдаемым, и жители острова временами имеют удовольствие видеть, как гость «сбрасывает» с лица то выражение, которое у него было, и заменяет его приветливым как раз перед тем, как подойти к двери. Однако некоторые гости, предвосхищая эту возможность, будут на всякий случай придавать лицу приветливое выражение задолго до подхода к дому, обеспечивая тем самым проецирование постоянного образа.

Этот вид контроля со стороны индивида восстанавливает симметрию коммуникативного процесса и устанавливает стадию одного из видов информационной игры — потенциально бесконечного цикла маскировки, раскрытия, ложного откровения, повторного раскрытия. Необходимо добавить, что поскольку окружающие, по-видимому, не ставят под сомнение информативность предполагаемо нерегулируемых аспектов поведения индивида, то он может многого достигнуть путем управления этим аспектом поведения. Конечно же, другие люди могут почувствовать, что индивид манипулирует теми аспектами поведения, которые считаются спонтанными, и будут искать в этом самом акте манипулирования какое-то экранирование поведения, которое индивид не в состоянии контролировать. А это вновь вызовет проверку достоверности поведения индивида, на этот раз предположительно непреднамеренного, тем самым восстанавливая ассиметрию коммуникативного процесса. Здесь я бы хотел добавить лишь то, что искусство проникать в усилия индивида сыграть спонтанность, по-видимому, разбивается лучше, чем наша способность манипулировать своим собственным поведением, и поэтому, сколько бы ходов не было сделано в информационной игре, наблюдатель скорее всего имеет преимущества перед актером и изначальная ассиметрия коммуникативного процесса, по-видимому, сохраняется.

Если предполагать, что индивид проектирует определение ситуации, когда он появляется перед другими, то мы должны

также учитывать, что другие, какой бы пассивной ни представлялась им их роль, могут эффективно проектировать определение ситуации посредством своих реакций на индивида и посредством определенной линии действий по отношению к нему. Обычно определения ситуации разными участниками, достаточно взаимосогласованы для того, чтобы не было выявлено открытое противоречие. Я не думаю, что это будет тот вид согласия, который возникает, когда каждый индивид искренне выражает то, что он действительно чувствует и принимает выражаемые чувства окружающих. Такой вид гармонии является оптимистичным идеалом и во всяком случае не обязателен для беспрепятственного функционирования общества. Скорее, ожидается, что каждый участник будет подавлять свои непосредственные искренние чувства, демонстрируя то видение ситуации, которое, как он ощущает, другие смогут хотя бы временно признать приемлемым. Поддержание видимости показного единодушия облегчается тем, что каждый участник скрывает свои собственные желания за заявлениями, в которых утверждаются общепринятые ценности. Кроме того, обычно существует определенный вид разделения усилий. Каждому участнику позволяется устанавливать предварительные формальные правила в отношении того, что жизненно необходимо ему, но непосредственно не затрагивает других, например в отношении оправдания своей прошлой активности. В обмен на эту любезность он не вмешивается в дела, важные для других, но непосредственно не затрагивающие его. Здесь мы имеем тип интеракционного временного соглашения. Вместе с тем участники разделяют единое общее для всех определение ситуации, которое заключается не столько в реальном согласии по поводу того, что действительно существует, сколько по поводу того, чьи претензии будут временно приняты. Существует также реальное согласие по поводу желательности избегания открытого конфликта определенных ситуаций. Я буду обозначать этот уровень согласия как «рабочее соглашение». Необходимо учитывать, что рабочее соглашение, установленное в одной ситуации взаимодействия, будет совершенно отличным по своему содержанию от рабочего соглашения, установленного в ситуации другого типа. Однако, несмотря на различия в содержании, общая форма этих рабочих соглашений является идентичной.

Указывая на тенденцию участника принимать во внимание заявление окружающих, мы должны иметь в виду первостепенную важность информации относительно партнеров, которой индивид первоначально овладевает, так как именно на основе этой начальной информации индивид начинает определять ситуацию и строить ряд ответных действий. Первоначальная самоподача индивида обязывает его придерживаться того, что он уже представил, и требует от него избегания отговорок. Конечно же, по мере развития взаимодействия, возникают дополнения и изменения в первоначальном информационном состоянии, но важно помнить, чтобы это дальнейшее развитие не только не противоречило начальным позициям, занятым несколькими участниками, а исходило бы

из них. Представляется, что индивиду легче в самом начале знакомства сделать выбор того, какой линии обращения требовать от других присутствующих, и продолжать ее придерживаться, чем изменить ту линию обращения, что уже образовалась в ходе взаимодействия.

Когда взаимодействие, которое начато «первым впечатлением» является лишь первым взаимодействием в длинной серии взаимодействий, включающих тех же самых участников, то мы говорим, что «взял правильный тон», и чувствуем важность этого. Так, некоторые учителя разделяют следующую точку зрения: «Вы не можете позволить им взять верх над собой или же с вами будет «покончено». В первый день, когда я вхожу в новый класс, я даю им понять, кто есть хозяин. Вы должны начать с жесткости, затем вы можете стать мягче, когда дело сдвинется. Если вы начнете мягко, то когда вы попытаетесь стать жестким, они будут только смеяться вам в лицо».

Приняв во внимание то, что индивид эффективно спроектировал определение ситуации, когда он появился в присутствии других, мы можем предположить, что в процессе взаимодействия могут произойти события, которые будут дискредитировать или еще как-либо ставить под сомнение это определение ситуации. Когда происходят такие разрушительные события, может остановиться само взаимодействие. Некоторые из предположений, на которых основывались реакции участников, становятся несостоятельными и они чувствуют себя «завязнувшими» во взаимодействии. В такие моменты индивид, чье представление было дискредитировано, может чувствовать себя пристыженным, в то время как другие присутствующие почувствуют неловкость, замешательство, смущение, растерянность.

Мы не можем оценивать важность разрушения определенных ситуаций по частоте, с которой они происходят, так как очевидно, что они происходили бы чаще, если бы не принимались постоянные предосторожности. Мы обнаруживаем, что для предотвращения этих замешательств постоянно предпринимаются превентивные корректирующие действия для того, чтобы компенсировать дискредитирующие случайности, которые не удалось эффективно исключить. Когда индивид использует эти стратегии и тактики, чтобы предохранить свое собственное определение ситуации, мы можем отнести их к «защитным действиям»; когда их используют другие участники для того, чтобы спасти определение ситуации, спроектированное другими, мы говорим об «охранительных действиях» или «такте». Взятые вместе защитные и охранительные действия включают методы, используемые для гарантирования сохранности впечатления, созданного индивидом в течение его пребывания перед другими.

В добавление к тому, что принимаются предосторожности для предотвращения разрушения проектируемых определений ситуации, можно отметить также большой интерес к этим «разрушениям», который стал играть значительную роль в социальной жизни

группы. Разыгрываются грубые шутки и социальные игры, где специально создаются ситуации замешательства, которые не должны приниматься всерьез. Сочиняются фантазии, в которых происходят ужасные разоблачения. Рассказываются и пересказываются анекдотичные истории из прошлого, действительно произошедшие, приукрашенные или вымышленные, описывающие разрушения взаимодействия, которые произошли, почти произошли или могли бы произойти, но закончились благополучно. По-видимому, нет ни одной группировки, которая бы не была готова представить эти предостерегающие истории, используемые как источник юмора и как санкции, вынуждающие индивидов быть скромными в своих притязаниях и благоразумными в проектируемых ожиданиях. Индивид может предостерегать себя посредством воображаемого попадания в невозможные положения. В семье рассказывают о случае, когда гость перепутал время, и ни дом, ни его обитатели не были готовы к его приему. Журналисты рассказывают о случаях, когда произошла чересчур осмысленная опечатка, и поэтому претензии газеты на объективность и приличие были юмористически дискредитированы. Государственные служащие рассказывают о случаях, когда клиент нелепым образом не разобрался в формальной инструкции, давая ответы, которые предполагали неожиданное и странное определение ситуации. Дипломаты рассказывают о случае, когда королева спросила республиканского посла о здоровье его короля.

Подводя итоги, хочу отметить, что когда индивид появляется перед другими людьми, у него много причин для попыток контролировать то впечатление, которое они получают в этой ситуации. Данная работа касалась некоторых методов и средств, которые используются людьми для поддержания таких впечатлений и некоторых непредвиденных обстоятельств, связанных с применением этих методов. Конкретное содержание какой-либо активности, демонстрируемой индивидуальными участниками, или роли, которую оно играет во взаимоотношениях действиях социальной системы, не было предметом рассмотрения; я только затронул драматургические проблемы участника, возникающие при демонстрации активности перед другими. Проблемы мастерства драматурга и сценического руководства иногда тривиальны, но они достаточно общие. По-видимому, они есть везде в социальной жизни.

В заключение уместно дать несколько определений, которые вытекают из того, что было изложено выше. Взаимодействие (т. е. взаимодействие лицом к лицу) может быть определено как взаимное влияние индивидов на действия друг друга, когда они находятся в присутствии друг друга. «Исполнение» может быть определено как активность данного участника в данных обстоятельствах, которая служит для того, чтобы каким-либо способом повлиять на других участников. Взяв какого-либо участника и его исполнение в качестве точки отсчета, мы можем обозначить тех, кто способствует этому исполнению, как аудиторию, зрителей или соучастников. Предварительно установленный состав действий,

которые развертываются в процессе исполнения и которые могут быть представлены или проиграны в других обстоятельствах, можно назвать «партией» или «шаблоном». Эти ситуационные термины могут быть легко соотнесены с общепринятыми структурными. Когда индивид или исполнитель роли проигрывает одну и ту же партию перед той же самой аудиторией в разных обстоятельствах, по-видимому, возникает социальное отношение. Определяя социальную роль как приведение в действие прав и обязанностей, связанных с данным статусом, мы можем сказать, что социальная роль содержит в себе одну или более партий и что каждая из этих различных партий может быть проиграна исполнителем в серии обстоятельств перед аудиторией одного и того же типа.

Значительное число социальных установок каждого человека имеет отношение к одной или нескольким социальным группам или тесно связано с ними. Характер этой связи вовсе не является простым и ясным. С одной стороны, очевидно, что социальные установки человека связаны с социальными установками, обычно проявляющимися в группах, к которым он принадлежит (в его членских группах). С другой стороны, изучение влияния престижа, лидерства мнений, отвержение членских групп теми, кто занимает в них низкий статус, а также влияние внешних групп на уровень притязаний показывает, что социальные установки часто бывают связаны с нечленскими группами.

Как признание этого факта, термин «*референтная группа*», впервые употребленный Хайманом (1942), стал использоваться для обозначения *любой* группы, с которой индивид соотносит свои установки. Вместе с такого рода использованием данного термина стала развиваться общая теория референтных групп, главным образом в работах Шерифа (1948), Ньюкома (1950), Мэртона и Китт (1950), в которых учитывалась связь социальных установок как с членскими, так и с нечленскими группами. Хотя данная теория находится еще в начальной стадии развития, благодаря своей проблематике она обещает приобрести важнейшее значение в социальной психологии. Она особенно важна для тех социальных психологов, которые хотят найти интерпретацию развития социальных установок, предсказывать их проявление в различных социальных условиях, понять социальную базу их стабильности или сопротивления изменению, выработать средства для усиления или преодоления этого сопротивления.

Цель данной статьи — уяснить некоторые аспекты «теории референтной группы» путем выделения двух основных функций, которые выполняют референтные группы в формировании социальных установок. Выделение этих двух различных функций необходимо потому, что термин «*референтная группа*» до сих пор использовался для обозначения двух достаточно различных фено-

<sup>1</sup> Kelly H. H. Two functions of Reference groups. In: G. E. Swanson, T. M. Newcomb and E. L. Hartly (eds.). *Readings in Social Psychology*. N. Y., 1952.

менов, каждый из которых ставит свои собственные теоретические и исследовательские проблемы. Однако основная целесообразность такого выделения двух функций референтной группы должна заключаться в том, чтобы показать, что более полная теория референтной группы должна объединять в одно целое ряд перцептивных и мотивационных феноменов, и, во-вторых, выделить те понятия и исследовательские проблемы, которые необходимы для анализа референтных групп.

## **1. СОВРЕМЕННОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОНЯТИЯ «РЕФЕРЕНТНАЯ ГРУППА»**

Понятие «референтная группа» используется для обозначения двух видов отношений между индивидом и группой. Во-первых, это понятие используется для обозначения группы, которая мотивирует индивида быть принятым в ней. Для этого он поддерживает свои социальные установки в соответствии с тем, что, на его взгляд, считается общепринятым в группе. Здесь подразумевается, что члены референтной группы наблюдают за этим индивидом и оценивают его.

Пример такого использования понятия «референтная группа» можно найти у Мертон в его новой интерпретации соответствующего материала, который содержится в двух томах исследования «Американский солдат», подготовленного исследовательским сектором отдела информации и образования Военного департамента (Стауффер и др., 1949).

*Пример 1.* Был проведен опрос трех выборок солдат, в ходе которого выяснилось их желание участвовать в боевых действиях. Первая группа состояла из новичков, служивших в подразделениях, целиком состоявших из новобранцев. Вторая группа состояла из новичков, явившихся пополнением в подразделениях фронтовиков, уже участвовавших в боевых действиях. Третью группу составляли сами фронтовики в вышеуказанных подразделениях. Согласно ранее полученным данным, фронтовики считали, что «бой — это ад», у них было ярко выражено групповое чувство против тенденции восхваления боя. При сравнении этих групп выяснилось, что если в первой группе подразделений новобранцев 45% всего состава были «готовы вступить в зону непосредственных боевых действий», то в группе фронтовиков таких людей насчитывалось лишь 15%. Важным фактом для наших целей явилось то, что новобранцы, попавшие в подразделение фронтовиков, заняли промежуточное положение между двумя вышеупомянутыми группами. 28% из них выразили готовность участвовать в боевых действиях. Выяснилось, что в этом и других вопросах новобранцы восприняли в определенной мере социальные установки фронтовиков. Мертон следующим образом интерпретирует эти результаты.

«Наша гипотеза, основанная на теории референтной группы, должна была сводиться к ожиданию того, что новобранцы, стремившиеся присоединиться к авторитетному и влиятельному слою фронтовиков, изменяют свои гражданские оценки в сторону приближения

к более суровым ценностным установкам фронтовиков. Для новобранцев предполагаемая функция *усвоения ими ценностных установок фронтовиков* заключается в том, чтобы их с большей готовностью приняла группа с более высоким статусом в ситуации, когда пополнение из новобранцев является подчиненной группой и не может претендовать на признанный престиж» (Мертон и Китт, 1950, с. 76).

Использование понятия «референтная группа» у Ньюкома попадает под эту категорию. Считается, что другие люди составляют для индивида референтную группу, если на его установки воздействует набор норм, которые он воспринимает от них. Мотивационные аспекты данного употребления термина «референтная группа» подчеркивается тем, что Ньюком выделяет различие между позитивными и негативными референтными группами. Под позитивной референтной группой понимается такая группа, которая мотивирует индивида быть принятым в этой группе и добиться к себе отношения как к члену группы. Негативной референтной группой называется такая группа, которая мотивирует индивида выступать против нее или в которой он не хочет отношения к себе как к члену группы. Шериф также использует термин «референтная группа» в этом смысле. Он подчеркивает стремление индивида сохранить свое положение в референтной группе и указывает, что нормы референтной группы превращаются в социальные установки индивида.

*Второе употребление термина «референтная группа»* связано с обозначением группы, которую индивид использует как точку соотнесения (эталон) при оценке себя и других. Примеры такого употребления термина можно найти в работе Хаймана, посвященной «психологии статуса».

*Пример II.* Определяя статус как относительную позицию индивидов, Хайман указывает, что представление индивида о своей собственной позиции зависит от того, с кем он себя при этом соотносит. Эти лица, с которыми индивид сравнивает себя, оценивая свой собственный статус, составляют для него референтную группу. Хайман показывает, как изменения в оценке собственного статуса могут быть вызваны качественным изменением референтной группы, которую он использует. Например, испытуемых вначале просили назвать, какая часть всего взрослого населения США занимает более низкий экономический статус, чем испытуемые. Эта оценка была затем сравнена с оценкой тех же испытуемых по вопросу, какая часть людей *их профессии* занимает более низкий экономический статус, чем испытуемые.

В подобного рода примерах любая оценка индивида самой референтной группой совершенно не имеет значения. Группа может стать референтной потому, что *другие лица* сравнивают с ней индивида. Хайман приводит следующий пример.

*Пример III.* Если женщина идет работать манекенщицей и решающим является ее физическая привлекательность, то здесь не имеет значения, как воспринимают эту внешнюю привлека-

тельность ее друзья, африканские женщины и т. д. Референтная группа в данной ситуации будет состоять из уже имеющихся манекенщиц. Иначе говоря, референтной группой в данном случае будет та группа, с которой эту женщину будут сравнивать ее наниматели.

Если в предыдущих примерах референтная группа — это группа людей, к которой индивид принадлежит сам, то в одном из примеров Мертона дело обстоит по другому.

*Пример IV.* Опрос американских солдат, находившихся за границей, которые не участвовали в боях, показал более высокую удовлетворенность своей судьбой, чем это ожидалось. В данном случае, вероятно, внешняя, нечленская, группа являлась референтной.

Как у Хаймана, так и у Мертона референтная группа используется для самооценки. Однако, вероятно, нет оснований для того, чтобы не считать референтными группами и те группы, которые используются для оценки других людей. Фактически, по всей вероятности, референтная группа, используемая для самооценки, будет часто использоваться и для оценки других.

## 2. ДВЕ ФУНКЦИИ РЕФЕРЕНТНОЙ ГРУППЫ

Из вышесказанного становится ясным, что термин «референтная группа» используется для описания двух типов совершенно различных групп. В первом случае (пример I) группа может наградить индивида признанием или не признавать его. Во втором случае (пример II, III, IV) группа служит лишь эталоном, отправной точкой для сравнения, который индивид использует в формировании своих оценок. Это двойное использование термина говорит о том, что референтная группа может выполнять различные функции в формировании социальных установок индивида.

Первая функция заключается в том, чтобы устанавливать и навязывать стандарты для индивида. Подобные стандарты обычно называют *групповыми нормами*, поэтому мы называем это *нормативной функцией референтной группы*. Группа может принять на себя эту функцию установления и навязывания норм, если она в состоянии вознаграждать за конформность или наказывать за неконформность. Группа будет действовать как нормативная референтная группа в том случае, если ее оценки индивида основываются на степени его соответствия некоторым стандартам поведения и установок и если от этого зависит вознаграждение или наказание со стороны группы. В примере I, который приводился выше, ветераны в сражающихся подразделениях, вероятно, считая некоторые установки «правильными», оценивали, насколько каждый человек из пополнения принимал эти стандарты, и соответственно либо вознаграждали его своим признанием, либо наказывали тем, что отказывали в нем.

Вторая функция референтной группы заключается в том, что она *служит или является эталоном*, стандартом или отправной

точкой для сравнения, при помощи которой индивид может оценивать себя или других. Мы называем это *функцией сравнения* референтной группы. Группа будет действовать как референтная группа сравнения для индивида в том случае, если поведение, установки и другие характеристики ее членов служат индивиду стандартом, отправной точкой для сравнения, которыми он пользуется в формировании своих оценок. В вышеприведенном примере II та конкретная группа сравнения, которую Хайман предложил своим испытуемым (например, все взрослое население США, лица одной профессии), была той отправной точкой для сравнения, которой они пользовались при определении собственного статуса. В примере IV солдаты боевых подразделений служили референтной группой для тех солдат, которые служили за границей и не принимали участия в боевых действиях, при оценке ими своего собственного положения.

Обе функции, нормативную и сравнительную, часто выполняет одна и та же группа. Так обычно обстоит дело с членскими группами. В примере I социальные установки боевых ветеранов служили новичкам отправной точкой для сравнения при формировании их самооценок (сравнительная функция). В то же время ветераны считали эти установки «правильными», и они одобряли новичков, если последние принимали эти установки (нормативная функция). Данный пример хорошо иллюстрирует интегрированный характер этих функций: социальные установки ветеранов служили отправной точкой для сравнения, главным образом, потому, что ветераны выступали также в нормативной роли и могли применять соответствующие санкции. Обе эти функции часто осуществляют и те нечленские группы, членом которых индивид хотел бы стать. Для студентов младших курсов, которые надеются быть принятыми в члены студенческой организации старших курсов, данная группа является одновременно и эталоном, стандартом (поведение и установки членов организации служат примером для желающего стать ее членом), и источником санкций, имеющих отношение к соблюдению этих стандартов поведения (поскольку группа может пригласить вступить в члены своей организации или отказать в этом). С другой стороны, нормативные и сравнительные функции референтной группы не надо связывать лишь с одной и той же группой. Членская группа может выбрать внешнюю группу как эталон поведения (родители могут настаивать, чтобы их ребенок вел себя так же, как и другие дети, живущие по соседству), или членская группа может подразделять своих членов таким образом, что одни и те же нормы не будут относиться ко всем членам группы (кандидаты в члены студенческой организации и члены организации с полными правами).

### 3. ВЫВОДЫ

Предлагаемое выделение двух функций референтной группы является важным, потому что это делает эксплицитными два основных

аспекта теории референтной группы: мотивационный и перцептивный. Более полная теория референтной группы должна состоять по крайней мере из двух частей, одна должна быть посвящена референтной группе как источнику стандартов поведения и принудителю следования этим стандартам, другая — референтной группе, которая сама служит стандартом для сравнения. Эти две части теории референтной группы должны стать частными случаями более общих теорий об источниках и характере стандартов, которые в конечном итоге будут выведены из фундаментальных теорий мотивации и перцепции. Нормативные функции референтных групп могут стать частью общей теории целеобразования и мотивации.

Функции сравнения референтных групп станут частью общей теории перцепции и оценивания. Группы сравнения, в конце концов, являются лишь одной из отправных точек или стандартов для сравнений. Хайман обнаружил, что отдельные индивиды (а также группы) часто служат стандартом, с которыми люди сравнивают себя при оценке собственного статуса. В качестве других стандартов могут выступать неодушевленные предметы и меры измерений (например, ребенок может использовать стол или палку для оценки собственного роста) и безличные описания желаемого поведения (например, юридические определения групповых норм).

Наконец, выделение нормативной и сравнительной функций референтных групп ведет к выделению двух основных областей исследования для тех, кто изучает воздействие референтных групп на поведение. При изучении нормативной функции референтных групп выдвигаются следующие проблемы: какова мотивационная зависимость между индивидом и каждой из его референтных групп? Насколько он ценит свое членство в данной группе или насколько стремится стать членом группы, в состав которой еще не введен? Какого рода мотивы движут его стремлением стать членом группы? Каковы последствия различных по характеру и степени мотивов? Какие факторы дают возможность члену группы сопротивляться давлению группы и в то же время не быть отвергнутым группой? По каким проблемам развиваются в группе нормы поведения? Какие конкретные стандарты и нормы связываются с различными ролями и обязанностями внутри группы? Какие санкции применяются в группе для достижения конформности и каковы различные последствия этого? Как эти санкции связаны с уровнем неконформности? Какие факторы в отношении индивида к группе содействуют интериоризации групповых норм?

Изучение сравнительной функции референтных групп должно включать различные вопросы, относящиеся главным образом к процессам перцепции и оценивания. Вот некоторые из них: каким стимулом для индивида является группа сравнения? Обеспечивает ли эта группа хорошо структурированный и определенный стандарт для сравнения или это неясный стимул, допускающий различные интерпретации? Каковы последствия этих различных случаев? Какие факторы воздействуют в процессе самооценки на

воспринимаемый индивидом уровень расхождения между ним и групповыми нормами? Как воздействуют чрезвычайно высокие или чрезвычайно низкие стандарты? Каков характер тех шкал, по которым проводится сравнение?

Теория референтных групп будет развиваться по мере получения ответов на эти и подобные вопросы. При помощи исследований и развития концепций, необходимых для нахождения ответов на эти вопросы, можно ожидать, что будут сделаны большие шаги в понимании социальной основы установок личности.

## КРИТИЧЕСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ НА ЗАПАДЕ

---

Как уже отмечалось во введении к настоящей работе, сегодняшняя ситуация в социальной психологии на Западе характеризуется развитием критических тенденций, порожденных осознанием глубокого кризиса этой дисциплины. Развитие этих критических тенденций становится одним из факторов, характеризующих состояние социальной психологии как науки с середины (точнее с 60—80-х годов) XX века и связанных с тем, что в этот период времени на международной научной арене активно заявила о себе марксистская социальная психология. Сформировавшись в СССР, она развивается в настоящее время и в других социалистических странах и приобретает все большее влияние на судьбы социальной психологии во всем мире. Принципиальный диалог, который ведут с западными учеными, в частности, советские исследователи, раскрывая совершенно новые методологические принципы анализа социально-психологических явлений, естественно, не может не воздействовать на ситуацию в науке, складывающуюся в капиталистических странах.

Однако очень примечателен и тот факт, что *внутри* западной социальной психологии зреют серьезные критические аргументы в ее собственный адрес. В первом разделе данной книги были проанализированы работы тех американских авторов, которые подвергают критике уже как случайные, отдельные положения, так и общее состояние социальной психологии. Еще более остро эта критическая тенденция проявляется в европейских капиталистических странах. В 1963 г. в Европе была создана Европейская Ассоциация Экспериментальной Социальной Психологии, которая объединяет социальных психологов социалистических и капиталистических стран (ЕАЭСП). Члены ЕАЭСП из капиталистических стран Западной Европы выступают с резкой критикой «американского образца» социальной психологии. Именно работы некоторых авторов из этой группы, выступающих в качестве лидеров, представлены в настоящем разделе.

Но прежде чем представить эти работы, необходимо сказать несколько слов об общей ситуации, сложившейся в социальной психологии европейских капиталистических стран. В течение длительного времени она оставалась своеобразным «слепком» с американской социальной психологии. Об этом можно судить по содержанию исследований, по характеру их методологической оснащенности, по популярности образцов американской теоретической мысли, и, наконец, по популярности имен самих амери-

канских исследователей. Новое движение, обозначившееся здесь вместе с созданием ЕАЭСП и только еще формулирующее программу для «европейской» социальной психологии, находится лишь у своих истоков<sup>1</sup>.

Вокруг ЕАЭСП объединены многие видные европейские исследователи: А. Тэшфел (Англия), С. Московиси, К. Фламан (Франция), М. Ирле, П. Шёнбах (Западная Германия), Р. Харре, Р. Ромметвейт (Норвегия), И. Асплунд (Дания), И. Израэль, Х. Виберг (Швеция), Марио фон Кранах (Швейцария) и др. В ЕАЭСП входит ряд социальных психологов из социалистических стран, но их позиция, естественно, определяется не платформой, сформулированной их западными коллегами, а принципами марксистской философии, на основе которой развивается социальная психология в социалистических странах.

Платформа ЕАЭСП интересна прежде всего как своеобразное средоточие критических позиций относительно традиций социальной психологии XX века, сложившихся на американской почве и в американском ключе. Своеобразной программой можно считать как раз работы С. Московиси и А. Тэшфела, выдержки из которых приводятся в данном разделе. Этими авторами сформулирована альтернатива, которая сегодня стоит перед западной социальной психологией: следовать ли традиции хорошо организованной дисциплины, основанной на идеях и методах последних двадцати лет, или, выразив крайнюю неудовлетворенность этим состоянием, приступить к поиску новых теорий и новых принципов. Авторы, естественно, призывают следовать по второму пути.

В разделе приводится с сокращениями большая программная статья **Сержа Московиси**, которая в своей критической части весьма интересна, так как наиболее полно формулирует основные методологические просчеты американской социальной психологии. Московиси достаточно четко обозначает сущность этих просчетов, связывая их с господством позитивистской эпистемологии, а также с порочной идеей возможности науки «без идеологии». С большинством его критических замечаний нельзя не согласиться. Но, к сожалению, эта негативная, критическая струя в его рассуждениях значительно сильнее, чем позитивная программа, которая вызывает существенные возражения.

Прежде всего эти замечания касаются бесспорного самого по себе тезиса о том, что социальная психология может быть наукой только в том случае, когда она анализирует социальные проблемы *своего* общества. Это суждение нельзя принять в столь категоричной форме, поскольку, вряд ли можно исключить из ее рассмотрения социально-психологические феномены *других* обществ и культур. Но самым существенным является даже и не это. С Московиси никак нельзя согласиться в том, что существуют, в отличие от проблем американского общества, проблемы «Европы».

<sup>1</sup> Особое место занимают позиции ряда социальных психологов Канады, где также длительное время господствовала американская социальная психология и где теперь особенно радикальным становится критицизм по отношению к ней.

Эта апелляция к географическому понятию снимает принципиальное различие проблем в двух различных типах европейских обществ — капиталистических и социалистических. Если следовать тезису о том, что у каждого общества свои социальные проблемы, которыми должна заниматься социальная психология, то фиксация различных социальных проблем капитализма и социализма — задача первостепенной важности. Конечно, это — прежде всего область интереса социологии и политических наук, но коль скоро социальную психологию призывают обратить свой взор на социальные проблемы общества, она должна их решать корректно. Кроме того, вряд ли можно согласиться и с другим утверждением, а именно с призывом «социологизировать» социальную психологию. Во-первых, потому, что этот призыв может обернуться ликвидацией специфики *социально-психологического* подхода к социальным проблемам и привести к своего рода «социологической редукции», что опасно и для социальной психологии, и для социологии. Во-вторых, потому что в этом призыве говорится о некоторой абстрактной социологической ориентации, в то время как далеко не всякая социологическая теория, как это показывает анализ современной социологии на Западе, сама по себе обеспечивает действительно научный подход к проблемам общества.

Вместе с тем аргумент о выводе социальной психологии из состояния кризиса именно путем ее «социологизации» достаточно популярен. В своеобразной форме он содержится и в другой работе, представленной в данном разделе, — в отрывке из статьи **Анри Тэшфела**, недавно скончавшегося английского социального психолога. Основной пафос работы Тэшфела — критика ограниченностей социально-психологического эксперимента в том его виде («эксперимент в вакууме»), как он применяется в американской социальной психологии, а именно в качестве «манипулятивного исследования в лаборатории».

Как видно из приводимого текста, Тэшфел очень тонко вскрывает методологические ограничения такого подхода, порою весьма образно описывая их: фактическое игнорирование социальной природы человеческого поведения, полное исключение его из «социального контекста». По мысли Тэшфела, это обусловлено ложным пониманием предмета социальной психологии, а именно неумением ее отличить свой уровень анализа как от биологического, так и от социологического. И если до этого места с аргументацией Тэшфела вполне можно согласиться, то развиваемая далее позитивная программа вновь вызывает возражения.

Тэшфел предлагает считать предметом социальной психологии специфический аспект проблемы «социального изменения» — отношение между человеком и социальным изменением. И хотя его аргументы в пользу необходимости учета социальных изменений для интерпретации результатов социально-психологических экспериментов, действительно, очень вески, вряд ли можно согласиться с тем, что как только социальная психология включит в число своих переменных «социальное изменение», она ликвидирует все

свойственные ей до этого методологические ограниченности. Хорошо известно, что в ряде социологических теорий на Западе социальное изменение рассматривается специально как предмет исследования, но от этого теории эти не поднимаются до подлинно научного уровня анализа общественных закономерностей. Во-первых, потому что сам термин «социальное изменение» снимает вопрос о *направленности* развития общества, во-вторых, потому что сплошь и рядом вообще употребляется крайне абстрактно, без выявления тех социальных, политических сил, которые осуществляют эти изменения, в том числе радикальные социальные преобразования.

На этих двух примерах видно, что европейские социальные психологи в их критике существующего на Западе состояния социальной психологии ставят острые и принципиальные вопросы. Они вплотную подходят к выводу о том, что не только неадекватное содержание отдельных социально-психологических теорий или отдельных методологических подходов повинно в возникшем кризисе, но что корни его гораздо глубже — в социальной ориентации науки. Однако подлинная перестройка всей системы социально-психологического знания не может быть осуществлена за счет отдельных верных и глубоких замечаний. Решение такой задачи возможно лишь на путях последовательного применения **всей** совокупности методологических и теоретических принципов марксистского анализа. Такая задача не решается представителями критического направления развивающегося в капиталистических странах Европы; тем не менее представленные в данном сборнике авторы интересны тем, что они убедительно показывают неизбежность для социальной психологии принятия в качестве ее основы марксистской философии, обеспечивающей подлинно научный анализ всей совокупности социально-психологических феноменов.

Особняком стоит приводимая далее статья английского социального психолога **Ричарда Айзера**, взятая из относительно нового сборника работ европейских социальных психологов. В этой статье критичность позиции автора по отношению к сложившейся традиции проявляется в переосмыслении значения прикладных исследований в социальной психологии. Обуславливая необходимость «более прикладной социальной психологии» в будущем, Р. Айзер вместе с тем настаивает и на необходимости построения ее на фундаменте теории, справедливо полагая, что без такого фундамента невозможно подлинное решение прикладных задач. Эти идеи представляются не просто знаменательными для характеристики сегодняшней ситуации в европейской социальной психологии, но и полезными для советских исследователей, решающих сейчас чрезвычайно важную задачу — обеспечения большей отдачи от социальной психологии для нужд общественной практики. Хотя это задачи, решаемые в другом обществе и на основе совершенно других методологических предпосылок, сам призыв задуматься над соотношением прикладного исследования и теории выглядит вполне своевременным.

---

**Московиси** (Moscovici) Серж (род. в 1925 г.) — известный французский социальный психолог, руководитель лаборатории социально-психологических исследований в Высшей школе социальных исследований при Парижском уни-

верситете.

Соч.: *La Psychoanalyse, son image et son public*. Paris, 1961; *La psychology des minorités actives*. Paris, 1980; *Perspectives d'avenir en psychologie sociale*. Paris, 1982.

## *С. Московиси*

## **ОБЩЕСТВО И ТЕОРИЯ В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ<sup>1</sup>**

Мы, европейские социальные психологи, находимся в затруднительном положении. Для большинства из нас наша наука только начала свое существование, хотя мы принадлежим к общественным и культурным системам, имеющим длительную историю. Вот почему сокровенный дневник европейской социальной психологии скорее всего пишется как автобиография, включенная в древнюю цивилизацию, тогда как американские коллеги воспринимают связь событий прямо противоположно тому, чем это имеет место в нашем случае.

О чем идет речь, когда спрашивают, что такое социальная психология или чем ей следовало бы быть? Прежде всего несомненно, что ответы на эти вопросы являются отражением обстоятельств, в которых они задаются. Вот почему представляется целесообразным начать с того, чтобы вскрыть эти обстоятельства, а не оставлять их в стороне. Два из них, по-видимому, имеют исключительно важное значение.

Первым обстоятельством является сама попытка создать в Европе социальную психологию и собрать группу специалистов, которые пытаются — с переменным успехом — добиться этой цели. Многим из нас пришлось прибегнуть к методам самообразования; мы начали с процедур обучения и повторного изобретения, обращаясь к единственному доступным нам источникам, ничего не зная ни об их функции, ни об их корнях в их собственном обществе и в их собственной культурной традиции. До нас, впереди нас и вокруг нас была — и до сих пор есть — американская социальная

---

<sup>1</sup> Moscovici S. Society and theory in Social Psychology. — In: *The Context of Social Psychology: a critical assesment* (ed. by I. Israel and H. Tajfel). London and New York, 1972.

психология. Нет необходимости подробно останавливаться на той роли, которую сыграли в ее развитии такие люди, как Левин, Фестингер, Хайдер, Дойч, Аш, Шахтер, Шериф, Келли, Тибо, Лазарсфельд, Бейвелас, Берковиц и многие другие. Но несмотря на все уважение, с которым мы относимся к их работе, а в некоторых случаях и несмотря на наличие прочных дружеских связей, не секрет, что понимание становится все более трудным. Когда мы читаем их труды и пытаемся понять и усвоить принципы, которыми они руководствуются, мы зачастую вынуждены прийти к выводу, что они чужды нам, что наш опыт не согласуется с их опытом, что наши взгляды на человека, действительность и историю отличаются от их взглядов. До моего первого посещения США существовало незначительное число публикаций, включая работы Левина, Фестингера и Шерифа, при знакомстве с которыми у меня не возникало ощущения отчужденности.

Рассмотрим в качестве примера книгу Тибо и Келли (1959), посвященную малым группам, к которой я еще раз обращаюсь несколько позже. Когда несколько лет тому назад я впервые попробовал прочесть ее, я не мог ни понять ее, ни найти в ней что-нибудь достаточно интересное. Как известно, в этой книге все общественные отношения анализируются в терминах деловых сделок. Последние основываются на рациональном расчете, осуществляемом индивидом относительно того, при каких обстоятельствах другие люди вероятнее всего доставили бы ему наибольшее удовлетворение, т. е. максимум поощрения и минимум ущерба. Однако, по мере того как я читал эту книгу, я думал о бесчисленных примерах социального взаимодействия, не имевших ничего общего с уравниванием спроса и предложения, и в частности о роли обратной связи и системы ценностей, о подлинной сущности социального конфликта и социальной индивидуальности. Такие несоответствия мешали, и мне так и не удалось дочитать книгу до конца. Тем не менее я знал, что она считается серьезной, хотя я не мог понять почему. Я столкнулся с аналогичными трудностями при ознакомлении с некоторыми сентенциями, которые в том или ином виде присутствовали во многих работах: «Нам нравятся те, кто поддерживает нас», «Лидер — это лицо, понимающее нужды членов группы», «Мы помогаем тем, кто помогает нам», «Понимание точки зрения другого лица способствует сотрудничеству с ним».

Такая социальная психология «славного парня» в то время — как, впрочем, и сегодня — была во многом неприемлема для меня. Она имела мало отношения к тому, что я знал или что испытывал. Ее неявно выраженный моральный принцип напомнил мне о другом афоризме (который, по-видимому, не является таким бесспорным, каким он кажется): «Лучше быть здоровым и богатым, чем больным и бедным». Из моего собственного социального опыта я знал, что мы домогаемся внимания тех, кто отличается от нас, и что мы отождествляем себя с ними, что мы можем любить того, кто пренебрегает нами, что лидеры могут навязывать себя другим

людям путем насилия или беспрекословного подчинения их идеалам — и что при всем этом их не только почитают, но даже и любят, и что, наконец, очень часто лучше всего нас знает наш противник.

Только после того как я посетил Соединенные Штаты и обсудил все эти вопросы с американскими социальными психологами, я начал понимать их точку зрения и ее подоплеку. Лишь затем я смог дочитать книгу Тибо и Келли и проникнуть в смысл ее формулировок и утверждений. В то же время я пришел к выводу, что мы в Европе должны обратиться к нашей собственной действительности, к нашим собственным утверждениям, из которых мы должны извлечь наши собственные «научные» выводы. Тот факт, что в настоящее время социальная психология является почти исключительно американской, представляет собой двойное затруднение. С точки зрения американских социальных психологов, этот факт не может не налагать определенных ограничений на справедливость их результатов или вносить неопределенность и сомнения в правильность предлагаемых ими идей и закономерностей. У всех остальных социальных психологов этот факт вызывает сомнение в правильности их собственной научной позиции: у них есть выбор — либо построить социальную психологию, соответствующую их обществу и культуре, либо довольствоваться применением к их учению и исследованиям посторонней, весьма ограниченной модели.

Не следует забывать, что истинные достижения американской социальной психологии заключались не столько в ее эмпирических методах или теоретических построениях, сколько в том, что в качестве предмета исследования и объекта ее теорий были взяты проблемы *ее собственного* общества. Ее достижениями явились как ее методы, и средства, так и формулирование проблем американского общества в социально-психологических терминах и их рассмотрение в качестве объекта научного исследования. Таким образом, если все, что мы делаем — это лишь усвоение поступающей нам литературы (хотя бы лишь для целей сравнительного анализа), мы делаем не что иное, как перенимаем заботы и традиции другого общества; мы ведем теоретическую работу по решению проблем американского общества. В результате мы должны примириться с тем, что представляем весьма незначительную часть научной дисциплины, которая разрабатывается вне нас и изолирована в обществе — в нашем обществе, по отношению к которому мы не проявляем никакого интереса. В таком качестве мы можем получить научное признание как методологи или экспериментаторы, но не как специалисты в области социальной психологии. Верно то, что у нас есть много побудительных мотивов для подражания. Но мы должны стараться работать, движимые духом противоречия, чтобы стать партнерами во взаимно выгодном диалоге. С течением времени различия между «старшим братом» и «младшим братом» должны все больше стираться; живучесть этих различий лишь свидетельствует о том, что с обеих сторон еще не достигнута подлинная зрелость.

Такая точка зрения разделяется и другими специалистами, чей опыт аналогичен моему; но, несмотря на наличие общих предпосылок, нам не удалось создать язык, модель и определения проблем, которые бы в полной мере соответствовали нашей социальной действительности. Для нас общей является не только наша социальная действительность; например, многим из нас также понятны идеи Маркса, Фрейда, Пиаже или Дюркгейма, поскольку они близки нам и вопросы, на которые они пытались ответить, — это также и наши собственные вопросы. Так, классовая структура общества, языковые явления, влияние общественных идей — все это представляется крайне важным и указывает на приоритет анализа «коллективного» поведения, хотя все эти идеи едва ли можно найти в современной социальной психологии.

В такой ситуации некоторые специалисты находят выход в разработке методических вопросов, что приносит им заслуженное уважение, хотя они полностью и осознают, что это не является решением проблемы. Примечателен и тот факт, что нас так мало: просто-напросто трудно продолжать писать лишь друг для друга, все больше изолируясь в рамках нашей научной дисциплины и являясь единственными судьями того, что мы сами же и делаем, и пренебрегая тем, что происходит в других местах. Антропология, лингвистика, социология, психоанализ и философия требуют нашего внимания; специалисты в этих областях знания требуют, чтобы мы общались с ними. Невозможно оставлять без внимания их вопросы, так же как и вопросы студентов, которые настаивают на получении ответов. Специалисты в области социальной психологии в ее нынешнем состоянии не очень-то помогают в удовлетворении этих требований. Она направлена внутрь самой себя, и для ее развития характерно пренебрежительное отношение к вопросам, из которых и возникают эти требования; другими словами, она развивалась в соответствии с другими требованиями, которые ей предъявляли экономические, поведенческие и производственные проблемы.

Второе важное обстоятельство связано с тем, что сейчас часто называют «студенческой революцией». Существует много различных точек зрения относительно «революционности» студенческого движения и того, как мы должны поступать в связи с ним или реагировать на него. Моя личная точка зрения состоит в том, что оно дало положительные результаты, поскольку помогло нам заняться проблемами, о которых мы обычно забывали. Нет ничего более полезного, как оказаться лицом к лицу со своими собственными противоречиями. В течение многих лет мы утверждали, что наука ищет истину, что ее роль заключается в распространении ценностей цивилизации, расширении царства разума и воспитании людей, способных объективно мыслить и помогать в насаждении идеалов демократии, равенства и свободы. Однако идеалы преобладали лишь в наших речах, тогда как наши действия судила сама действительность. Студенты же серьезно воспринимали то, чему мы их учили. С их точки зрения, идеалы должны быть

осуществлены на деле, а не на словах. Их часто порицают за то, что они прибегли к насилию; однако мы не должны забывать о неудаче другого поколения, которое надеялось быть советником правителей, а вместо того стало их слугой. И, в конце концов, кто первым подал пример насилия? Диктаторские режимы, пытки, концентрационные лагеря родились не с нынешним поколением студентов. Фразеология сама по себе рано или поздно становится лишеной всякого смысла, особенно если она в искаженном свете представляет действительность, стремясь узника убедить в том, что он свободен, бедного и эксплуатируемого — что он живет в обществе изобилия, человека, работающего по пятьдесят часов в неделю без выходных — что он является членом общества, имеющим достаточное количество свободного времени. Никто этого не отрицает, но каждый скрывает это. В своем поиске истины и искренности студенты ополчились против наук, и в особенности общественных, против учреждений, покровительствующих им, и людей, занимающихся ими. Наши дисциплины не казались молодому поколению столь беспристрастными и объективными, какими мы стремились представить их. Оно взяло на себя труд напомнить нам об идеологической значимости того, что мы делаем, о нашей роли в сохранении установившегося порядка, об отсутствии в нашей работе социальной критики. Студенты обвинили нас в том, что мы погрязли в методических вопросах, пользуясь тем предлогом, что применение адекватных методов эквивалентно научному исследованию. Мы утверждаем, что предмет нашего интереса — проблемы общества. Они отвечают, что мы преспокойно игнорируем проблемы социального неравенства, политического насилия, войн, экономической отсталости и расовых конфликтов. На их взгляд, мы удобно устроились в рамках «истэблшмента».

Иногда все это ведет к крайней точке зрения, что общественные науки являются «бесполезными». Однако политическое движение, преследующее долгосрочные цели, не может позволить себе роскошь отказать от поддержки со стороны науки или пренебречь вкладом, который могла бы внести наука. Несомненно, многие из нас предпочли бы видеть развитие науки «движения», а не науки «порядка». Тот факт, что такая наука движения не существует в настоящее время, не означает, что невозможно будет ее развитие в будущем. И поскольку в истории нет незаполненных страниц, то, как мне кажется, когда она, в конце концов, появится, ей многое придется позаимствовать у своих предшественников. Но этого может не произойти, если критика останется неконструктивной. Недостаточно вновь подвергнуть интерпретации всю область исследований, показав, что общественные науки, и социальная психология в частности, зависят от неявно выраженных допущений относительно общества и от идеологии, которую социальные психологи не в силах отменить.

Позитивистская мечта о науке без метафизики (имеется в виду философия. — *сост.*), которая в наше время часто выражается в виде требования науки без идеологии, скорее всего так и не сбудется.

Насколько мне известно, никто никогда не мог показать, что вновь родившиеся науки удастся оторвать от их корней в социальных ценностях и философиях. Если же и осуществлялось какое-нибудь изменение, то оно заключалось как раз в преобразовании этих ценностей и философий таким образом, чтобы сформулировать связи другого характера. Представление о полной независимости общественной науки от доннаучных понятий — это сказка, которую ученые любят рассказывать друг другу.

Наука является общественным институтом и как таковая — объектом анализа подобно любому другому объекту, а экспериментаторы и их испытуемые вовлечены в социальное взаимодействие, как и другие люди. Но даже и помимо этого, существует один практический вопрос, простой, но фундаментальный: мы должны спросить, в чем заключается цель научного сообщества? Должно ли оно поддерживать или критиковать социальный порядок? Должно ли оно укреплять его или же преобразовывать его? Нас просят со всех сторон сформулировать нашу позицию по данному вопросу. Нет сомнения, что академический мир не будет более восстановлен в один прекрасный день и что башни из слоновой кости будут продолжать рушиться одна за другой. Поэтому лучше всего принять это как непреложный факт и не сожалеть о прошлом, которое, в конце концов, вовсе не было таким уж блестящим.

Во многих трудах европейских авторов присутствует тенденция приписывать американцам основную долю ответственности за наши неудачи. Нам это удобно: именно они взяли на себя риск. Если мы «чисты», то лишь потому, что сделали очень мало и не использовали, как это сделали они, довоенное наследие в области психологии, социальной психологии и социологии. Я убежден, что если социальная психология укрепится как научная дисциплина, то вклад в нее американской социальной психологии сохранится и даже возрастет. В последующих разделах я буду критиковать многих американских авторов; причина заключается в том, что именно они проделали большую часть работы. В Америке, как и в Европе, многие социальные психологи — в особенности принадлежащие к более молодому поколению — озабочены решением одних и тех же проблем.

Достаточно очевидно, что на развитие социальной психологии непосредственное влияние оказали конкретные общественные события. Например, именно во времена фашизма Курт Левин приступил к своей работе по групповым решениям и типам лидерства — демократическому, авторитарному и либеральному. Не требуется особой проницательности, чтобы понять, что именно потребности рынка, промышленности и сферы обслуживания послужили основой для многих исследований, выполняемых в настоящее время. Тем не менее представляется целесообразным проанализировать то, каким образом эти потребности отражаются в научных исследованиях. Здесь мы вынуждены осознать одно из существенных требований к коренному изменению. В настоящее время именно «общество» (т. е. промышленные и политические группы и т. д.)

ставит вопросы и говорит о том, какого рода ответы следует давать. Я проиллюстрирую это на примерах из нескольких областей исследования.

Начнем с групповой динамики. Центральными темами исследований в этой области являются эффективность труда и функционирование группы в заданной социальной среде. Практическим результатом является повышение производительности труда и достижение оптимальной организации промышленных и военных подразделений. Вот почему всем тем, что, как было показано, не имеет непосредственного отношения к производительности, как, например, удовлетворенность работой, упорно пренебрегали. Идеалом, к которому нужно стремиться, считается хороший рабочий, хороший мастер или хороший служащий; конкретное содержание этого идеала определяется управляющими. Таким образом, сети коммуникаций, так же как и структуры решений и мотиваций, создаются в рамках системы, ориентированной на снижение затрат и увеличение прибылей.

Исследования изменений подчиняются тем же самым императивам, как было четко показано в хорошо известном эксперименте Коча и Френча (1953) по сопротивлению изменениям. Цель была поставлена заранее: ею была реконструкция промышленной фирмы. У управляющих были трудности с рабочими, и для достижения своих целей они хотели ослабить их сопротивление. В работе Коча и Френча все, что касалось позиции рабочих, расценивалось как «сопротивление», тогда как намерения управляющих выглядели как стимулирование «изменений», т. е. прогресса. В действительности же вообще не было речи об изменении функционирования системы в целом; цель заключалась в установлении управляющими контроля над процессом преобразования, причем в то же самое время они требовали, чтобы рабочие разделяли их цели и их понимание соответствующих социальных процессов.

Мой последний пример касается работ маргиналистской школы, которая в настоящее время господствует в политической экономии. Представители этой школы выработали утонченную модель рыночных процессов, в которой каждый партнер по обмену имеет свою упорядоченную шкалу способностей или предпочтений, и в результате серии сделок устанавливается равновесие цен, по которым происходит распределение товаров и удовлетворение потребностей. Я не касаюсь здесь тонкостей математического анализа этой модели или вопросов ее логической связности. Подлинная проблема состоит в том, что модель основывается на целом ряде психологических допущений, из-за которых видение социальной действительности является глубоко индивидуалистическим. Фактически в уже упоминавшейся мной книге Тибо и Келли (1959) вырабатывается психологический аналог этой теории; в нем в общих чертах приняты все ее предпосылки, которые скомбинированы с бихевиористской моделью поведения. Как хорошо известно, Тибо и Келли принимают, что каждый индивид имеет в своем распоряжении что-то вроде внутренних «часов» или шкалы, которые определяют так

называемый уровень сравнения, указывающий на величину прибыли, которую он мог бы получить, если бы оказался вовлеченным в систему отношений, отличающуюся от той, в которую он вовлечен в данный момент. Если эта прибыль больше, то он отказывается от данной системы отношений; если же нет, то он остается в ней. Таким образом, все общественные отношения могут быть переведены на язык спроса и предложения. Именно из этого зародыша идей Тибо и Келли возникают определения норм работы в группах, власти и т. д. Как мне кажется, наибольшее значение имеет сама попытка построения теории коллективных процессов на основе теории, касающейся индивида; по-видимому, это делается через ассимиляцию процессов функционирования рыночной экономики. Рынок представляет собой особое общественное образование, характерное для некоторого исторического периода; тем не менее на принципах его функционирования основывается общая социально-психологическая теория.

Меня сейчас интересуют не логические основы этого направления исследований и не теоретическая и экспериментальная правильность его результатов. Речь идет о том, *что именно* исключается из рассмотрения, когда эти исследования ведутся с учетом указанных выше допущений. Так, поразительно, что при исследовании групповой динамики никогда не возникали вопросы о том, каким именно образом группа становится продуктом своей собственной деятельности. Другими словами, мы сталкиваемся с исследованием групповой динамики, которое, как это ни парадоксально, не проявляет никакого интереса к генезису групп.

Аналогичные замечания можно сделать относительно работы Коча и Френча (1953). Социальное изменение невозможно рассматривать лишь с точки зрения методов исследования и ограничений среды. В нем всегда присутствуют два фактора, обуславливаемые наличием тех, кто предпринимает это изменение, и тех, на чьих действиях оно реализуется. Все вместе они составляют систему межгрупповых отношений со своими специфическими характеристиками. Это система динамических взаимодействий, в которой каждая из частей воздействует на другие. Примечательно, что эти авторы почти полностью пренебрегли при рассмотрении данной ситуации проблемой взаимодействия: они не задавали себе вопросов о поведении управляющих, их мотивации или намерений; они также не исследовали историю отношений между управляющими и рабочими. В результате все проблемы анализа целостной социальной системы как таковой оказались обойденными, и *межгрупповая* ситуация трансформировалась во *внутригрупповую*. Все было сведено к проблемам мотивации. Общая перспектива сохраняется за управляющими, поскольку процессу изменения обязательно сопутствует «сопротивление», т. е. препятствия на пути эффективной реализации того, что *должно* произойти. Вопрос о том, *кто* хочет введения изменений и *чьим* интересам они будут служить, даже и не затрагивается; ничего не говорится и о возможности того, что сопротивление могло быть вполне законным, что его причины

могли объясняться объективно сложившейся ситуацией и что, быть может, оно является насущной необходимостью для тех, кто оказывает сопротивление.

Подводя итоги, можно сказать следующее: Коч и Френч приняли неполное определение ситуации, что позволило им рассматривать социальное изменение как средство обеспечения социального контроля; это, в свою очередь, дало им возможность трактовать сопротивление как негативную и второстепенную переменную вместо того, чтобы признать, что оно является позитивной и необходимой особенностью ситуации. Наконец, они рассматривали межгрупповые отношения как внутргрупповые. Удивительно, что в то время, когда общественные и политические идеологии играют такую важную роль в делах человеческих, так мало проявляется интереса к их влиянию на социальное поведение и выявлению природы конфликтов. Отдельные лица или группы часто имеют совершенно различные представления о действительности, и как только осуществляется надлежащий анализ этих различий, конфликты интересов или мотивов становятся второстепенными. Тогда обнаруживается, что противники не имеют общей системы отсчета, обращают внимание на различные аспекты внешней среды, а понимание ими выигрышей и потерь ни в коей мере не совпадают. По этим причинам у них нет общего языка и желания общаться друг с другом; когда диалог действительно начинается, конфликт уже почти разрешен. Какой же смысл тогда предлагать решение, состоящее в попытках «понять» другого, чтобы кооперация смогла заменить соперничество?

Те же самые соображения применимы и к отношениям между отдельными лицами и между малыми группами. Я пойду дальше: альтернатива «конкуренция — кооперация» является нереалистической или, по крайней мере, лишь одной среди нескольких возможных альтернатив. Разделение труда, установление границ, оказание влияния и проявление силы представляют собой другие способы разрешения конфликта, которые вновь и вновь можно наблюдать в истории, так же как и в повседневной жизни. Они заслуживают того, чтобы быть принятыми во внимание, подвергнутыми анализу и оценке, по крайней мере с теоретической точки зрения, если не при планировании экспериментов.

Это возвращает меня к экономической концепции, которую мы так легко и добровольно приняли в наших рассуждениях по поводу решений и конфликта, развивая под влиянием теории обмена особую социальную психологию. Здесь мы также имеем дело с индивидуалистической концепцией в том смысле, что она рассматривает все, что происходит в обществе, в терминах индивидуальных выборов и решений. Она ограничивает область экономического поведения процессами использования средств, которые считаются данными заранее для достижения с их помощью целей, которые также являются заранее установленными.

Что лежит в основе этой концепции? Прежде всего это понятие рациональности, являющееся декартовым и механистическим:

так, поведение является рациональным постольку, поскольку оно удовлетворяет принципам сохранения (средства предоставляются однажды и навсегда и являются неизменными) и максимизации (стремление к оптимальному удовлетворению). Во-вторых, расчеты являются часто индивидуальными, поскольку ограничены отношения между двумя индивидами. Но если психологи примут такие гипотезы, на что они имеют полное право, они должны также осознать, что их интеллектуальный мир ограничится одним очень специфичным сектором общества, и что они интересуются лишь малой и специфичной частью человечества.

Но я должен напомнить читателю, что в мою задачу не входит критиковать эти теории и результаты проводимых на их основе исследований. Хочу лишь подчеркнуть, как сильно они зависят от вопросов и ответов, соответственно задаваемых и получаемых в некоторой конкретной обстановке. Шансы на прогресс и обновление определяются нашей способностью сохранить открытость по отношению к проблемам нашей «коллективной» действительности. Мы в Европе еще не были достаточно восприимчивы к ним. В самом деле, мы можем усвоить что-то существенное из опыта наших американских коллег. Общество изменяется и изобретает, и важным источником стимулов являются его потребности. Но именно мы должны дать ответы или, по крайней мере, попытаться найти их (т. е. разъяснить, как в теориях социальной психологии должны быть осмыслены эти потребности).

Следует признать, что социальная психология сегодня не является подлинной наукой. Мы хотим придать ей научный облик, используя основательность математики и изящество экспериментального метода. Однако фактом является то, что социальная психология не может быть охарактеризована как дисциплина с единой областью интересов, систематизированным сводом критериев и требований, стройной системой знаний или хотя бы набором общих принципов, разделяемых теми, кто ею занимается. Правильнее будет сказать, что она представляет собой исследовательско-методическое движение, интерес к которому время от времени проявляется с разных сторон, что иногда приводит к ее обогащению новыми и неожиданными методами; однако солидной основы на будущее заложено не было. В результате исследования ведутся без всякой системы, без их сосредоточения и подъема на новый уровень. Они колеблются между двумя полюсами. На одном из них находится собрание отдельных и не связанных между собой тем; так что любой человек, заинтересованный в проведении исследований, например, по малым группам или сетям коммуникаций или сравнениям индивидуальных и групповых характеристик, будет считать себя специалистом в области социальной психологии. На противоположном полюсе создается впечатление согласованности, поскольку исследования организованы вокруг нескольких общих тем, таких как процессы социального влияния или изменения установки, но сами эти темы остаются эклектичными и неструктурированными. Предметная область поделена на «темы», «кланы», «школы» и «течения»;

каждое со своими собственными методами задавания вопросов, языком и интересами, более того, каждое из них развивается в силу своих собственных особенностей и критериев истинности и качества. Таким образом, социальная психология представляет собой одновременно и «огороженное поле», и «мозаику»; видимость согласованности объясняется наличием внешнего давления, но наша зависимость от разнобразия интересов, методов и научных подходов продолжает разделять нас.

Мне представляется, что для согласованного развития нашей дисциплины необходимо создать *систему теоретических исследований*. Отсутствие такой системы является основным препятствием в получении ответов на вопросы, которые ставит перед нами общество. Лишь признаваемая всеми учеными система критериев и принципов даст им возможность освободиться от внешнего давления, учитывать относящиеся к делу стороны действительности и критически оценивать как свою собственную деятельность, так и деятельность тех, кто поддерживает научные исследования. Теории определяют не только то, что интересно, но и то, что возможно. Но они не возникают из ничего; они являются результатом коллективных усилий и вдохновения тех, кто занимается данной дисциплиной. Я хочу особо подчеркнуть, что наша «научная идеология», если позаимствовать термин, которым пользовался Анри Тэшфел, является препятствием на пути такого развития социальной психологии. Особенно важны, на мой взгляд, три аспекта этой «научной идеологии».

Первым из них является господство позитивистской эпистемологии. Согласно ее основным догматам, факты «даны» в окружающей действительности и могут быть индуктивно обособлены путем описания регулярностей, а подлинно научный критерий — это эксперимент. С этой точки зрения теория представляет собой язык и средство, которые подчиняются эмпирическому методу и хронологически следуют за ним. Нам не очень ясно наше призвание, и поэтому, чтобы стать «учеными», мы пытаемся как можно точнее следовать господствующим нормам, которые и определяют то внимание, которое уделяется экспериментальным и статистическим методам. Многие из нас работают изолированно, движимые той мыслью, что в данный момент важно накапливать факты, которые однажды пригодятся для построения некоей концептуальной схемы.

Второй аспект состоит в том, что пренебрежение теоретической деятельностью приводит к чему-то вроде *молчаливого компромисса*, когда мы избегаем иметь дело с вопросами, касающимися сущности законов, к которым имеет отношение наша дисциплина, и все сводим к способу проверки. Этот аспект проявляет себя в конфликтах между наблюдением и экспериментом, между ролью «психологического» и «социального». Граница между наблюдением и экспериментом в нашей дисциплине объясняется не разделением труда или специализацией методов исследования; она обусловлена различием стратегий исследования в зависимости от характера рассматриваемых проблем. Существует самый настоящий раскол,

так глубоко разделяющий научное сообщество, что есть полное право задать вопрос, не имеем ли мы дело с двумя различными типами ученых или двумя отдельными дисциплинами. Критика, которой обмениваются обе стороны, хорошо известна. Специалистов в области экспериментальной социальной психологии порицают за ответственность ситуаций, которые они используют при изучении социальных явлений, а тем самым и за то, что их научный метод неадекватен с точки зрения отражения социальной действительности. Неэкспериментаторам говорят, что сложность социальных процессов в их «естественном» виде не может быть осознана и что простое собирательство данных — это процедура, не способная обеспечить строгую проверку гипотез, которые могут быть выдвинуты при наблюдении. Основной аргумент против них зиждется на несовместимости их видения социальной действительности с научной формой процедур.

В действительности же предметом данного спора является определение социально-психологической теории и признание ее роли. Для экспериментаторов интерпретация фактов после их наблюдения — какими бы связными они ни были — не может привести к подлинно научной концептуализации и потому не может заложить основы научной дисциплины. Неэкспериментаторы находят мало интереса в гипотезах, лежащих в основе экспериментов; согласно им, эффективное предсказание достигается ценой пренебрежения большинством параметров и неучета в целом специфики изучаемого предмета. Стыковка этих двух подходов еще осложняется различием теорий, построенных на экспериментах и построенных на наблюдениях. Это приводит к тому, что более удобным полагают вообще не делать никакого выбора между двумя возможными направлениями.

Однако если все же выбор пришлось бы сделать, развивались бы наши концептуальные обобщения в «психологическом» или «социальном» направлении? Принятие психологического подхода, по сути дела, означало бы, что социальная психология стала специализированной частью общей психологии, задача которой заключалась бы в углублении знания весьма общих процессов, таких как восприятие, мышление или память, которые остаются неизменными во всех своих видах и условиях функционирования и воспроизводства. В итоге данные социальной психологии позволили бы нам сделать не что иное, как назвать более точно некоторые переменные в поведении человека или животного, которые в конечном счете сводимы к законам психологии животного или индивида, психофизики или психофизиологии.

Направление исследований такого рода предполагает принятие в неявном виде трех постулатов. Первый заключается в том, что различие между социальными и элементарными несоциальными процессами — есть лишь вопрос пропорций и что может быть установлена иерархия явлений, в которой все они упорядочены от более простых к более сложным и от индивида к коллективу. Второй постулат состоит в том, что наличие социальных процессов

не означает существования социальных явлений, подчиняющихся их собственным законам; они объясняются психологическими законами, которые в то же время могут основываться на гипотетических законах физиологии. Последний постулат заключается в том, что нет разницы в характере социального и несоциального поведения; окружающие люди действуют только как часть общей внешней среды.

В противовес этой тенденции развивается, хотя все еще умеренно, другое направление, которое стремится рассматривать социально-психологические процессы с социологической точки зрения. Его примерами служат исследования по структурам малых групп, иерархии ролей и статусов, массовой коммуникации, системам отсчета и межгрупповым отношениям. Социальная психология становится здесь способом изучения социальных процессов, протекающих в обществе в целом в достаточно широких масштабах (в тех случаях, когда это возможно, то и с помощью лабораторных методов). Другим примером, аналогичного подхода, хотя и не совсем типичным для социальной психологии, является изучение культур; здесь социально-психологические механизмы подчинены культурному и социальному контексту поведения, социальной канве фундаментальных аспектов психологического функционирования или культурным особенностям процессов обучения и социализации.

Наконец, третий аспект рассматриваемой «научной идеологии», заключается в том, что пренебрежение теорией и дискуссиями на теоретические темы имеет также и эмоциональную окраску. Общественные науки, в том числе социальная психология, развивались в условиях конфронтации с философией. В результате существует что-то вроде ответного опасения впасть в «философские» спекуляции. Поэтому манипулирование идеями приемлемо лишь при том условии, что оно более или менее прямо ведет к экспериментированию или, что также возможно, если оно приводит к математической формализации, которая как бы слаба или груба она ни была, производит впечатление «респектабельности». По причине господствующей атмосферы неуверенности обстановка в кругах социальных психологов стала настолько гнетущей, что сделала саму науку совершенно неинтересной; фундаментальные проблемы человека и общества потерялись в скоплениях фрагментарных «областей исследования» и методов, что отпугнуло подлинных таланты и охладило пыл многих исследователей. В такой ситуации эксперименты играют негативную роль, являясь барьером и сигналом, который один дает возможность возвестить миру, что мы занимаемся наукой, а не философией. Если мы потеряем это наше лицо, мы потеряем всю уверенность и не будем знать, будут ли наши теоретические построения признаны научными. Но все это не более чем ловушка — ни методы, ни формальные языки никогда не гарантировали научного характера исследований.

... Влияние позитивизма, разногласия между течениями, представляющими наблюдение и эксперимент, и боязнь спекуляций являются причинами медленного развития теории в социальной

психологии. Одним из последствий является почитание простого здравого смысла, психологии испытанных афоризмов. Я не буду развивать эту деликатную тему; как хорошо известно, она в значительной мере подготовила обвинение в банальности, которое часто адресуют нам. Однако я хотел бы сделать несколько замечаний по этому поводу.

Считается, что здравый смысл разделяется людьми в большей мере, чем что-нибудь еще в мире. Однако он не обязательно отражает устойчивый и неизменный набор данных, соответствующих существованию строго выверенной версии действительности. Напротив, он является продуктом культуры, которая в условиях нашего общества перемешана с научными теориями. В работе, посвященной общественному мнению в отношении психоанализа (Московичи, 1961б), я описал степень проникновения психоаналитической теории в здравый смысл в повседневных высказываниях, спорах и истолкованиях человеческих действий. Клодин Герцлих (1969) проанализировала подобные же явления в нашем понимании здоровья и болезни. Точно так же словарь марксизма является неотъемлемой частью нашего наследия и, так сказать, стихийной философии миллионов людей. То же самое относится к бихевиоризму, функциональной социологии, экономическим моделям или оценке действий в исторических или вероятностных терминах. Таким образом, признавать здравый смысл — значит уважать и теории, которые неявно в нем присутствуют. Но мы также должны научиться не доверять так называемой «человеческой мудрости». Тот факт, что она соответствует нашей интуиции, доказывает лишь существование согласия. Немецкий социалист Бебель говорил, что его всегда беспокоило, когда он соглашался со своими противниками или когда они соглашались с ним. Я думаю, что специалисту в области социальной психологии следовало бы занимать такую же позицию, когда он замечает или обнаруживает, что его результаты всего лишь подтверждают нечто, известное каждому.

Это не означает, что нам нужно любой ценой стремиться быть оригинальными. И все же в науке лишь подлинные открытия бывают впечатляющими и оригинальными. Вот почему мы должны попытаться принять вещи такими, какими они существуют в нашей дисциплине. С самого начала социальная психология имела задачей проверку определенных гипотез и интерпретаций, даже если они не очень отличались от того, что любой человек принимает и без всякого исследования. Теперь настало время признать, что мы должны завершить этот первый этап и пойти дальше. Если только множить эксперименты, чтобы вновь открывать очевидное, то это может привести к парадоксальной ситуации. Фактически смыслом существования экспериментального метода является получение и проверка *новых* следствий из теории или выявление *неожиданных* эффектов. Если мы проводим эксперименты, которые не удовлетворяют этим условиям и лишь воспроизводят в лаборатории то, что уже и так широко известно, мы действуем вовсе не как экспериментаторы. Наши эксперименты становятся тогда

чем-то вроде систематического обследования, направленного на представление с помощью цифр тех мнений, которые передаются в виде устной традиции.

Однако господство здравого смысла является лишь одним из следствий отсутствия теоретических работ; другим следствием является обреченность и стерильность результатов в некоторых областях исследования. Ярким тому примером являются исследования по групповой динамике и сетям Бейвеласа. Я не намного ошибусь в своей оценке, если скажу, что насчитывается около 5000 статей на эти темы; эта цифра, вероятно, занижена. Большинство из этих работ представляет собой не более чем подтверждение фольклора, распространенного на промышленных предприятиях, и миниатюризацию реальных ситуаций; они не содержат практически никакой ценной научной информации. Книги, которые были написаны об этих исследованиях, и их анализ показывают, что в большинстве случаев они были полностью лишены постановки каких-либо концептуальных проблем. По этим причинам авторы различных обзоров в данной области исследований ограничивались составлением библиографий или, в лучшем случае, представлением упорядоченных перечней результатов.

Третьим следствием отсутствия интереса к теории является изоляция отдельных областей исследования или тот факт, что не предпринималось никаких согласованных попыток получения теоретических обобщений. Например, в связи с работами по конфликту можно было бы задать вопрос: являлось ли их основной задачей исследование процессов конфликта, которые находятся в центре всех психологических и социальных явлений, или же конкретных действий, которые расценивались как «конфликтные». Как известно, речь шла именно о последнем; ничего не делалось для анализа связи между этой конкретной областью поведения и основополагающими процессами конфликта или для выявления особенностей их проявления в разного рода реальных ситуациях. Поскольку я не очень хорошо знаком с этой областью исследований, не буду ее далее рассматривать; вместо этого возьмем пример на тему, более близкую моим личным интересам и которая в последние годы разрабатывалась весьма интенсивно: речь идет о явлении «сдвига риска».

Вначале вкратце рассмотрим хорошо известную парадигму, используемую в этих работах. Обычно испытуемых ставят перед необходимостью выбора между различными альтернативами в зависимости от изменения ситуации, отношений с равными себе лицами и т. п. Для лица, осуществляющего выбор, каждая из альтернатив связана с той или иной степенью риска. Работая поодиночке, каждый из испытуемых осуществляет десять-двенадцать таких выборов. Затем испытуемые объединяются в группы различных размеров, и их просят выбрать для каждой задачи уровень риска, единодушно принимаемый всеми членами группы. Как только обсуждение в группе заканчивается, испытуемых снова разделяют и просят указать их личные предпочтения относительно решений

каждой задачи. Обычно оказывается, что группы предпочитают решения с большей степенью риска, нежели отдельно взятые лица.

Этот результат был обнаружен случайно. В науке и технике случайные открытия такого рода всегда использовались сполна. К явлению сдвига риска значительное внимание было привлечено по той причине, что со времени ранних экспериментов Ф. Оллпорта и М. Шерифа утверждалось, что в социальных ситуациях существует тенденция к сближению индивидуальных мнений и суждений к среднему и к смещению от крайних позиций.

Предлагались различные объяснения явления сдвига риска. Уоллах, Коган и Бем (1964) предложили гипотезу диффузии ответственности в группе: поскольку каждый индивид в группе чувствует себя менее ответственным, чем при принятии своих собственных решений, он и осмеливается брать на себя больший риск. Браун (1965) исходил из той мысли, что в индивидуальных ситуациях люди находятся в состоянии «плюралистического неведения», которое заставляет их быть осторожными. Когда они оказываются в социальной ситуации, то забывают об осторожности и занимают более крайние позиции, тем более что в нашем обществе риск оценивается положительно. Наконец, Келли и Тибо (1969) считают, что существует некая «риторика риска», т. е. что аргументы в пользу принятия риска произносятся более убедительно, и приводится их больше, чем тех, в которых проповедуется консерватизм. Кроме того, некоторые авторы пытались показать, что принятие риска зависит от личных качеств людей, и потому на группу оказывают влияние ее самые «крайние» члены.

Моя точка зрения заключается в том, что если во всех этих теориях есть зерно истины, то вероятно следующее: сдвиг риска не представляет интереса как объект исследования и не заслуживает потраченных на него усилий по экспериментальному и теоретическому анализу. В самом деле, если все сводится к сочетанию вопросов влияния, риторики, личностных качеств и согласия с нормами, то сдвиг риска — не более чем второстепенное явление, и было бы гораздо полезнее непосредственно изучать проблемы влияния или согласия. Таким образом, различные упомянутые выше теории представляют собой попытки ответить на несуществующий вопрос. Но зато имеется другой вопрос, который не поднимался, но на который следовало бы ответить, поскольку он возбудил первоначальный интерес к сдвигу риска. Например, почему групповое решение приводит либо к компромиссу (среднему), либо к поляризации? Другими словами, почему наблюдается либо эффект усреднения в группе, либо эффект поляризации?

В связи с этим вопросом следует сделать два замечания по поводу общей методики проведения исследований в социальной психологии. Во-первых, вопрос, который я только что сформулировал на теоретическом уровне, всегда ставился в чисто технических терминах. Например, статистический анализ явления сдвига риска обычно проводится следующим образом: вначале вычисляется среднее, т. е. некоторое число, характеризующее степень согла-

сия в том случае, если индивиды вели себя в соответствии с законом сближения мнений; после этого в качестве меры сдвига риска используется разность между этой «теоретической» степенью согласия и той степенью, которая фактически имела место. Следовательно, связь между усреднением в группе и ее поляризацией рассматривается в чисто статистических терминах.

Второе замечание касается препятствий на пути к обобщению. Ограничение интереса к семантическому содержанию тормозит всякий прогресс в познании более фундаментальных явлений. Так, если мы целиком концентрируем внимание на изучении риска, то мы имеем дело с исключением из общего закона, который может быть извращен и повернут на 180°, прежде чем мы дойдем до анализа того, какие в нем могут быть исключения и почему. Возможность его использования для того, чтобы подвергнуть сомнению некую модель или теоретическое понятие, не может быть реализована до тех пор, пока мы не перестанем сосредоточивать наше внимание на этом частном аспекте. В данном случае конкретное подчиняет себе абстрактное. Эксперименты Московиси и Завалони (1960), Дуаза (1969) и Фрэзера и др. (1971) показали, что эффект поляризации следует рассматривать с более общих позиций, чем сдвиг, который представляет собой лишь частный случай другого явления. Другие эксперименты дали нам возможность исследовать условия, при которых в ситуациях, впервые использовавшихся для демонстрации явления сдвига риска, могли быть получены либо усреднение в группе, либо ее поляризация. Но это стало возможным лишь потому, что вопросы, поднимавшиеся с самого начала, были видоизменены таким образом, чтобы рассмотреть первоначальное открытие в более широком контексте. Затем стало ясно, что видоизмененное явление имеет прямое отношение к социальному решению. Оно также имеет отношение к процессам вынесения суждений и изменения установок, усреднения и суммирования социальных категорий и к внутригрупповым — и даже межгрупповым — отношениям при формировании предубеждений. Следовательно, нынешняя задача заключается в том, чтобы найти объяснение всему комплексу этих результатов, а изучение сдвига риска самого по себе теряет всякий интерес.

... Господство здравого смысла, широкое распространение экспериментальных исследований без соответствующих теоретических изысканий и изолированность различных областей исследования в социальной психологии — все это привело к накоплению фактов и понятий, но не к действительному прогрессу в данной области, поскольку концептуально они не увязаны между собой и ни одна теория практически не была опровергнута или заменена другой. Используемые понятия имеют своим источником другие области науки; теоретические модели сосуществуют между собой, не вступая ни в реальный диалог, не в серьезные противоречия. Поэтому не удивительно, что эмпирически установленные факты образуют некое разнородное скопление, так же как и теории, от которых они должны были бы зависеть. Результаты экспериментов

и эмпирических исследований практически невозможно сопоставить с единых позиций; сообщения о противоречивых результатах, касающихся одного и того же явления, редко приводят к концептуальному анализу, который мог бы обосновать решение и преобразовать наше знание.

Такая ситуация отражена в учебниках. Даже самые лучшие из них имеют нечеткую структуру, что дает им возможность в лучшем случае классифицировать немногочисленные эмпирические результаты, которые обычно преподносятся вне всякого теоретического контекста, если допустить, что таковой существует. Противоречащие друг другу примеры рассматриваются редко, да и то в тяжеловесной и неконкретной форме. В результате у студента складывается впечатление о социальной психологии как о хорошо упорядоченной и плодотворной научной дисциплине — по той самой причине, что трудные или противоречивые моменты оказываются обойденными.

Что происходит, когда возникает некая теория? Каким образом ее представляют, критикуют и воспринимают? Хорошим примером является теория когнитивного диссонанса (Фестингер, 1957, 1964). Верно то, что это не совсем социально-психологическая теория; однако нет никакого сомнения в ее значимости как интеллектуального достижения, в ее способности стимулирования исследований и оригинальности ее идеи. В уже сложившейся научной дисциплине теория такого рода сразу же стала бы отправным пунктом для возникновения новых понятий, с использованием которых она включилась бы в социально-психологический контекст и была бы переформулирована в социальных терминах. Ее судьба оказалась совершенно иной. За исключением Бема (1965), исследователи сосредоточили внимание только на методических деталях. И на этом все прекратилось. Многие социальные психологи продолжали работать над проблемой социального подкрепления или теорией обмена, как будто бы теория когнитивного диссонанса не существовала и не опровергала сами принципы поведения, которые они считали сами собой разумеющимися. Если бы они действительно подошли к этим принципам серьезно, то полемика, вызванная появлением теории диссонанса, должна была бы находиться в центре интеллектуальной деятельности. Можно ли вообразить, чтобы химики спокойно продолжали исследования каждый в своем закулке, причем одни верили бы во флогистон, а другие — в кислород? Любому человеку, знакомому с историей идей, ясно, что подлинный прогресс осуществляется на основе теоретической конфронтации, а факты и методы играют относительно менее важную роль. Даже если Фестингер и его ученики не полностью исполняли экспериментальный ритуал, выявленные ими факты сохраняют свою значимость. Факты, которые установил Пиаже на основе солидной и связанной теории, также не удовлетворяли всем правилам игры — и все же они выдержали испытание временем и нападки критики.

Фестингера и его учеников часто упрекали за их склонность к поиску неочевидных и расходящихся со здравым смыслом резуль-

татов. Это возражение удивляет, но оно является знаменательным: оно показывает, насколько далеко наше понимание экспериментирования от подлинно научной мысли. Вера в то, что все или почти все известно о человеческом поведении из прямого наблюдения, мешает нашей науке сделать подлинное открытие и получить данные, которые изменили бы наше донаучное знание. И в результате наше знание принимает вид усовершенствованного предзнания, а банальность наших результатов скрывается за утонченностью наших методов и средств.

Я не намереваюсь защищать здесь теорию когнитивного диссонанса, поскольку она не нуждается в защите. Но важно подчеркнуть, что когда в социальной психологии появляется теория такого достоинства, не делается серьезных попыток ни по ее дальнейшему развитию применительно к коллективным процессам, ни по ее опровержению. Даже когда и предпринимаются попытки ее опровержения, их едва ли можно отнести к числу научных.

Нет особой пользы от обсуждения сложившейся ситуации в социальной психологии, если не попытаться показать, как можно ликвидировать недостатки. Почти все научные дисциплины имеют своих теоретиков и своих экспериментаторов, а также свои теоретические и экспериментальные журналы. Почему бы нам не перенять подобное разделение труда и специализацию? Тогда мы могли бы предоставить теоретикам определение их целей, и структуры их проблем. Во всяком случае, теория и эксперимент никогда полностью не смыкались друг с другом; получение знаний является результатом противоречий между ними и попыток достижения взаимопонимания, предпринимаемых с обеих сторон. Нет причины, по которой следовало бы стремиться избегать таких трений и сопровождающих их плодотворных противоречий. Диалектическую взаимосвязь, существующую между этими двумя утверждениями, следует правильно использовать, когда речь идет о получении знаний.

Но чтобы добиться этого, нужно решить, какого рода теории образуют систему отсчета и какая интеллектуальная традиция явится их основой. Мое мнение таково, что требуется большая независимость прогностической функции теории. В настоящее время дело обстоит так, что когда предлагаются какое-нибудь понятие или модель, они оцениваются исключительно в терминах их полезности, явлений, которые они способны предсказать, и экспериментов, проведение которых они предполагают. Это приводит к созданию ограниченных моделей, которые скорее напоминают отражение тех или иных аспектов явления, чем его истинную теорию. Модели такого рода пригодны для стимулирования нескольких интересных экспериментов, но их применение является ограниченным, поскольку очень скоро достигается момент, когда дальнейшие эксперименты не дают ничего нового. Кроме того, часто трудно экспериментально установить правильность различных моделей, поскольку они основываются на разных категориях переменных, характеризующих одно и то же явление; например, это относится

к моделям групповой динамики. Такая ситуация выражается в наложении экспериментов друг на друга, которые столь же многочисленны, сколь и неэффективны; она также свидетельствует о том, что наука без теории не имеет памяти и неспособна добиться интеграции своих ограниченных моделей. Обычный ход событий можно описать следующим образом. Вначале кто-то получает данные или выдвигает гипотезу, например, о «сдвиге риска» или «социальной категоризации». Как только результаты строго установлены и гипотезы подтверждены, сразу же начинаются попытки дальнейшего воспроизведения путем варьирования таких факторов, как возраст, качества личности или когнитивный стиль. Таким образом, явление сводится к контексту индивидуальной или межиндивидуальной психологии. В таком случае проблематика социальной психологии постепенно исчезает. Вместо углубления исследования происходит его расширение, вместо выявления связей между социально-психологическими явлениями — их не замечают, растворяя в процессах, не являющихся социально-психологическими.

Поэтому представляется более целесообразным обратиться к теориям, которые дают объяснения явлений или систематизируют некоторый набор утверждений. Должны ли эти теории исходить из фактов и экспериментов? Ответом на этот вопрос может быть одновременно и «да», и «нет». Он должен быть отрицательным, если речь идет о теориях эконома типа, состоящих из «критического обзора», «синтеза» или «объяснения и определения понятий».

Однако ответ может быть положительным, если теория предлагает оригинальный подход, согласно которому эксперименты или обследования считаются не более чем временными средствами для воссоздания новой картины действительности. Несмотря на критику, высказанную мной ранее в адрес книги Тибо и Келли (1959), мне думается, что она представляет собой пример теоретической традиции, которой стоит придерживаться. Важнейшее требование — иметь новые идеи, которые могут быть обрисованы в общих чертах и развиты. Нет необходимости сразу же и любой ценой добиваться их эмпирического подтверждения или же ждать, что покажут результаты эксперимента. Как писал Новалис: «Если бы теории пришлось ждать эксперимента, она никогда бы не появилась».

Скажу точнее: вероятно, я просто должен утверждать, что предпочитаю *любую* теорию отсутствию таковой. В настоящее время дела в социальной психологии обстоят таким образом, что мы не имеем — за некоторым исключением — ничего, кроме протонаучных концептуальных построений. Было бы лучше иметь в распоряжении что-то вроде теории флогистона, чем продолжать работу в условиях отсутствия взаимопонимания, распыления сил и средств, анонии, которая характерна для текущего момента. Теория флогистона принесла пользу химии, поскольку она определила главные направления научных изысканий, послужила руководством к исследованиям, заставила ученых вступить в дискуссию друг с другом и предоставила в их распоряжение общий язык. Социальная психология точно так же могла бы воспользоваться анало-

гичной интеллектуальной дисциплиной, и, по-видимому, можно предположить, что настало время приостановить сбор данных. Анри Пуанкаре писал: «Накопление фактов — это в такой же мере наука, в какой куча камней — это дом». У нас есть камни, но мы не построили дом. Если мы решим повременить немного со сбором новых данных, мы сможем разом окинуть их взглядом и поразмышлять о том, что же достигнуто; тогда мы смогли бы точнее определить суть задаваемых нам вопросов, цель нашего поиска и смысл получаемых результатов.

Идея о том, что нам следует стремиться к протонаучным теориям или, по крайней мере, не отвергать их, может быть расценена в некоторых кругах как обидная. Однако эта идея является не такой парадоксальной, как может показаться. Нравится ли нам это или нет, но идеи Хайдера, постулат баланса и концепция атрибуции — это все вненаучные понятия. Если нам придется платить за наш сциентизм отсутствием теории, то целесообразнее не быть «научным», когда развиваешь новые теоретические идеи.

---

Тэшфел (Tajfel) Анри (1919—1981) — известный европейский социальный психолог, преподавал в различных университетах Бельгии, Франции, Англии и др. С 1967 г. был профессором психологии Бристольского университета (Англия).

Соч.: Experiments in intergroup discrimination. London, 1970; Intergroup behavior, Social comparison and Social change. New York—London, 1974; Categorisation process and intergroup behavior. New York—London, 1981.

## А. Тэшфел

## ЭКСПЕРИМЕНТЫ В ВАКУУМЕ<sup>1</sup>

Цель данной работы является ограниченной. Я пытаюсь выразить в ней мою озабоченность социального психолога, который работал почти полностью в рамках экспериментальной традиции и который полагает, что среди существующих подходов к изучению социального поведения наименее сомнительное будущее за теми теориями, которые могут быть проверены экспериментально. Эта моя уверенность может быть не более чем актом веры или — что хуже — демонстрацией того, что иногда исследование может стать вопросом спасения утопающего, хватающегося за соломинку. Но даже если это и так, имеются две важные причины продолжать двигаться по прямой и узкой дорожке: первая заключается в том, что систематическое изучение социального поведения является для нашего времени важной задачей, как интеллектуальной, так и практической; а вторая — в том, что отсутствуют свидетельства того, что другие подходы к исследованию психологических аспектов социального поведения столь же солидны, как и экспериментальная «соломинка».

Разумеется, не нужно понимать эксперименты как исключительно лабораторные манипуляции. Однако фактом является то, что на сегодняшний день «манипулятивные исследования в лаборатории» господствуют на сцене. Вот почему уместно задаться некоторыми вопросами относительно нынешней ситуации — даже если мы не знаем ответов — прежде чем предаваться оптимистическим размышлениям о будущем. Экспериментальная социальная психология, какой мы знаем ее сегодня, является «иррелевантной» лишь потому, что она представляет собой общественную науку, практикуемую в социальном вакууме, а не потому, что она не имеет практических

---

<sup>1</sup> Tajfel H. Experiments in a vacuum. — In.: The context of Social Psychology: a critical assessment (ed. by I. Israel and H. Tajfel). London and New York, 1972.

приложений. Этот вакуум объясняется не тем, что мы пытаемся вести фундаментальные исследования, а тем, что социальные психологи часто принимали неверные решения относительно того, с каким типом человека имеет дело их дисциплина: «биологическим», «психологическим» или «социально-психологическим».

В большинстве учебников по социальной психологии на первых же страницах приводится в том или ином виде определение этой дисциплины. В него входит, по крайней мере, три утверждения: что социальная психология представляет собой научное исследование человеческого поведения, что тип поведения, с которым имеет дело социальная психология — это социальное поведение (т. е. взаимодействие между индивидами — поодиночке или группами) и что это социальное поведение «является функцией», «определяется» или «зависит» от социального контекста, в котором оно имеет место.

Однако, читая те разделы, которые посвящены социально-психологическим теориям, проверяемым в экспериментальных условиях, мы напрасно искали бы дальнейшего упоминания о «взаимной игре в социальном контексте» или описания «соответствующих свойств социальной среды».

То возражение, что гипотезам, формулируемым в универсальных и асоциальных терминах, не хватает способности к прогнозированию, наталкивается на аргумент, что дело науки — дать законы общего назначения и что никакая научная теория не может иметь дело с особенностями индивидуальных случаев, или наборов индивидуальных случаев, которые содержат неизвестные, непознаваемые и неконтролируемые переменные. Необходимо выяснить значение глубинных процессов, которые должны быть вскрыты и выделены, или, в терминологии К. Левина, соответствующие различия между генотипами и фенотипами. Как раз эта необходимость в выделении генотипических аспектов социального поведения привела Левина к настойчивому использованию экспериментальных методов, что в итоге оказало большое влияние его идей на последующее развитие социальной психологии. Но диапазон того, что является генотипическим, а что — фенотипическим для целей формулирования и проверки законов социального поведения, никоим образом не является непосредственно очевидным.

Трудность состоит в распознавании «индивидуального» и «общего» случаев социального поведения. Когда я ставлю социально-психологический эксперимент, то имею дело с группами испытуемых, находящихся в различных экспериментальных и контрольных условиях. Эти группы могут быть либо репрезентативны для человечества вообще, либо для его конкретных подмножеств, из которых они и были отобраны. Если речь идет о первом варианте, то наблюдаемые регулярности поведения могут быть обобщены в виде закона широкого применения. Во втором случае обобщения распространяются на подмножество. Следует пояснить здесь, что я веду речь не о давней теме репрезентативности выборки в социально-психологических экспериментах; существует достаточно причин, по которым во многих случаях репрезентативность имеет небольшое отношение к задачам

исследования. Важно, однако, четко представлять себе, что «общий» случай — это несбыточный миф, поскольку человеческие существа ведут себя именно так, а не иначе из-за социальных ожиданий, с которыми они приходят на эксперимент — или в любую другую социальную ситуацию. Если эти ожидания являются общими для испытуемых, — каковыми они по определению являются в той или иной степени в любом социальном контексте, — я получу данные, которые не являются ни «общими», ни «индивидуальными». Наблюдаемые регулярности поведения будут объясняться взаимодействием общих процессов и социального контекста, в котором они протекают.

Без знания этого контекста данные *могут* оказаться irrelevantными к подтверждению или опровержению гипотезы. Бодес того, степень общности ожиданий (а тем самым и степень зависимости от них структуры результатов) является сама по себе эмпирическим вопросом, ответ на который надо получить прежде, чем будут сделаны какие бы то ни было выводы. Если мы имеем дело только со случайными индивидуальными различиями, то все ответы можно получить с помощью обычных статистических средств. Если, однако, фоновый социальный контекст эксперимента и социальная задача, которая предлагается в нем испытуемым, имеют достаточно общего для них смысла, чтобы можно было определить наблюдаемые регулярности, тогда мы должны так интерпретировать данные, как это свойственно многим проблемам общественных наук, для которых неприменимы различия между «общим» и «индивидуальным». Это должна быть интерпретация установления взаимодействия между тем, что предположительно считается общим процессом в социальном поведении, и условиями, в которых он может протекать или в которых за «фенотипическими» различиями могут скрываться «генотипические» аналогии, и наоборот. Таким образом, наблюдаемые регулярности поведения в социально-психологических экспериментах находятся где-то между общим случаем и непознаваемым индивидуальным случаем. Диапазон их применения определяется характером человеческого социального поведения, в котором закономерные, но отличающиеся друг от друга модификации структуры проявляются как функция от взаимодействий между группами людей и их социальной средой.

Приведенные выше соображения вовсе не требуют, чтобы эксперименты носили кросскультурный характер якобы ради получения действительно ценных и глубоких результатов. Дело в том, что все эксперименты являются «культурными», и повышается ли их ценность за счет добавления приставки «кросс-» или нет, целиком зависит от той теоретической основы, из которой они исходят. Поискисследовательских «аналогий» и «различий» могут расширить кругозор исследователя, как, например, при путешествии, но они мало что добавляют к нашему фонду релевантных знаний. Например, эксперимент по конформности может оказаться тривиальным из-за интерпретации его результатов с помощью таких грубых теоретических конструкций, как «универсальные» потребности в признании или одобрении;

наблюдаемые различия между подгруппами испытуемых могут приобрести незначительный социально-психологический интерес, если мы лишь узнаем из них, что существуют индивидуальные различия в силе этих потребностей. С другой стороны, не нужно обращаться к другим культурам лишь затем, чтобы предпринять анализ условий, которые определяют восприятие испытуемым социально адекватного поведения в том затруднительном положении, когда он встречается с группой подставных лиц, которые, насколько ему известно, представляют собой случайную выборку.

Таким образом, ограниченность диапазона применимости данных, получаемых в социально-психологических экспериментах, влечет за собой три основных следствия. Во-первых, она относит их к некоей специальной категории, которая не связана ни с иррелевантным с научной точки зрения «индивидуальным» случаем, ни с идеальным и недостижимым «общим» случаем. Во-вторых, этот промежуточный уровень данных означает, что если характеристики контекста не указаны, данные не могут ни подтвердить, ни опровергнуть «общий» закон. В-третьих, эти характеристики неизбежно являются неотъемлемыми элементами плана эксперимента. Поэтому описание «условий» эксперимента должно включать анализ или описание тех особенностей социального контекста, которые исследователь считает релевантными по отношению к получаемым им выводам; кроме того, любой вывод о подтверждении или опровержении гипотез должен сочетаться с этими условиями.

Потребность в определении диапазона применимости обуславливается не только невозможностью получения аморфных и взаимозаменяемых популяций испытуемых в социально-психологических экспериментах. Организация эксперимента в физических и биологических науках означает, что релевантные свойства веществ или организмов, с которыми проводится эксперимент, предполагаются известными в явном виде. Уже стало тривиальным высказывание о том, что в социально-психологических экспериментах это обстоит иначе. Но, возможно, стоит повторить, что даже без четкого признания этого факта социальные психологи пошли гораздо дальше Локка в его мечтах о человеческой *tabula rasa*; многие из их экспериментальных планов содержат предположение о том, что *категории* испытуемых всегда подобны чистой грифельной доске, на которой по нашей воле могут быть запечатлены экспериментальные условия. И это вовсе не требует учета индивидуальных различий или того, что Московиси называет в своей книге «дифференциальной социальной психологией», поскольку социальная психология — это не каталог индивидуальных или даже групповых идиосинкразий социального поведения. Однако, в отличие от физиков или физиологов, мы не можем работать со свойствами веществ, которые мы изучаем до начала эксперимента. Это не должно беспокоить «общего» психолога-экспериментатора, интересующегося, например, закономерностями восприятия или кратковременной памятью. Существуют основания полагать, что если выполняются определенные условия получения реакции (которые могут быть проверены на

соответствующих предварительных тестах), все человеческие существа действуют во многом одинаковым образом. Однако мы не можем принять, что именно так обстоит дело и с социальным или социально детерминированным поведением. Наши экспериментальные условия всегда «загрязнены», и сам характер этого загрязнения является одним из главных объектов наших исследований...

Существует мало специалистов в области социальной психологии, кто хотя бы однажды не испытывал беспокойство по поводу социального вакуума, в котором проводится большинство наших экспериментов. Это непосредственно связано с пониманием того, что считается «фундаментальным». А это, в свою очередь, вещь относительная и зависит от соответствия между типом вопросов, задаваемых по поводу человеческого социального поведения, и получаемыми ответами. Соответствие между вопросами и ответами, в свою очередь, отражается в планируемых экспериментах.

Нет причины, по которой социально-психологические теории — или, по крайней мере, получаемые из них гипотезы — не могут быть проверены в экспериментальных условиях, и существуют веские причины, по которым это следовало бы делать. Когда решают, что можно и чего нельзя проверить экспериментально, главным вопросом является не только соответствие эксперимента проверяемой гипотезе, но также и зависимость между получаемыми данными и характером выводимых из них экстраполяций, переносимых в явном или неявном виде на социальное поведение в естественных условиях. Поэтому, исходя из этой точки зрения, я попытаюсь дать примерную классификацию социально-психологических экспериментов; другими словами, признаком этой классификации является роль данных при переходе от теории к «естественным» явлениям, к которым применима эта теория. С этой точки зрения можно выделить следующие три типа экспериментов.

а) «Моделирующие» эксперименты: в данном случае теория представляет собой интегрированную «модель» некоторых аспектов социального поведения, порождающую ряд гипотез. Отбор и характер экспериментальных ситуаций определяются свойствами модели. Теория содержит явные или неявные экстраполяции на социальное поведение вообще. В данном случае возникает вопрос о границах применимости экспериментальных результатов; мы должны установить, подтверждают ли эти результаты гипотезы только в диапазоне событий, явно охватываемых моделью, или же они также подтверждают и экстраполяции, распространяемые на другие события.

б) «Имитационные» эксперименты, основывающиеся чаще всего на некотором «подходе» или «идее», а не на совокупности гипотез, систематически получаемых из постулированной совокупности зависимостей. «Идея» (в виде общей гипотезы) может касаться роли, которую в социальном поведении играет некоторая переменная или множество переменных, которые не могут рассматриваться по отдельности в «реальных контекстах». В таком случае эксперименты будут состоять в создании ситуаций, в которых рассматриваемые переменные могут быть проимитированы таким образом, чтобы были

выяснены их последствия; в этом смысле эксперимент представляет собой имитацию некоей усеченной части социальной действительности. Поэтому в данном случае проблема заключается в обоснованности имитации.

в) «Натурные» эксперименты, включающие условия, которые позволяют испытуемым демонстрировать поведение, максимально похожее на их реакцию в естественной ситуации. Очевидной предпосылкой «естественности» поведения (если только речь не идет о малых детях или животных) является незнание испытуемыми истинных интересов экспериментатора; другими словами, они не должны иметь понятия о том, *какие именно* аспекты их поведения наблюдаются и регистрируются. В данном случае проблема заключается в некотором ограничении диапазона и масштаба социального поведения, которые могут быть выявлены в таких экспериментах.

Важно подчеркнуть, что эта классификация экспериментов на три группы вовсе не является исчерпывающей, а сами группы — взаимоисключающими друг друга. Многие из «моделирующих» экспериментов имитируют, а многие из «имитирующих» экспериментов организованы так, чтобы скрыть их «истинное» назначение от испытуемых. Многие эксперименты являются и моделирующими, и имитирующими. Данная классификация используется здесь как удобное, но условное средство исследования характера и масштаба экстраполяций, переносимых с экспериментальных результатов на «естественное» социальное поведение. Таким образом, «имитация» в моделирующих экспериментах теоретически определяется свойствами модели, а в имитационных экспериментах — предлагаемыми свойствами соответствующих аспектов естественного социального поведения или среды. Утаивание истинного назначения исследования в имитационных экспериментах обычно не направлено на сокрытие от испытуемых того, *какие именно* из их реакций регистрируются; обычно скрывают то, *каким образом* эти реакции связаны с целевыми установками эксперимента, так что испытуемый, как полагают, не в состоянии вскрыть связь между тем и другим. В «натурных» экспериментах испытуемый — снова предположительно — не знает о том, что некоторые из его «спонтанных» реакций, на которые он не обращает особого внимания (необходимое условие того, чтобы эти реакции остались спонтанными), являются как раз теми, которыми интересуется экспериментатор.

Подобно почти всему, что имеет место в социальном поведении, эксперименты можно рассматривать как «эпизоды» в том смысле этого термина, который использует Харре. Его решение заключается в классификации эпизодов по признаку различимости видов социального поведения и в выявлении их смысла путем наблюдения, аналитической интерпретации и иногда участия. Однако эксперименты могут также отличаться от прочих эпизодов еще в одном существенном аспекте: они могут быть эпизодами, которые являются карикатурами на другие эпизоды. Я пользуюсь здесь термином «карикатура» для обозначения произвольного отбора и акцентирования некоторых черт объекта. Проблема заключается в том, чтобы иметь такие

карикуры, объекты которых можно было бы распознать, и иметь перед собой четкую цель отбора и акцентирования некоторых из их свойств.

Не нужно тратить время на доказательство того, что эксперименты остаются одним из наиболее эффективных средств проверки гипотез; вместо этого следует привести повторные формулировки некоторых утверждений, касающихся экспериментов и в явном или неявном виде высказанных на предыдущих страницах.

а) Эксперименты не могут проводиться в социальном вакууме. Это означает следующее: 1. Невозможно предположить, что кому-нибудь когда-нибудь удалось создать такой вакуум; 2. Всегда должен проводиться анализ социального контекста эксперимента и представляемой им социальной ситуации; 3. Для явно формулируемой цели проверки гипотез о свойствах социального контекста, которые определяют характер протекания психических процессов и взаимодействуют с ними, должны проводиться специально планируемые эксперименты. Не было бы столь уж нереальным сформулировать «закон компенсации вакуума в социально-психологических экспериментах». Чем более новой, незнакомой или странной явится экспериментальная ситуация для испытуемого, тем сильнее он будет стремиться решать возникающую перед ним проблему, обращаясь к своему собственному пониманию того, каким должно быть соответствующее поведение, т. е. тем больше его поведение будет определяться теми нормами и ценностями, которые он считает уместными в данной ситуации.

б) «Эффект экспериментатора» нельзя рассматривать без его двойника — «эффекта испытуемого». Это является прямым следствием только что сформулированного «закона» компенсации вакуума. Понятие «эффект экспериментатора» (Розенталь, 1966) может быть определено как использование экспериментальных процедур, которые могут заставить испытуемых поддерживать определенные гипотезы относительно того, какого поведения ожидает от них экспериментатор, и затем оправдывать эти ожидания. Как известно, это уже привело к значительному числу экспериментов по поводу экспериментов. Совершенно очевидно, что «эффект экспериментатора» в том виде, в каком он определен здесь, не может работать «в пользу» экспериментатора, если он не основывается на том смысле и тех ожиданиях, которые одинаково понимаются экспериментаторами и испытуемыми. Важное значение этого явления для методического обогащения социальной психологии (и других отраслей психологии) было показано в последних исследованиях Розенталя и Якобсона (1968) и в некоторых работах Каца (1968). Согласно этим работам «эффект испытуемого» можно определить как отбор экспериментальных процедур, которые могут заставить экспериментатора опираться на его прежние ожидания относительно того, почему испытуемые ведут себя именно так, а не иначе, и затем оправдывать эти ожидания при формулировании выводов. Возможно, нам нужна исследовательская программа экспериментов по поводу экспериментов предназначенная для того, чтобы связать отбор

экспериментальных процедур с характером получаемых из них экстраполяций на социальное поведение в естественных условиях.

в) Эксперимент не обязательно должен быть заключительным звеном процесса проверки социально-психологической гипотезы. Это, в свою очередь, следует из закона компенсации вакуума: из взаимодействия между эффектами экспериментатора и испытуемого. Можно предположить, что одинаковое понимание смысла и ожидаемый испытуемыми (а также, в некоторых случаях, испытуемыми и экспериментаторами) ведет к некоторым регулярностям наблюдаемого поведения. Анализ этих регулярностей является одной из задач теории, и их предсказание — целью гипотез, формулируемых на основе теории. Нет причины, по которой анализ норм и ценностей, имеющих отношение к делу, не следует вклинивать между теорией и ее экспериментальной проверкой. Этот анализ (в котором может использоваться целый ряд методов) может иметь несколько задач, таких как определение смысла экспериментальной ситуации, установление характера используемой ситуации или пересмотр экспериментально проверяемой гипотезы. Именно в этом смысле эксперимент, предназначенный для проверки предсказаний, выводимых из сочетания теоретического и «культурного» анализа, может рассматриваться как «карикатура» на «естественные» эпизоды Харре. Однако нет причины, по которой эта последовательность не могла бы быть изменена. Эксперимент может вытекать непосредственно из теоретических предпосылок, и его результаты могут быть интерпретированы в свете последующего «культурного» анализа.

Однако также можно представить себе эксперименты, которые за счет культуры фигурирующих в них данных порождали бы гипотезы о нормах и ценностях, которые могут оказаться не имеющими отношения к последующему «культурному» анализу. Именно такая последовательность сложилась у нас в недавних исследованиях влияния социальной категоризации на межгрупповое поведение (Тэйфел, 1970 в; Тэйфел и др., 1971).

Здесь я должен подчеркнуть, что вовсе не собираюсь притязать на методологическое «открытие». Аналогичные сочетания лабораторных процедур и интервью использовались во многих социально-психологических экспериментах. Однако во многих еще не делается никаких попыток осуществления такого анализа. Основные замечания, касающиеся систематического применения такого анализа, были уже сделаны. Возможно, гораздо интереснее задать вопрос, почему он не применяется в подавляющем большинстве случаев. Ответ на этот вопрос не может быть найден в рассмотрении особенностей исследовательской процедуры. Для этого необходимо вернуться к господствующей в социальной психологии концепции «фундаментального» знания...

Можно считать, что вопросы по поводу человеческого социального поведения располагаются в континууме, начиная от биологических, далее через психологические и социально-психологические к социологическим. Всякий раз, когда сегодня утверждают это, модно

сразу же добавлять, что все эти «уровни», очевидно, взаимодействуют между собой, что ни один из них нельзя рассматривать без учета остальных, что достаточно трудно уменьшить барьеры между дисциплинами, и потому не следует все усложнять, воздвигая их снова. Фактом остается то, что «взаимодействие» — это всего лишь бессмысленный лозунг, если он не трансформируется в способ мышления по поводу исследовательских проблем и если он не определяет характер проведения исследования.

Попытаться дать формальные определения этих различных уровней было бы бессмысленным занятием. Они отражают определенные акценты и концентрацию интересов, а не четко выделенные границы. Так, на «биологическом» уровне вопросы, задаваемые по поводу социального поведения, обычно касаются генетических и физиологических детерминант адаптации человека к социальной среде и ее преобразованию, а ответы часто ищутся в терминах эволюции, экологии, их влияния на структуру человеческого организма и влияния этой структуры на его поведение. Примером здесь была бы работа этологов по инстинктивным аспектам человеческой агрессии в их отношении и неразрывной связи с различными формами внутривидовой агрессии у других видов.

«Психологические» вопросы часто относятся к детерминации социального поведения теми характеристиками человеческого рода, которые либо являются присущими только ему, либо, по крайней мере, резко отличаются от характеристик других видов: языком и другими формами символической коммуникации, социально определяемой «вторичной» мотивацией, когнитивными и мотивационными особенностями социализации. Ответы даются в терминах общих законов активности, иногда тесно взаимодействующих с «биологическим» уровнем, иногда же этот уровень рассматривается как сам собой разумеющийся, но не обязательно предсказывающий содержание анализируемых процессов. Среди примеров здесь снова были бы зависимость между фрустрацией и агрессией, различные варианты теории когнитивного соответствия, роль подражания в социальном развитии, законы конкуренции и кооперации, вытекающие из различных форм теории обмена, теории мотивации достижений и аффилиации и т. д.

«Социологические» вопросы по поводу поведения касаются его детерминации социальными, экономическими и политическими структурами. В ответах часто формулируются предсказания наблюдаемого поведения по отдельным свойствам этих структур, как, например, о связи между экономическим неравенством и аутгрупповой дискриминацией. Хотя психологически выводимые понятия, такие как «относительная депривация», иногда используются как связующее звено между независимыми и зависимыми переменными, их психологический контекст не находится в центре внимания теоретического анализа.

«Социально-психологический человек» попадает куда-то между этими несколькими стульями. Недостаток соответствия между типом вопросов, задаваемых о нем, и типом получаемых ответов зависит

от профессиональной специализации исследователя, так что существует тенденция на социально-психологические вопросы давать биологические, психологические или социологические ответы.

Едва ли можно не согласиться с утверждением о том, что социально-психологические вопросы касаются детерминант человеческого социального поведения и что цель социально-психологических теорий состоит в объяснении и предсказании такого поведения. Разумеется, детерминанты можно обнаружить на всех «уровнях»; однако это останется одним из пустых утверждений о «взаимодействии», если не будет показано, как оно работает при его использовании в деле объяснения и предсказания — а иногда также и последействия, понимаемого как «объяснение» (см.: Поппер, 1961). Недостаток соответствия между вопросами и ответами является результатом анализа человеческого социального поведения как если бы его можно было успешно редуцировать к генетическим и физиологическим характеристикам видов, как это имеет место в случае биологического уровня, или к несоциальному человеческому поведению, как в случае психологического уровня, или к односторонней детерминации социальными структурами, как в случае социологического уровня. Я не хочу преувеличивать значения этого вопроса: нет сомнения, что некоторые аспекты человеческого социального поведения могут быть успешно подвергнуты анализу с помощью любой из этих редуций, и я предоставляю читателю задачу найти соответствующие примеры. Меня же интересуют обширные и важные области социального поведения, которые характерны только для социально-психологического *нота* в том смысле, что они представляют собой эмпирические «разрывы» с его биологической основой, его несоциальным психологическим функционированием и его концепцией как субъекта, полностью зависящего от социальной системы, частью которой он является.

Как и в случае других форм редуционизма, наши три уклона происходят из крайне утилитарной концепции. Они показывают *диапазон* возможного; другими словами, результаты исследования в социальной психологии не могут быть несовместимы с давно установленными данными, вытекающими из тех концепций в биологии, общей психологии и социологии, которые оказывают непосредственное влияние на изучаемые стороны функционирования социально-психологического человека. Но в дальнейшем он нуждается в особом подходе, ориентированном на его собственные проблемы...

Верно, однако, что некоторые из имевших влияние «подходов» или «направлений» привели к формулированию того, что Мертон (1957) назвал «теориями среднего уровня»; эти теории, не претендуя на строгость физических наук, способствовали осуществлению многих хороших экспериментальных исследований. Одним из примеров является теория фрустрации — агрессии; другими служат теории когнитивного соответствия. В частности, теория когнитивного диссонанса Фестингера (1957) стимулировала за последние пятнадцать лет, или что-то около того, огромный объем исследований при все большем расширении области применения. Существует много

других примеров, часть из которых свидетельствует о внезапном пробуждении интереса исследователей к «локализованным» и конкретным проблемам, как это недавно имело место с работами по «сдвигу риска», конкуренции и кооперации в диадах, детерминантам конформности в малых группах и невербальной коммуникации.

Однако многие из этих теорий обладают одной из двух особенностей: либо они не являются преимущественно теориями социального поведения, либо, если они представляются таковыми, очень скоро обнаруживается, что они главным образом относятся к индивидуальному или, в крайнем случае, к межиндивидуальному поведению. Теории, из которых выводятся экспериментальные гипотезы и планируются эксперименты, можно рассматривать с двух точек зрения: образа человека, в неявном виде содержащегося в них, и концепций отношения между индивидуальной сущностью человека и его социальным поведением.

Первый из этих вопросов подробно обсуждается с разных точек зрения в различных работах. Поэтому я не буду останавливаться на нем. Второй вопрос, возможно, можно охарактеризовать приведя следующий ход рассуждения: существует основа в виде таких индивидуальных мотивов, как, например, стремление к поощрению и избеганию наказания (или стремление к выигрышу и избеганию потерь); это определяет поведение человека независимо от того, реагирует ли он на изменение погоды, добывает ли пищу, исследует ли новое явление или имеет дело с другими людьми. Его способность извлекать выгоду из прошлого опыта (или обучаться по прежним поощрениям) и его «когнитивные структуры» лежат между тем, что он хочет, и тем, как он получает это. Дополнительную трудность представляют другие люди: они также могут извлекать выгоду из прошлого опыта и использовать свои когнитивные способности. В этом основная причина сложностей социального взаимодействия. Иначе говоря, социальное поведение строится в соответствии с той же самой матрицей выигрышей и потерь, что и не социальное поведение; в этой матрице другие люди фигурируют в качестве средств, с помощью которых могут быть получены выигрыши или предотвращены потери. Именно в этом смысле они являются «стимулами», которые оказываются «социальными».

Я знаю, что это грубое и чрезмерно упрощенное представление, но оно не слишком далеко от истины. До сих пор мы в основном говорили о том, что многие теории в современной социальной психологии не являются социально-психологическими. Следовательно, большинство экспериментов, предназначенных для проверки этих теорий, должны быть в равной мере невосприимчивы к многочисленным проявлениям социального поведения и относиться главным образом к стратегиям личностной и межличностной адаптации. Именно на этом пути осуществляется плавный переход от индивида к его отношениям с другими индивидами в диадах, затем к отношениям между несколькими индивидами в малых группах и, наконец, к проблеме межгрупповых отношений. Но в действительности нарушение непрерывности здесь слишком очевидно, чтобы с ним не считаться.

Однако вместо решения этой проблемы нередко поступают просто — игнорируют саму проблему. Почему это происходит? Ответ еще более усложняется, если напомнить некоторые очевидные вещи, а именно то, что развитие отношений между различными группами людей — одна из фундаментальных социальных проблем нашего времени, что в бесконечном множестве ситуаций индивид на протяжении своей жизни чувствует, думает и ведет себя как представитель различных социальных групп, с которыми он себя отождествляет, как представитель массы. Также очевидно, что социальное поведение в значительной мере определяет отношения между группами, в которые входит тот или иной индивид, и что природа этих отношений, в свою очередь, существенно зависит от социально признаваемых и выполняемых правил межгруппового поведения. Вот почему социальные явления можно рассматривать как пример взаимодействия индивида с его социальной средой. Социальная среда и позиция во внутригрупповых отношениях формирует индивидов, делая из них тех, кем они становятся. В свою очередь, индивиды создают и формируют эту социальную среду. Социальная среда и индивиды развиваются и изменяются как при своеобразном симбиозе. Можно полагать, что природа этого взаимодействия со средой окажется в центре внимания социальной психологии, отправным пунктом ее теории и экспериментов.

Пока же причины отсутствия соответствующего анализа и скудности соответствующих исследований очевидны. Если «базисные» процессы, которыми должна заниматься социальная психология, ограничить мотивационным и когнитивным поведением индивида, то межгрупповые процессы могут быть познаны одним из двух методов: либо их полным сведением к процессам на индивидуальном уровне, либо их анализом как самостоятельной специальной проблемы, что вряд ли много добавит к нашим «фундаментальным» познаниям. В социальной психологии продолжает существовать следующая схема. Социальное поведение включает межличностное единообразие, складывающееся из восприятий и мотивации каждого индивида в отдельности. Возможна такая аналогия: стол для игры в пинг-понг, на который одновременно со всех сторон могут падать шарики. Каждый шарик, конечно, будет вести себя по-своему, но вместе с тем поведение всех их подчиняется довольно простым законам. Существенное требование, которое должно быть выполнено для того, чтобы эти законы позволяли предсказывать поведение шариков, состоит в следующем: шарики не должны в результате соударений на столе изменять друг друга, а стол не должен изменять свойства шариков. Тем самым достигается однородность поведения каждого индивида в неизменной среде, и все «элементы» ситуации не изменяют своих свойств в процессе взаимодействия друг с другом. Для модели межгруппового поведения может потребоваться два или больше наборов шариков и, возможно, один, два или больше столов для пинг-понга. Социальные психологи, по-видимому, погрязли в подобном редукционизме в тот самый момент, когда они отказались или, по меньшей мере, глубоко усомнились в необхо-

димости анализа, сущности, причин поведения индивида, по поводу которого они строили свои концепции.

Есть ряд причин для выбора проблем межгрупповых отношений в качестве примеров, подтверждающих сформулированные положения. Эти проблемы находятся в центре внимания биологов, психологов и социологов. Они включают социальное поведение индивидов как при межличностном их взаимодействии «лицом к лицу», так и на более высоких уровнях. Межгрупповые отношения оказывают глубокое влияние на социальный опыт, с накоплением которого связаны жизни миллионов людей с момента их рождения...

Тривиальность большинства исследований в современной социальной психологии частично проистекает из попыток рассматривать в качестве причины социального поведения «общие» законы мотивации индивида. Эти попытки основаны на предположении о том, что несоциальные законы поведения индивида служат «генотипической» основой социальной психологии; путем использования различных видов редукционизма несоциальные законы также отражаются в экстраполяциях, сделанных по результатам изучения «досоциального» и для объяснения психологической динамики социальных явлений. Это привело к пренебрежению взаимодействием социального контекста с социальным поведением и к формированию «законов», в которых это взаимодействие совершенно не учитывается ни для объяснения, ни для предсказания социального поведения.

Ряд экспериментов в социальной психологии отражает все отмеченные тенденции. При их проведении предполагается, что они выполняют две функции: 1) используются для проверки гипотез, выдвинутых на основе теорий либо «подходов»; 2) благодаря своей природе экспериментальные данные отражают такие «очищенные» аспекты социального поведения, которые относятся к этим гипотезам. Эти эксперименты хорошо соответствуют первой из указанных функций, но благодаря «индивидуальной» природе теорий, пренебрежение при их планировании и интерпретации полученных данных социальными факторами и факторами культуры, распространение с их помощью результатов на «естественное» социальное поведение либо невозможно, либо нерелевантно, либо тривиально.

Социальная психология не привела к интеллектуальной революции, т. е. не оказала такого глубокого влияния на понимание человеческой природы, как, например, это удалось Фрейд и Пиаже в области психологии индивида. Вместо революции наблюдаются легкие подземные толчки. Среди всех общественных наук наша единственная, которой удалось применить технику лабораторного эксперимента для разработки и проверки своих гипотез. Это не немаловажно, но методы, сколь ни совершенными они являются, должны быть оцениваемы с помощью внешних по отношению к ним критериев.

Чтобы изучить и понять какое-либо явление, необходимо удалиться от него на достаточно большое расстояние. Мне представляется, что в социальной психологии это невозможно, если мы не сможем взглянуть шире, за пределы мотивационных обобщений о взаимо-

заменяемых индивидах. Истинная перспектива в изучении человеческой мотивации может быть достигнута только путем анализа мотивационных и эмоциональных феноменов в терминах таких концепций, которые не являются простой трансляцией индивидуального опыта. Вот почему психоаналитические и психофизиологические подходы к мотивационным и эмоциональным основам поведения оказались в состоянии обеспечить получение качественных «неожиданных» результатов, чего не удавалось получить при изучении основ социального поведения с помощью мотивационных категорий, которые часто носили форму систематизированного опыта отдельных индивидов. Хотя смысл этих категорий может стать более или менее ясным для каждого из нас, мы в гораздо меньшей мере верим в связь или определяющее воздействие этих категорий на социальную среду, в которой мы живем. Они скорее выглядят как «индивидуальные», а не как «социальные». По-видимому, именно по этой причине исследования, подобные проведенным Шахтером (1970) о социальной и когнитивной детерминации эмоциональных состояний, представляются более перспективными для понимания социального поведения, чем длинные перечни «основных драйвов» или любые мотивационные теории, сводящие социальную мотивацию к ее досоциальным корням. Здесь мы сталкиваемся с интересным парадоксом: «научная» природа социальной психологии исключает возможность использования интроспекции при формулировке выводов из экспериментальных данных: однако теории, на основе которых проводятся эксперименты, часто используют понятия, опирающиеся на то, что кажется экспериментально «истинным», т. е. на интроспекциях, принимаемых поколениями исследователей.

Выход за пределы индивидуального опыта, эпистемологическое рассредоточение, о котором писал Пиаже, особенно сложны в социальной психологии — до тех пор, пока социальная психология занимается стратегиями, используемыми индивидом, удовлетворяющим свои «драйвы» вопреки социальному «давлению» и сложности общества. Критическая проблема социальной психологии, требующая мышления в терминах «организованного целого» — это проблема взаимосвязи между человеком и социальным изменением. Это предполагает рассмотрение двух понятий. Первое понятие — «изменение» — фундаментальная характеристика социальной среды, представляющая наиболее сложную проблему, поставленную этой средой перед человеческим организмом. Социальные изменения должны быть поняты не только в терминах крупномасштабных преобразований, технологических, социальных, политических и экономических структур, с которыми сегодня сталкивается большинство людей практически во всех обществах и, которые, вероятно, осуществлялись более медленно в прошлом. Изменения представляют собой также онтогенетическое явление в том смысле, что любое изменение в жизни индивида, включая его взросление и старение, выдвигают перед ним новые требования к реагированию на внешнюю среду и на действие в ней. Второе понятие — «действие» — позволяет избежать одностороннего ответа, когда все

объясняется лишь адаптацией к социальной среде и обстоятельствам, которые, как часто пишут в социально-психологической литературе, «приходят в столкновение» с индивидом. Изменяя себя, индивид изменяет социальную среду; изменяя ее, он изменяется сам. Он должен осуществлять изменения, противостоять им, адаптироваться или готовиться к ним; чаще всего он должен делать все это одновременно, имея дело с разнообразием задач, с которыми ему приходится встречаться.

Таким образом, социальная психология может быть по-новому определена как дисциплина, изучающая взаимодействие между социальным изменением и выбором. Какие выборы индивид воспринимает в качестве допустимых для себя? Каковы аспекты тех социальных изменений, которые способствуют формированию представления индивида о вселенной как о сжимающейся или расширяющейся в пространстве и во времени? Какова природа взаимодействия социальных, мотивационных и когнитивных процессов, способствующих формированию теорий социальной причинности? Каковы те условия, при которых эти теории оказывают (или не оказывают) влияние на социальное поведение индивида — как отца семейства или супруга, студента или домохозяйки, служащего или избирателя? И, наконец, какие факторы определяют размеры и границы поиска выборов и их влияния на социальное поведение?

У меня нет желания и возможности закончить эти рассуждения «блестящим» решением проблемы; но думается, что если в будущем в «имитацию» и «моделирование» будет вложено столько изобретательности и выдумки, позволяющих включить в них обсуждавшиеся в этой статье истинные социальные переменные, сколько их было проявлено в прошлом для того, чтобы исключить эти переменные из теорий и создать мифический «контролируемый» вакуум, то наши проблемы достигнут нового и более плодотворного уровня сложности.

Именно здесь находятся реальные трудности социальной психологии. Если они не будут преодолены, что не исключено, то, перефразируя известное выражение, можно сказать: наша дисциплина еще совсем молодая, быстро состарится и умрет, так и не достигнув зрелости.

---

**Айзер** (Eiser) Ричард (род в 1924 г.) английский социальный психолог. Долгое время работал в Лондонском университете, в настоящее время преподает в Эксетерском университете (Англия). Занимается широким кругом проблем, в том числе методологическими проблемами социальной психологии, интеракцией, социальными установками и др. Соч. (соавт.) Categorization and

Social Judgement. London, 1972; Judgement of attitude statements as a function of judges attitudes and judgemental dimensions. — Brit. J. soc. clin. psychol., 1973, No 12; (соавт.) The effect of situational meaning on the behaviour of subjects in the Prisoner's Dilemma Game. — Europ. J. soc. psychol., 1974, no 4.

**Р. Айзер**

**ЗА БОЛЕЕ ПРИКЛАДНУЮ  
СОЦИАЛЬНУЮ  
ПСИХОЛОГИЮ  
И КРИТИЧЕСКИЙ  
ПРАГМАТИЗМ<sup>1</sup>**

---

Значительная часть социально-психологических исследований базируется на ограниченном числе теоретических парадигм. Вместе с тем в социальной психологии существует солидная теория, которая хотя и необязательно имеет дело со всеобщими принципами, тем не менее является достаточно общей и внутренне связанной. Это вселяет надежду на возможность ее применения к реальным жизненным ситуациям. Иногда это оспаривается, но, на мой взгляд, большинство критиков игнорирует тот факт, что теория в социальной психологии имеет дело прежде всего с процессами, а не с продуктами этих процессов, т. е. она прежде всего занимается тем, *как* люди думают, *как* они себя ведут, а не тем, *что* они думают и *что* делают в определенных ограниченных условиях. Отдельные заключения о процессах могут быть выведены из некоторых лабораторных экспериментов. Однако тот факт, что в эксперименте используется искусственно созданная ситуация, еще вовсе не означает, что он лучше контролируется и более строг в статистическом отношении, чем полевое исследование. Социальная психология может и должна развиваться в более прикладном плане, но она должна это делать так, чтобы учитывать и признавать те достижения, которые *уже* есть в теории и в методах.

---

<sup>1</sup> Eiser I. R. Prolegomena to a more applied social psychology: towards a critical pragmatism. — In: R. Glimour and S. W. Duck (Eds), The development of Social Psychology. London and New York, 1980.

Без теоретической и методической основы невозможно определить, какие вопросы надо ставить и как на них отвечать. Во всей совокупности исследуемых вопросов одни «значат» больше других. Я считаю, что при подходе ученого к любой проблеме надо постараться ответить себе на вопрос: какие практические результаты может принести данное исследование, а не уподобляться тем ученым прошлого, которые могли с легкомысленной гордостью заявлять, что их исследования не имеют никакой практической значимости.

Практические соображения должны рассматриваться как неотъемлемая часть социально-психологической теории и практики. Парадоксально, но чем прагматичней будет социальная психология, тем плодотворней она будет в теории и динамичней в методах. В то же время социальная психология должна оставаться *критической* социальной наукой. Она должна рассматривать не только существующие социальные условия, но и возможности социальных изменений. Она должна ставить реальные социально-психологические вопросы, вплетенные в социальные проблемы. Сама постановка таких вопросов может зачастую превратиться в один из важнейших практических вкладов социальной психологии.

Социальная психология нуждается сейчас в том, чтобы изменить свою тактику и адаптироваться к новым требованиям. Выступая за более прикладную социальную психологию, я ратую за такие изменения и хочу изложить свои соображения о том, как должна развиваться социальная психология в теории и методах, чтобы повысилась ее прикладная роль.

\* \* \*

Социальная психология не просто занимается изучением социального поведения человека. Она изучает его в психологическом аспекте. Это неизбежно предполагает свой подход и выделение одних вопросов за счет других. Такой подход является важнейшим условием для любой научной дисциплины, и само по себе это не вызывает сожаления. Однако вызывает сожаление такое положение, когда ученые из разных, но связанных дисциплин не считают нужным тратить усилий на общение между собой лишь потому, что у них разные аспекты рассмотрения проблем. Главное заключается не в том, что психология имеет свой аспект рассмотрения проблем, а в том, чтобы он не был слишком узким и не искажал истинного положения вещей.

В наиболее общем плане задачи социальной психологии заключаются в том, чтобы понять, какую роль в социальном поведении человека играют психологические процессы познания, научения, восприятия, мотивации, эмоций, психофизиологии (я перечисляю последние не в порядке их значимости). Исследователи уделяют различное внимание разным психологическим процессам. (Хочу подчеркнуть, что я исключаю «личностные факторы», которые являются не столько процессами в собственном смысле слова,

сколькими эмпирическими и теоретическими обобщениями, касающимися индивидуальных различий в перечисленных процессах.) В настоящее время наибольшее внимание уделяется роли когнитивных процессов. Я также сконцентрирую основное внимание на когнитивных аспектах, но не потому, что считаю их единственными значимыми, а лишь потому, что именно здесь социальная психология пока что добилась наибольших результатов, которые еще не использованы в прикладном плане за пределами лабораторий.

Часто можно слышать, что из-за преобладания когнитивной ориентации в социальной психологии, последняя слишком узко рассматривает человека, лишь как рационально мыслящего и принимающего решения. В этом обвинении содержится одновременно и правда, и преувеличение. Некоторые из наиболее важных положений социальной психологии основываются на концепции *ограниченной* рациональности и на том факте, что индивиды избирательно воспринимают информацию и часто предубежденно ее интерпретируют. Иначе говоря, именно *отклонения* от идеальной рациональности представляют наибольший интерес с теоретической, а, следовательно, и практической точки зрения. Вместе с тем следует отметить, что другим вопросам уделяется недостаточно внимания. Социальные психологи почти совсем не касаются вопросов связи между социальным поведением человека и психофизиологическими процессами (например фармакологическими, гормональными и др.) за исключением лишь нескольких исследований о воздействии наркотиков. Многие социальные психологи испытывают сложности и в исследовании эмоций. Мотивация рассматривается лишь преимущественно в рамках теории атрибуции.

Вместе с тем неумение многих когнитивистски ориентированных социальных психологов убедительно исследовать воздействие эмоций не означает, что это воздействие можно спокойно игнорировать. Влияние эмоций на социальные когнитивные процессы требует дальнейших исследований.

Социальную психологию последнее время обвиняют (вероятно, справедливо) в том, что она слишком индивидуалистична и поэтому неспособна объяснять социальное поведение людей в больших социальных группах. Однако тот факт, что социальная психология является сейчас весьма когнитивной не мешает тому, чтобы находить ее приложение в групповом контексте. Например, явно когнитивной является теория Тэшфела (1978) о межгрупповом поведении. Социальная психология действительно должна быть лучше подготовлена к тому, чтобы принимать во внимание социальные факторы, но она не должна отвечать за эти факторы. Существуют реальные и важные вопросы, касающиеся того, как социальные факторы воздействуют на поведение, решение и восприятие индивидов в обществе, и социальная психология готова давать ответы на эти вопросы.

Короче говоря, имеется несколько направлений, по которым социальная психология может и должна расширить свои исследования. Однако даже сейчас, когда когнитивные аспекты занимают

в социальной психологии преобладающее место, это направление достаточно широко для включения очень многих важных вопросов, заслуживающих эмпирического исследования.

\* \* \*

Теория является основой для научного познания независимо от того, исследуются ли «фундаментальные» или прикладные проблемы. Поэтому заявляя, что социальная психология должна быть более прикладной, я вовсе не утверждаю, что она должна быть менее теоретична. Наоборот, на мой взгляд, часто отсутствие уверенности в валидности определенной теории удерживает многих социальных психологов от прикладных исследований. Это отсутствие уверенности проистекает частично из представления, согласно которому теоретические принципы в социальной психологии носят ограниченный характер. Думаю, что здесь затронут вопрос о том объяснительном уровне, который можно ожидать от различных теорий. Большинство теорий в социальной психологии можно рассматривать: 1) в понятиях эмпирических предсказаний (которые обычно совершенно очевидны); 2) в понятиях классов переменных, которым в теориях придается наибольшее значение; 3) в понятиях допущений относительно социального поведения, содержащихся в теориях (которые иногда совершенно не очевидны). Те критики, которые рассматривают социальную психологию как «сборную солянку» из несвязанных между собой мини-теорий, обычно оценивают эти теории по первому уровню. А если обратиться ко второму и третьему уровням, то семейная схожесть и общность принципов между различными теориями станет более очевидной.

Основная тематика современной социальной психологии включает рассмотрение процессов селекции, упрощения, категоризации, интегрирования, сравнения и интерпретирования информации. Все эти процессы (которые могут обозначаться и другими терминами) отражают тот факт, что мы живем в окружении стимулов, которые потенциально являются весьма сложными. Если мы будем рассматривать всю сложность нашего окружения как чисто случайную, то станет невозможным планирование и предвидение. Мы сможем лишь реагировать, а не действовать. Действия и решения предполагают определенную предсказуемость нашего окружения. Если бы мы не могли предсказывать поведения других людей, мы бы не знали как вести себя по отношению к ним.

Последовательность предполагает предсказуемость, а предсказуемость предполагает простоту. Предпочтение баланса в организации социальных установок можно рассматривать как предпочтение относительно простых когнитивных структур (Айзер и Штрёбе, 1972), поскольку сбалансированные структуры могут быть представлены в терминах одномерного пространства. Одномерность в свою очередь предполагает, что отдельные части информации могут быть сгруппированы в общие индексы, т. е. они могут быть упрощены и сведены в общие оценочные суждения или отдельные категории,

вызывающие схожие реакции. Если в качестве стимула выступают другие люди, то здесь обнаруживается прямой выход на реальные проблемы стереотипизации и предрассудков (Тэшфел, 1969).

Подобная категоризация включает также оценочные сравнения, которые играют важную роль в социальном поведении. Так, например, в области политики доходов и установления зарплаты выбор того или иного эталона и его приемлемость являются основой любых переговоров по этим вопросам. Оценка результатов переговоров как завышенных, удовлетворительных или заниженных основывается не на их абсолютной ценности, а на сравнении с тем, что считается приемлемым для других подобных нам людей (Тибо и Келли, 1959; Берковиц и Уолстер, 1976). Более того, как утверждает Андерсон (1976), это сравнение носит скорее интраперсональный, чем интраперсональный характер, поскольку наши собственные вклады и получаемые результаты сравниваются с вкладами и результатами других, схожих с нами людей. Исследования по принятию групповых решений подчеркивают важность и таких процессов как обмен и интеграция информации.

Во всем многообразии теорий прослеживается определенная «модель человека». Это человек, который перерабатывает, интерпретирует информацию и стремится принимать быстрые, грубые, готовые решения в сложных и неопределенных ситуациях. Это не модель человека, рационально мыслящего и принимающего решения, если под рациональным понимать соответствие принципам формальной логики. Действительно, наиболее интересные результаты были получены в исследованиях, которые показывали, как принятие решений человеком отходит от идеальной логической рациональности (Тверски и Канеман, 1974). Однако это безусловно модель прагматика, т. е. человека, который вынужден действовать, даже не располагая всей возможной информацией, и который упрощает ситуацию, хотя это и ведет к игнорированию определенной информации. Наконец, это человек, который, оказавшись в явно затруднительном положении, смотрит на других для того, чтобы узнать, а что бы они сделали на его месте.

\* \* \*

Очень много исследований проводится в лабораторных условиях. В результате может показаться весьма реальной опасностью того, что социальная психология превратится в науку, которая занимается изучением социального взаимодействия лишь в лаборатории. Искусственность условий является почти определяющим моментом для лабораторного эксперимента, и совсем несложно найти такие парадигмы экспериментов, которые налагают «нереальные» ограничения на поведение испытуемых. Однако, если мы хотим развивать более прикладную социальную психологию, то должны иметь в виду следующее: искусственность лабораторных исследований является далеко не однозначной для валидности наших выводов и для нашего отношения к методам исследования.

ДЕЛОМ ЛОД

Приверженность лишь к парадигме экспериментального исследования, можно сказать, сужает нашу перспективу и снижает валидность наших теорий по одной из двух или одновременно по двум следующим причинам. Во-первых, это может привести к тому, что мы будем считать фундаментальными «фактами» те результаты, которые достоверны только для ограниченных условий. Во-вторых, это может привести к ограничению круга исследовательских проблем лишь теми, при исследовании которых можно легко манипулировать переменными или измерять их в рамках данной парадигмы. В результате может сложиться ситуация, когда мы будем или получать неправильные ответы или задавать неправильные вопросы. Первой проблеме возможно было уделено больше внимания со стороны критиков, однако вторая проблема является более опасной.

Аргумент критиков лабораторного экспериментирования в отношении неправильных ответов имеет слабое основание по многим причинам. Прежде чем начать конструктивное обсуждение этого вопроса, надо отдать себе отчет в удивительной воспроизводимости многих, если не большинства, основных экспериментальных результатов, отраженных в литературе. Более того, эта воспроизводимость результатов часто преодолевает географические, национальные, языковые барьеры, а также временные расстояния. Что касается воспроизводимости результатов лабораторных экспериментов во времени, то здесь одна из сложностей для прикладного социального психолога заключается в том, что как только экспериментальная процедура становится достаточно хорошо известной, она превращается в часть социально-психологического «фольклора» (например, эксперимент Аша по конформизму или более поздний эксперимент Милгрэма). Становится почти невозможным (по крайней мере с испытуемыми студентами) воссоздать оригинальную ситуацию, поскольку невозможно воссоздать наивность ожиданий первоначальных испытуемых или даже общих представлений о цели социально-психологического исследования. Хотя с другой стороны, следует отметить, что экспериментаторам обычно особенно нравятся явная невозможность воспроизвести результат эксперимента, поскольку это свидетельствует о наличии ограничительных условий, которыми в свою очередь можно дальше манипулировать. Не будет слишком большим преувеличением сказать, что ограничение условий (или по крайней мере, некоторые виды ограничений) является источником жизненной силы лабораторного эксперимента.

Проблема «неправильных вопросов» является гораздо более коварной. Профессиональный интерес к социально значимой проблеме не является гарантией того, что исследование данной проблемы будет включать вопросы, которые и особенно значимы, и особенно социальны. Обратимся к такой большой области экспериментальных исследований, как межличностная аттракция. Нет сомнений, что вопрос о том, нравятся ли друг другу два взаимодействующих человека, является очень важным для практически любой интеракции, и если социальный психолог захочет заняться исследованием проблем, явно связанных с повседневным

социальным поведением людей, то он едва ли ошибется, если выберет область межличностной аттракции. Но если бы все было так просто! Одна из наиболее поразительных особенностей литературы по аттракции заключается в том, что большую часть в ней составляют исследования, где люди, аттракция которых, как считают, подвергается измерению, *никогда не встречали, не видели друг друга* зачастую лишь потому, что один из них (объект аттракции) просто никогда не существовал. Тем не менее подобные экспериментальные парадигмы используются снова и снова в попытках выявить априорные характеристики межличностной аттракции.

Как могла возникнуть такая парадоксальная ситуация? Ответ здесь заключается в том, что теоретические концепции, преобладавшие по крайней мере в то время, когда стали использоваться подобные экспериментальные парадигмы, предрасполагали исследователей ставить такие вопросы, которые по существу не требовали никакого реального взаимодействия людей. Эти концепции, основанные на весьма *некогнитивной* интерпретации принципов подкрепления, рассматривали аттракцию как реакцию на подкрепляющие характеристики объекта аттракции. Большинство исследований в этой традиции представляют собой попытки экспериментально варьировать эти характеристики. Точно так же, как в экспериментах с животными, исследователи обычно выбирали здесь из всего многообразия возможных подкреплений лишь некоторые, удобные с точки зрения процедуры эксперимента. В результате схожесть ответов на вопросы анкет по исследованию социальных установок и привлекательность, оцениваемая по портретным фотографиям, были возведены в статус основных детерминант межличностной аттракции. Исследователи, казалось, забыли о возможности существования других детерминант и проблем, таких, например, как развитие отношений во времени, нормы вербальной и невербальной коммуникации, конгруэнтность исследуемого отношения каждого из партнеров с внешними социальными ролями и отношениями и т. д. Эти проблемы требуют рассматривать человека как активного участника, а не пассивного получателя подкрепления. Они касаются не только студента-первокурсника, который ждет своего первого свидания, но и более зрелых людей, их жизненных выборов и обязательств. Эти проблемы требуют исследования реальных взаимодействий и реальных отношений, но именно поэтому их намеренно изгоняют из-под пустой крыши лаборатории. Именно здесь может сказаться «коварное» воздействие экспериментальной парадигмы: она подводит нас к удобным проблемам и скрывает свою предвзятость под «плащом» воспроизводимости результатов.

Теперь обратимся к области исследования кооперации и конкуренции, к немодной сейчас игре «дилемма узника». Мы не должны забывать широкообещательных обещаний, которые сопровождали развитие экспериментальных исследований в этой области. Война и мир, никак не меньше, должны были, как предполагалось, изучаться при помощи экспериментальных игр. Сейчас мы более

осторожны, однако аргументы считать экспериментальные игры социально нерелевантными не кажутся более обоснованными, чем прежние аргументы, считать их социально релевантными. И здесь, когда основное внимание концентрируется на ограничении условий, мы отвлекаемся от реальных проблем.

Следовательно, экспериментальные исследования межличностной атракции с использованием имитационного объекта и исследования кооперации и конкуренции с использованием экспериментальных игр, на мой взгляд, ограничены в их приложении к реальной действительности не просто из-за некоторых «ограниченных условий», а потому что здесь из экспериментальных ситуаций исключается контекст ролевых отношений, в рамках которых атракции, а также кооперация и конкуренция осуществляются в реальной жизни.

Теперь перейду к главному аргументу. Он заключается в следующем: вне лаборатории имеется великое множество ситуаций, в которых можно проводить контролируемые сравнения и подвергать проверке социально-психологические теории и где не возникает проблемы искусственности ситуации. Я не собираюсь утверждать, что любой вопрос, который можно исследовать в лаборатории, можно также удобно и надежно решать вне ее. Тем не менее, есть много проблем, которые могут быть исследованы таким образом и постановка которых даже не возникает в лабораторном контексте, хотя эти проблемы жизненно важны в реальных условиях вне стен лабораторий.

В социально-психологическом эксперименте нет таких действительно очень важных моментов, которые бы ограничивали его лишь лабораторными условиями. Наоборот, естественный эксперимент становится все более популярным и убедительным методом в социальной психологии. В данной статье нет возможности подробно останавливаться на большом числе блестяще проведенных естественных экспериментов. Отмечу лишь, что естественные эксперименты значительно продвинули исследования по альтруизму и что большую роль в организации этих исследований сыграли реальные события.

А как же обстоит дело с нашими теориями? Тот факт, что они основываются на лабораторных исследованиях, не делает ли это их непригодными для приложения к более реальному жизненному контексту? Безусловно, есть такие люди, которые склонны так думать. Например, Миксон (1972), вслед за Харре и Секордом (1972), считает, что психологи традиционно изучают только действия, вне контекста ролей и правил, в условиях которых эти действия совершаются. Это утверждение однако игнорирует тот факт, что психологи занимались не действием как таковым, а когнитивными и другими процессами, которые лежат в основе этого действия. Если обратиться к исследованиям человеческого внимания, памяти, восприятия, то в них можно найти как строгие экспериментальные процедуры, так и выводы, которые носят обобщенный характер и приложимы к более широкому контексту.

Обобщаемость выводов покоится на том основании, что эти выводы касаются *процессов*. Даже если психологи задают экспериментальные задачи, которые на первый взгляд кажутся совершенно непохожими на то, с чем мы встречаемся в повседневной жизни (например, задания бессмысленными слогами), то абсурдно было бы думать, что у людей совершенно особые способности по переработке информации, которые бы проявлялись только в лабораторных условиях. То же самое относится и к тому, как мы перерабатываем социальную информацию. Отдавая себе отчет в том, что лабораторные социально-психологические ситуации не являются прямым аналогом реальной жизни, мы, тем не менее, на основе лабораторных экспериментов можем сделать выводы о том, как люди обращаются с имеющейся у них информацией и с теми проблемами, которые ставятся перед ними в эксперименте, причем не просто выводы о воздействии данной конкретной переменной, а более общие выводы о процессах социального принятия решений.

Однако при попытках приложить модели социального принятия решений к реальным ситуациям снова возрастает значение прагматических соображений. В лаборатории можно исследовать, как люди реагируют на весьма сложные информационные комбинации и последовательность информации, однако для реальной жизни типичным является принятие решения в условиях, когда люди просто не имеют всей информации (Бонома, 1977). Чрезмерное усложнение моделей, так же как и экспериментальных процедур далеко не обязательно повысит практическую полезность и валидность исследования, если это отвлекает внимание от простых вопросов, которые важны для любой разумной теории.

\* \* \*

Более прикладная социальная психология имеет все возможности сохранить свою научность как в теории, так и в методах. Но она подразумевает и определенное ценностное отношение, а именно: социальные психологи *должны* заниматься вопросами, которые «значимы» в контексте обычного повседневного взаимодействия людей вне лаборатории.

Прежде всего более прикладная социальная психология должна обращать внимание на современные социальные изменения. Совершенно ошибочно думать, что только в лаборатории изменения одной переменной могут быть связаны с изменениями другой. Я уже упоминал в качестве противоположных примеров естественные эксперименты. Однако для того, чтобы наблюдать за подобными изменениями, часто даже и не надо включать специальное манипулирование в реальные ситуации. Изменения в жизни действительно происходят все время без какого-либо вмешательства социальных психологов. Иногда эти изменения принимают форму события, которое затрагивает большое число людей, например стихийное бедствие, забастовка, закрытие предприятия, выборы, изменения в налогах или законах. Иногда изменения могут

происходить в течение длительного времени, например экономический рост или спад определенного района или отрасли промышленности, накопление или распространение определенных видов информации (например, в отношении опасности курения), изменения в способах воспитания детей и т. д.

Этот список может быть продолжен до бесконечности, но в любом случае для социально-психологического исследования важно то, что во внешней среде произошло явное изменение одного из факторов, который может оказать важное воздействие на жизнь большого числа людей. Это создает возможность для исследования этих воздействий и опосредующих их психологических процессов. Конечно, критики неизбежно зададут вопрос: «А где же адекватная контрольная группа?» В одних случаях они будут удовлетворены, если получат данные из другой области, где этих изменений не происходило. В других — они не будут удовлетворены и укажут на очевидные различия между «экспериментальной» и «контрольной» выборкой. Иногда у нас просто не будет возможности получить контрольных данных. Тем не менее, и в этих условиях можно ставить исследовательские проблемы, даже если у нас и будет явное отклонение от принятой процедуры экспериментального исследования. Одним из очень важных аргументов в пользу проведения подобных исследований является тот факт, что различные индивиды будут, безусловно, по-разному реагировать на подобные изменения, и выяснение причин этого выходит далеко за рамки лишь академического интереса.

Из нашего основного положения — о необходимости для социальной психологии заниматься проблемами социальных изменений — следует ряд частных выводов. Например, теории, которые занимаются проблемами принадлежности людей к различным социальным группам, и отношениями между этими группами, должны учитывать тот факт, что принадлежность к группам и отношения между ними могут меняться как постепенно, так и неожиданно. Значительный шаг в этом направлении представляет теория Тэшфела (1978) о межгрупповых отношениях. Однако преобладающий интерес (в теории) к некоторым вопросам, таким как внутригрупповые и межгрупповые отношения в более или менее привилегированных группах общества не должен отвлекать внимания от другого рода групп, таких как семья, которые не меньше подвержены изменениям как во внутренних, так и внешних отношениях.

Еще один вывод из положения о необходимости повысить внимание к проблеме социальных изменений заключается в том, что понятие времени должно занять более важное место в социально-психологической теории и методах исследования. Когнитивные процессы социального поведения безусловно требуют времени для того, чтобы стало очевидным их действительное воздействие. Поэтому для любых попыток приложения социально-психологических исследований имеет большое значение вопрос продолжительности их воздействия. Надо также помнить о том, что информация, на основе которой принимаются решения, часто может попадать

непосредственно заинтересованным людям через продолжительные промежутки времени. Одним из самых больших ограничений типичной процедуры лабораторного эксперимента является необходимость уложить его в сроки, которые можно уместить в расписание испытуемых студентов. Стоит также отметить, что несмотря на преобладание когнитивных теорий, в социальной психологии почти не исследовано значение мнемических процессов для социального поведения.

\* \* \*

Для того чтобы социальная психология стала более прикладной, надо преодолеть ряд трудностей и быть начеку в отношении ряда опасностей.

Когда социальный психолог сталкивается с «социальной проблемой», он должен задавать себе важнейший вопрос: «А почему это рассматривается как проблема?» Обычно ответ будет содержать ряд имплицитных предположений о природе человека и о социальном поведении, которые необходимо конкретно исследовать. С этим приходится сталкиваться в случаях, когда внешние факторы рассматриваются как «явно» определяющие психологическое развитие и функционирование. В качестве примера можно привести обеспокоенность, вызванную показом сцен секса и насилия в программах телевидения. Выделение этой проблемы, как заслуживающей социально-психологического исследования, не основывалось на каких-либо предварительных эмпирических данных, свидетельствующих о вредном действии показа сцен секса и насилия по телевидению. Здесь скорее имело место возмущение моральных и эстетических чувств, которое привело к предположению, что подобные программы *должны* быть вредными в психологическом отношении. Однако, вопрос о том, что считать психологически вредным и как этот вред может быть причинен телевизионными передачами, будет оставаться нерешенным до тех пор, пока им непосредственно не займутся социальные психологи.

Теоретический и эмпирический анализ должен предшествовать любой социально-психологической рекомендации по решению какой-либо проблемы. Иногда решения не могут быть осуществимы до тех пор, пока не изменятся внешние обстоятельства. Однако и здесь научный анализ проблемы может быть полезен для *будущей* практики. Иногда отдельные решения могут быть предложены на основе недостаточно достоверных данных. В этом случае научный анализ может помочь сделать соответствующие выводы о возможных последствиях либо успеха, либо неудачи данного практического решения.

Социальная психология достаточно оснащена теоретически и методически для обеспечения подобного научного анализа социальных проблем. Перед нами могут встать большие трудности, но они не должны преграждать нашего пути. И еще меньше они должны убеждать нас в том, что мы уже достигли конца пути.

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ . . . . .	3
<b>ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОСТОЯНИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО ЗНАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЗАПАДНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ</b>	<b>11</b>
<i>Ньюком Т. М.</i> СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ИНТЕГРАЦИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО И СОЦИАЛЬНОГО ПОДХОДОВ . . . . .	16
<i>Мак-Гайр У. Дж.</i> ИН И ЯНЬ ПРОГРЕССА В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ: СЕМЬ ПРИНЦИПОВ . . . .	32
<b>НЕОБИХЕВИОРИСТСКАЯ ОРИЕНТАЦИЯ</b>	<b>50</b>
<i>Бандура А., Уолтерс Р.</i> ПРИНЦИПЫ СОЦИАЛЬНОГО НАУЧЕНИЯ . . . . .	55
<i>Келли Г., Тибо Дж.</i> МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ. ТЕОРИЯ ВЗАИМОЗАВИСИМОСТИ . . . . .	61
<i>Хоманс Дж.</i> СОЦИАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ КАК ОБМЕН . . . . .	82
<b>КОГНИТИВИСТСКАЯ ОРИЕНТАЦИЯ</b>	<b>92</b>
<i>Фестингер Л.</i> ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ ДИССОНАНСА . . . . .	97
<i>Аронсон Э.</i> ТЕОРИЯ ДИССОНАНСА: ПРОГРЕСС И ПРОБЛЕМЫ . . . . .	111
<i>Келли Г.</i> ПРОЦЕСС КАУЗАЛЬНОЙ АТРИБУЦИИ . . . . .	127
<b>ПСИХОАНАЛИТИЧЕСКАЯ ОРИЕНТАЦИЯ</b>	<b>138</b>
<i>Беннис У., Шепард Г.</i> ТЕОРИЯ ГРУППОВОГО РАЗВИТИЯ . . . . .	142
<i>Шугц У.</i> КОМПЛЕМЕНТАРНАЯ ФУНКЦИЯ ЛИДЕРА . . . . .	162
<b>ИНТЕРАКЦИОНИСТСКАЯ ОРИЕНТАЦИЯ</b>	<b>169</b>
<i>Блумер Г.</i> ОБЩЕСТВО КАК СИМВОЛИЧЕСКАЯ ИНТЕРАКЦИЯ . . . . .	173
<i>Кун М., Макпартланд Т.</i> ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ УСТАНОВОК ЛИЧНОСТИ НА СЕБЯ . . . . .	180
<i>Гоффман Э.</i> ПРЕДСТАВЛЕНИЕ СЕБЯ ДРУГИМ . . . . .	188
<i>Келли Г.</i> ДВЕ ФУНКЦИИ РЕФЕРЕНТНЫХ ГРУПП . . . . .	197
<b>КРИТИЧЕСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ НА ЗАПАДЕ</b>	<b>204</b>
<i>Московиси С.</i> ОБЩЕСТВО И ТЕОРИЯ В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ . . . . .	208
<i>Ташфел А.</i> ЭКСПЕРИМЕНТЫ В ВАКУУМЕ . . . . .	229
<i>Айзер Р.</i> ЗА БОЛЕЕ ПРИКЛАДНУЮ СОЦИАЛЬНУЮ ПСИХОЛОГИЮ И КРИТИЧЕСКИЙ ПРАГ- МАТИЗМ . . . . .	244

*Редакторы-составители:*

**Галина Михайловна Андреева,  
Нина Николаевна Богомолова,  
Лариса Андреевна Петровская**

**СОВРЕМЕННАЯ ЗАРУБЕЖНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ  
ПСИХОЛОГИЯ**

Зав. редакцией **Г. С. ЛИВАНОВА**  
Редактор **Г. П. БАРКОВА**  
Переплет художника **Е. А. МИХЕЛЬСОНА**  
Художественный редактор **Н. Ю. КАЛМЫКОВА**  
Технический редактор **Г. Д. КОЛОСКОВА**  
Корректоры **Н. В. КАРТЫШЕВА, С. Ф. БУДАЕВА**

Тематический план 1984 г. № 43  
ИБ № 1790

Сдано в набор 28.12.83. Подписано к печати 23.05.84.  
Л—78927. Формат 60×90/16  
Гарнитура литературная. Офсетная печать.  
Усл. печ. л. 16,0. Уч.-изд. л. 17,65.  
Тираж 39900 экз. Заказ 4786.  
Цена 1 р. 10 коп. Изд. № 2655.

*Ордена «Знак Почета»  
издательство Московского университета  
103009, Москва, ул. Герцена, 5/7.  
Отпечатано с диалозитивов 12 ЦТ МО  
в Московской типографии № 6  
Союзполиграфпрома, Москва, 109088, Южнопортовая ул., 24.*