

# Теории и исследования



Артур Петровский

## СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ «БЕЗ ВСЯКОЙ ПОЛИТИКИ»\*

**Аннотация.** Статья подытоживает социально-психологические разработки А. В. Петровского и его сотрудников, лежащие в основе теории деятельностного опосредствования межличностных отношений в коллективе. Прослеживается предыстория создания этой теории; характеризуется общая идея, лежащая в основе теории деятельностного опосредствования; предлагается онтологическая модель малой группы как коллектива; представлен корпус методических приемов исследования; описаны результаты оригинальных социально-психологических исследований, демонстрирующих специфику групп высокого уровня развития (феномены деятельностно-опосредствованных межличностных отношений); изложена авторская трехфакторная модель «значимого другого».

**Ключевые слова:** стратометрическая концепция; деятельностное опосредствование; слои групповой активности; малая группа; коллектив; уровень развития группы; трехфакторная модель «значимого другого».

**Abstract.** Socio-psychological works of A. V. Petrovsky and his collaborators that form a basis for the theory of activity-mediated interpersonal relations in a collective are summarized in the article. The prehistory of this theory creation is retraced and the basic idea of the approach is examined. Ontological model of a small group as a collective is proposed; methodological techniques are described; the results of original socio-psychological researches in which specific character of groups with high level of development (phenomena of activity-mediated interpersonal relations) are described; the author's three-factor model of "significant other" is stated.

**Keywords:** stratametric conception; activity-mediated relations; levels of group's activity; small group; collective; level of group's development; three-factor model of "significant other".

\* Из книги А. В. Петровского «Психология и время» [1].

### Социальная общность. Не общий взгляд

«Куда ставить карточки?»

Боюсь, что на взгляд читателя предложенное выше название главы может показаться абсурдным. Как если бы было сказано «Теоретическая физика без всякой математики». В самом деле, какая же еще отрасль психологии в большей степени должна быть политизирована, чем социальная психология? Кажущаяся нелепость названия, скорее более, чем менее, резала бы слух, к примеру, в начале 60-х годов прошлого века.

Помню, позвонила мне родственница, работавшая в Центральной библиотеке по народному образованию имени К. Д. Ушинского, и попросила помочь ей решить вопрос, поставленный перед ней библиотечным начальством: куда ставить каталожные карточки, в которых отражена проблематика социальной психологии? Туда, где размещаются основные отрасли психологии: общая, педагогическая, инженерная и др., или поместить их под рубрикой «буржуазная психология»? Я взял на себя смелость не относить социальную психологию к «буржуазной» и найти ей место среди других разделов психологической науки. Сейчас ситуация выглядит несколько комичной, но 45 лет назад это была серьезная проблема, имеющая определенный политический привкус.

Начало теории положено

...Задача заключалась в том, чтобы найти психологические механизмы, которые определяют существование коллектива, его структуру, складывающиеся в нем межличностные отношения, оказывающие влияние на эффективность совместной деятельности и опосредствуемые самой этой деятельностью. Именно тогда было положено начало создания теории деятельностного опосредствования межличностных отношений в группах разного уровня развития.

Конечно, сейчас мы легко можем заменить термин «коллектив» какими-нибудь более созвучными времени словами (к примеру, «команда» и др.), но это ничего не меняет в его психологических характеристиках и относится исключительно к словоупотреблению. Состояние личности в коллективе, команде, словом, в деятельной социальной общности можно было исследовать, избегая каких-либо политических включений. В этом отношении оказывается справедливым название данного раздела книги.

Основы социальной психологии закладывались под влиянием ряда исходных теорий

...Основы социальной психологии закладывались первоначально под влиянием гештальтпсихологии, бихевиоризма и психоанализа. Это влияние ощущалось и в последующей методологической направленности работ психологов. К. Левин видел источники и движущие

щие силы развития взаимоотношений людей в их социальной жизни. Он рассматривал потребности как стержень направленности личности, называя их главным генератором, источником активности человека. Центр внимания переместился на изучение эффективности группового взаимодействия, лидерства, коммуникаций, распространения влияния и создания авторитета. К. Левин применял понятия «силовое поле», «напряженность», «вектор», заимствованные из физики, пытаясь применить ее законы к человеческому поведению. <...> На общее развитие групповой динамики как особой области социальной психологии оказали в наши дни несомненное влияние не только теория поля К. Левина, но и иные социально-психологические концепции, связанные с именами Дж. Морено, Л. Фестингера и др. <...> Одна из характеристик особенностей развития социальной психологии за рубежом, в первую очередь в США, – огромное количество накопленного эмпирического материала (библиография только по прикладным аспектам социальной психологии достигала к концу 70-х гг. в США свыше 10 000 наименований).

Малая группа –  
эмоциональная  
общность

В широком спектре американских социально-психологических исследований заметно выделяются многочисленные работы, направленные на изучение малых групп, контактных общностей, где осуществляются взаимоотношения и взаимодействия индивидов. Если оставить в стороне весьма длинную предысторию, то можно сказать, что начало такого рода исследованиям положил состоявшийся в 1946 г. в Гарварде семинар по малым группам, который выделил и соответствующую проблематику, и заинтересованных в ее разработке психологов (Р. Бейлс, А. Зандер, Д. Картрайт и др.).

Особый интерес  
к механизмам  
взаимодействия  
людей

Четко очерченная область экспериментального изучения, изобретательность в создании методических приемов и, наконец, многообещающая перспектива понять механизм взаимодействия людей в процессе совместной производственной деятельности, перспектива, которая привлекала к себе особый интерес и, соответственно, инвестиции предпринимателей, – все это способствовало превращению данной области социальной психологии в одну из наиболее популярных.

Однако что же представляла собой та традиционная психологическая теория, на которую опирались многочисленные исследования в сфере малых групп? ... Малая группа рассматривалась в свете отношений преимущественно эмоционального характера (симпатия,

Малая группа как  
некое  
феноменальное  
объединение

антипатия, безразличие, изоляция, податливость, активность, подчинение, агрессия и т.д.). Едва ли не главным объективным ее критерием признавалась частота взаимодействий, с которой оказываются связанными и многие другие параметры группы.

С точки зрения анализируемой теории малая группа есть группа лиц, связанных друг с другом в течение какого-то периода (Г. Хоманс); некоторое объединение взаимодействующих людей, находящихся в непосредственном контакте (лицом к лицу) или серии контактов, причем так, что у каждого члена группы существует перцепция (восприятие) всех остальных (А. Хейр). Приведенные и другие близкие к ним определения отличались тем, что в них, с одной стороны, черты малой группы оказывались нарочито психологизированными, выхваченными из более широкого социального контекста, который и придает статус реальности всякой действующей группе (если только речь идет не о ее лабораторных эрзацах), а с другой стороны, собственно психологическая часть определения сводилась к указанию на поверхностные связи и отношения в группе и была заведомо упрощенной. Такая трактовка малой группы, очевидно, не могла послужить основой для построения адекватной социально-психологической концепции группового взаимодействия.

Во имя чистоты  
эксперимента...

Стремление во имя чистоты эксперимента отказаться от обращения к содержательной стороне деятельности группы и работать преимущественно с незначимым материалом, со случайными общностями, имеющими характер диффузных групп и людских конгломератов, вообще формализовать исследование вело к тому, что полученные в нем выводы оказывалось невозможным экстраполировать на реальные группы, объединенные общими и значимыми целями и ценностями.

Поиск «молекуль»  
межличностных  
отношений

...Для того чтобы найти теоретически адекватное решение данного вопроса, требовалось обнаружить скрытый механизм групповой динамики, некоторую «клеточку», «молекулу» межличностных отношений. Это позволило бы понять, что является действительной основой связей людей в группе вообще и в коллективе как особом ее виде в частности. Тогда можно было бы определить стратегию развития социальной психологии групп, изучения межличностных отношений вообще. Образно говоря, следовало решить, должна ли она катить свой камень на вершину пирамиды, уже воздвигнутой усилиями традиционной психологии, или

нужно разобрать эту пирамиду и, найдя иной краеугольный камень, строить новую.

Конформность индивида в группе: факты, казалось бы, несомненны...

Имея в виду эту общую методологическую задачу, мы обратились в конце 60-х гг. к проблеме конформности индивида в группе, по поводу которой за последние 20–30 лет был накоплен большой экспериментальный материал и получены достаточно впечатляющие и сами по себе, казалось бы, не вызывающие сомнений выводы.

Дилемма: конформист или нонконформист?

...Бесспорен тот факт, что человек в группе оказывается объектом воздействия со стороны своего ближайшего окружения. С позиции традиционной социальной психологии в условиях группового давления может принимать суждения окружающих на веру и действовать в соответствии с тем, чего ждет от него группа или, точнее, с тем, как ему кажется должна ждать от него группа. Все это совершенно справедливо. И сама собой возникает дилемма, которую требуется решить в отношении каждого. Либо этот человек конформист, на каждом шагу оглядывающийся на окружающих, чтобы не сделать чего-нибудь, идущего вразрез с тем, что делают другие, соглашатель по самому своему существу, либо нонконформист, негативист, бунтующий против всех социальных запретов и ограничений, действующий вопреки принятым нормам поведения и настояниям общества. Вот и выбирай: конформист ты или нонконформист – третьего не дано; на этом выборе настаивали все социальные психологии, как в нашей стране, так и за ее пределами.

Начало исследования личности в группе

...На XIX Международный психологический конгресс (Лондон, 1969 г.) мною был представлен доклад, который назывался «Конформизм и коллективизм». С него, собственно, и началось наше исследование личности в группе.

Индивид зависит от давления группы

Начиная с экспериментов С. Аша и М. Шерифа (40-е гг. прошлого века, США), считалось установленным, что под влиянием давления группы по меньшей мере треть индивидов меняет свое мнение и принимает навязанное большинством, обнаруживая нежелание высказывать и отстаивать собственное мнение в условиях, когда оно не совпадало с оценками остальных участников эксперимента, то есть проявляя конформность. Индивид, находясь в условиях группового давления, может быть либо конформистом, либо нонконформистом. Все дальнейшие исследования носили характер уточнения этого вывода. Выяснялось, усиливается ли конформность при увеличении группы; как сами испытуемые интерпретируют свое конформное поведение;

Сущностный смысл  
воспитания

выявлялись половые и возрастные особенности конформных реакций и т. д.

Указанная альтернатива оборачивалась вполне определенной педагогической дилеммой: либо видеть смысл воспитания в возможности личности противостоять воздействию социального окружения, либо воспитывать индивидов, склонных всегда соглашаться с остальными, не умеющих и не желающих противостоять влиянию группы, то есть конформистов. Очевидная неудовлетворительность подобной постановки вопроса наводила на мысль о ложности исходной альтернативы. Очевидно, в самом понимании сущности взаимодействия личности и группы крылась некая серьезная методологическая ошибка, заводящая психолога в тупик.

Пересмотреть  
модель группового  
взаимодействия!  
Предыстория  
вопроса

Выход из этой ситуации, по-видимому, состоял в том, чтобы пересмотреть сущность концепций групповой динамики и выяснить, насколько правомерно использование предложенной в ней модели группового взаимодействия.

...Что представляет собой группа, которая воздействует на индивида в классических экспериментах С. Аша, Р. Крачфилда, М. Шерифа? Это случайное объединение людей, то, что может быть названо «диффузной группой»\*. По условиям эксперимента предусматривалось изучение чисто механического воздействия группы на личность, группы как простой совокупности индивидов, ничем, кроме общего места и времени пребывания, друг с другом не связанных.

Исследования  
конформности с  
помощью подставной  
группы

Исследование конформности проводилось с помощью так называемой подставной группы. В этом случае либо используется группа людей, сговорившихся дезинформировать «наивного» постороннего индивида, либо экспериментатор намеренно искажает информацию, поступающую от группы, с помощью контроля над линиями связи между группой и «обрабатываемым» индивидом. Методика предполагала решение задач, не значимых для испытуемых. Например, им предлагалось определять длину отрезков прямой линии, продолжительность кратких интервалов времени и т. д. Во всех этих экспериментах испытуемые могли прочувствовать давление, оказываемое «подставной группой», от имени которой им предъявлялось якобы правильное решение предъявленной задачи.

---

\* *Диффузная группа* (от лат. слова *diffusio* – «рассеивание», «разлитие», антоним «сплоченности») – общность, в которой нет сплоченности как ценностно-ориентационного единства и нет совместной деятельности, способной опосредствовать отношения её участников.

Проявление конформности – типичная поведенческая реакция

Эксперименты показали, что число лиц, в большей или меньшей степени проявивших конформность, весьма велико. <...> Если через некоторое время дать задание определить продолжительность минуты в отсутствии группы, то выявляются индивиды, которые со снятием группового давления возвращаются к своей первоначальной (правильной) оценке. Остальные же продолжают сохранять прежнюю позицию. Очевидно, что первые, не желая выделяться из группы, чисто внешне приняли ее позицию и легко отказались от нее, как только давление устранялось (тенденция к конформности), а вторые бесконфликтно приняли «общую точку зрения» и сохраняли ее в дальнейшем (тенденция к внушаемости).

Подчинение или сопротивление групповому давлению

Эти исследования, проводившиеся 40 лет назад в нашей лаборатории, исходили из концепции подчинения или сопротивления групповому давлению и повторяли основные сюжеты экспериментации Р. Крачфилда. Критика традиционных концепций конформизма здесь, как и в работах других отечественных авторов, сводилась главным образом к утверждению о недопустимости экстраполяции экспериментально-психологических ситуаций, описанных С. Ашем, на жизнь общества в целом.

Традиционная критика модели Аша верна, но недостаточна

Само по себе это было верно, но недостаточно для оценки концепции «группового давления» и выработки методологически адекватного отношения к ней. Здесь невольно затушевывалась упрощенная по своей сути трактовка взаимоотношений индивидов в группе, где личность оказывалась подчинена действию сил притяжения и отталкивания, а ее ценностно-ориентационная направленность, если и признавалась, то реально не учитывалась.

...В свете данного вопроса становится понятным, что составляет суть концепции малой группы, принятой исследователями групповой динамики. Взаимоотношения людей мыслятся ими как непосредственные, взятые безотносительно к реальному содержанию совместной деятельности, оторванные от социальных процессов, частью которых они на самом деле являются. В этой связи нами была выдвинута гипотеза, что в общностях, объединяющих людей на основе совместной деятельности, значимой не только для них самих, но и для их социального окружения, взаимоотношения людей опосредствуются ее содержанием и ценностями.

Подлинная альтернатива конформности – неконформизм

Если это так, то подлинной альтернативой конформности должен выступить не неконформизм (негативизм, независимость и т. д.), а некоторое особое

качество личности, которое предстояло изучить экспериментально.

Гипотеза определила тактику экспериментальных исследований. Была сделана попытка сопоставить внушающее воздействие на личность неорганизованной группы и сложившегося коллектива. И совершенно неожиданно выяснилось, что внушающее влияние мнения случайно собравшихся людей на индивида проявляется в большей степени, чем влияние мнения организованного коллектива, к которому данный индивид принадлежит.

Дилемме «автономия – подчиненность группе» противостоит самоопределение личности в коллективе

Но парадоксальность этого экспериментально обоснованного вывода лишь кажущаяся. <...> Было выявлено, что дилемме «автономия – подчиненность группе» противостоит самоопределение личности в коллективе, а противоположность неосознаваемым установкам внушаемости составляют осознаваемые волевые акты, в которых реализуется самоопределение. Все это позволило сформулировать задачу новой серии исследований, которые были ориентированы на углубленный анализ самоопределения личности.

Если, используя методику «подставной группы», побуждать личность якобы от имени коллектива, к которому она принадлежит, отказаться от принятых в нем ценностных ориентаций, то возникает конфликтная ситуация, разделяющая индивидов, проявляющих конформность, и индивидов, способных осуществить акты коллективистского самоопределения, то есть действовать в соответствии со своими внутренними ценностями.

Самоопределение личности коррелирует с устойчивыми ценностными ориентациями

Самоопределение личности возникает в том случае, когда поведение личности в условиях специально организованного группового давления обусловлено не непосредственным влиянием группы и не индивидуальной склонностью к внушаемости, а, главным образом, принятыми в группе целями и задачами деятельности, устойчивыми ценностными ориентациями. В коллективе, в отличие от диффузной группы, самоопределение личности является преобладающим способом реакции личности на групповое давление и потому выступает как формообразующий признак. Обратимся к конкретному эксперименту.

Самоопределение личности – модель эксперимента

Сначала выявлялись общие позиции согласия или несогласия членов группы с предложенными этическими суждениями. Как правило, выделялась основная масса испытуемых, которые выражали согласие с общепринятыми нормами, отраженными в предложенных экспериментатором суждениях, и небольшая группа

лиц, которые занимали негативистскую позицию. В дальнейшие эксперименты последняя группа не включалась, так как изучение негативизма как психологической проблемы не входило в задачи данного исследования. По отношению ко всем остальным возникал вопрос: что означает психологически их согласие с предложенными этическими суждениями? Является ли оно результатом подчинения групповому давлению, которое неявно выражено в самом факте общепринятости моральной нормы, содержащейся в суждениях экспериментатора? Другими словами, не свидетельствует ли их согласие о стремлении быть такими, как все, не выйти за рамки поведения, которое они не без оснований приписывают другим членам группы как нормативное, ожидаемое, социально одобряемое? Не результат ли это конформности индивида в группе, как следует из экспериментов и теоретических обобщений традиционно мыслящих социальных психологов? Но можно было выдвинуть – что мы и сделали – диаметрально противоположное предположение: быть может, согласие есть не подчинение групповому давлению, не конформность, а результат совпадения ценностей личности с общепринятыми этическими ценностями, выраженными в предложенных суждениях? И тогда то, что внешне выглядит как конформность, несет в себе иной психологический смысл и выступает как подлинная альтернатива конформизму.

Экспериментальная  
дифференциация  
группы

Последующий эксперимент был построен таким образом, чтобы давление группы (это была, разумеется, «подставная группа») направить вразрез с общепринятыми ценностями и создать конфликтную ситуацию, в которой должно было быть подтверждено или опровергнуто одно из выдвинутых выше предположений. Тем самым производилась экспериментальная дифференциация группы на конформистов (скажем сразу, что их оказалось меньшинство) и людей, которые обнаруживают самоопределение личности, беря на себя защиту общегрупповых ценностей даже в тех случаях, когда от них отказывается остальная часть группы.

Описанное исследование проводилось на материале этических ценностей. Однако самоопределение личности предполагает защиту не только нравственных ценностей, но также целей и задач, принятых группой в процессе совместной деятельности.

Итак, самоопределение личности по отношению к целям деятельности группы – такой же реальный феномен внутригрупповой активности, как и самоопределе-

Самоопределение, а не нонконформизм и не «устойчивость личности» в группе

ние личности в сфере нравственных ценностей, принятых коллективом.

Именно самоопределение личности, а не нонконформизм и не «устойчивость личности» в группе, за которыми могут скрываться негативизм и нигилизм по отношению к групповым требованиям, ожиданиям и воздействиям, составляет альтернативу конформизму.

Феномен самоопределения личности оказался той самой искомой «молекулой», в которой обнаруживаются важнейшие социально-психологические характеристики живого социального организма. Отношения между двумя или несколькими индивидами не могут быть во всех случаях сведены к непосредственной связи между ними. В группах, осуществляющих совместную деятельность, они неизбежно опосредствуются содержанием, ценностями и целями совместной деятельности.

Отношения в диффузной и высокоразвитой группах – непосредственные и опосредствованные

Относительно непосредственные взаимоотношения могут быть зафиксированы в диффузной группе; в группе высокого уровня развития они имеют преимущественно опосредствованный характер, обусловленный совместной деятельностью.

Таким образом, нам приоткрывается целое поле ранее не исследованных феноменов. Имена у всех этих феноменов разные, но всё-таки это члены «единой фамилии». Каждый такой феномен – еще один аргумент в пользу того, что межличностные отношения в развитой группе (коллективе, команде) опосредствуются содержательными – деятельностными – отношениями, существующими в этой группе. Все эти феномены были предметом специальных психологических разработок, многочисленных публикаций и диссертаций, в разное время защищенных моими сотрудниками и учениками, легли в основу предложенной нами теории деятельностного опосредствования межличностных отношений [2].

Рассмотрим еще *несколько феноменов-«молекул» межличностных отношений в группе.*

Опосредствованность межличностных выборов – «мотивационное ядро»

В дальнейшем, говоря об опосредствованности, я всякий раз буду иметь в виду деятельностные основания и детерминанты внутригрупповых явлений. Среди них и предпочтения, оказываемые одними членами группы другим. Стремление психологов, занимающихся социометрическими замерами, установить с помощью простой процедуры выбора симпатии и антипатии членов группы неизбежно сталкивает исследователя с проблемой скрытых оснований выбора. Оказывается, что искомые внутренние детерминанты выбора лишь отчасти могут быть описаны в терминах симпатии и анти-

патии. Такой взгляд, в отличие от традиционного, формируется при исследовании так называемого мотивационного ядра межличностных выборов: мотивов, в силу которых личность предпочитает одних членов группы другим [3]. По сравнению с формальной картиной деловых связей социометрическая развертка межличностных отношений в группе: 1) выступает в роли психологической структуры социальных связей; 2) сама становится формальной структурой по отношению к тем содержательным факторам, которые определяют психологическое единство группы.

Выявление  
мотивационного  
ядра  
межличностного  
выбора

В. А. Петровский следующим образом поясняет разработанную им методику выявления мотивационного ядра межличностного выбора (специальные статистические аспекты реализации процедуры мы опускаем). Допустим, школьнику, не подготовленному к сложному диктанту по пройденному материалу, предоставлено право свободно выбрать для себя соседа по парте; при этом школьникам предлагают оценить (проранжировать) всех своих одноклассников по разным критериям. Вот, например, один из таких критериев: «даст или не даст списать». Если испытуемый делает ставку на списывание, то при сопоставлении двух рядов (отвечающих социометрическому выбору: «с кем хочешь сидеть за партой?» и оценке: «даст ли списать?») такие ряды совпадут. И в этом случае затаенная надежда школьника получить помощь – единственное содержание мотивационного ядра выбора соседа по парте. Подобным же образом можно составить упорядоченные ряды применительно к разным достоинствам личности. Если затем выстроить эти ряды в иерархическом порядке и сравнить с рядом, который был получен на базе социометрической инструкции, то становится видно, входят ли соответствующие личностные достоинства членов группы в мотивационное ядро выбора или нет, а также какова их возможная роль в выборе предпочтений.

Содержание  
мотивационного  
ядра межличностных  
выборов указывает  
на уровень развития  
группы

Выявление мотивационного ядра выбора способствует пониманию взаимоотношений всякий раз, когда возникают вопросы: почему социометрическая картина в данной группе именно такая? почему такой-то член группы предпочитает такого-то? почему некоторая часть группы числится в категории «звезд», а другая – в числе «отверженных»? Экспериментально установлено (Н. М. Швалева), что содержание мотивационного ядра выбора партнера в структуре межличностных отношений может служить показателем того уровня, которого достигла данная группа. На начальной стадии форми-

рования группы выбор характеризуется непосредственной эмоциональной окраской, а ориентации в выборе партнера направлены в большей степени на его внешние достоинства (общительность, внешняя привлекательность, манера одеваться и т.п.). Выбор же в группе более высокой стадии развития осуществляется не только на основании чувств, возникающих при первом впечатлении, но, исходя из оценки более глубоких личностных качеств, которые проявляются в совместной деятельности и в значимых для личности поступках.

По мере развития группы повышается статус таких качеств личности, которые характеризуют наиболее ценные ее особенности, формирующиеся и проявляющиеся в совместной деятельности.

Референтность  
versus аттракция

Ценности, которые составляют глубинный фундамент социально значимой деятельности группы, образуют вместе с тем основание для внутригрупповой предпочтительности и выбора по признаку референтности. Создатель социометрии Дж. Морено, как известно, выделил в групповой организации две главные структуры: формальную (официальную, видимую, внешнюю) и неформальную (внутреннюю, неявную, динамическую), скрытую за или под формальной. Надо полагать, что такая дифференциация структур оказалась достаточно продуктивной. Однако Дж. Морено отождествил неформальную (динамическую) структуру с социометрической сеткой, а связи внутри этой структуры охарактеризовал исключительно как эмоциональные. Между тем за формальной структурой, помимо социометрической, оставалась скрытой еще одна неформальная групповая структура, значение которой не менее, а быть может, и более важно для понимания групповой жизни, в которой аккумулярованы ценностные ориентации субъекта.

Идея  
референтометрии

Разработанная в рамках теории деятельностного опосредствования, идея референтометрии состояла в том, чтобы, с одной стороны, дать возможность испытуемому ознакомиться с мнением любого члена группы по поводу заранее отобранных и, несомненно, значимых объектов (в том числе с оценкой его, испытуемого, личных качеств), а с другой – строго ограничить число таких избираемых лиц. Это вынуждало испытуемых проявлять высокую степень избирательности в отношении круга лиц, чье мнение и оценка его привлекали прежде всех других.

Исследование было предпринято нашим аспирантом Е. В. Щедриной [4]. Беседуя наедине с каждым испытуемым, экспериментатор говорил ему о возможности узнать, если представится такой случай, некото-

рые из оценок (или межличностных выборов) окружающих его членов группы. После того как испытуемым был назван кто-то один из группы, экспериментатор объявлял, что можно сделать еще один, и вероятно последний, выбор. И, наконец, испытуемому разрешилось сделать действительно последний выбор, на этот раз окончательный. Инструкция была специально составлена таким образом, чтобы испытуемый не знал в точности, с каким количеством оценок ему в дальнейшем разрешат ознакомиться. Это делалось для выявления строго упорядоченного круга лиц, оценки которых могли бы заинтересовать испытуемого [2, с. 122].

Референтометрическая процедура

Исследование явлений референтности с помощью референтометрической процедуры привело к весьма интересным результатам. Начнем с того, что они полностью подтвердили гипотезу о наличии в каждой группе особой системы предпочтений и выборов, основанием которой является признак референтности. В формальном отношении эта система связей обладает теми же характеристиками, что и социометрическая. Референтометрическая процедура дает представление о статусной структуре (кто есть кто в группе), взаимности предпочтений или ее отсутствии, открывает возможность выявления мотивационного ядра выбора, а также проведения аутореферентометрического эксперимента (где испытуемый прогнозирует свое место в системе выборов), позволяет осуществлять математическую обработку данных, выражать их графически, составлять карты и матрицы выборов и т.д. Но, в отличие от социометрической сети, основанием выбора оказываются не симпатии или антипатии, а ценностный фактор.

Возможность несовпадения социометрического и референтометрического выборов

Может возникнуть вопрос: а как соотносятся между собой обе системы внутригрупповых выборов? На этот вопрос также был получен ответ в эксперименте. Как выяснилось, совпадение не исключается, но более чем возможно несовпадение и даже существенное расхождение референтометрических и социометрических выборов.

Больше чем в половине случаев имело место слабое взаимодействие между выборами (когда всего один человек, кем-то выбранный в социометрии, оказывался им же выбранным в условиях референтометрии) или же выборы вовсе не совпадали. Нередко те, кто принадлежал в социометрическом эксперименте к «отверженным», тем же самым лицом избирался в референтометрической серии. В некоторых группах этот феномен имел место в 25–28 % возможного количества таких случаев. Интересно сопоставить эти данные с результатами

В социометрическом выборе детерминантой выступает эмоциональный фактор

Различия между социометрической и референтометрической системами групповых предпочтений

Проверка адекватности референтометрии как приема исследования референтности

сравнения выборов по двум полярным социометрическим критериям – критерию отдыха и деловым критериям. Здесь совпадение подобного «разнонаправленного» выбора отмечалось лишь в 1% случаев.

Можно сделать вывод, что в социометрическом выборе непосредственной детерминантой явно выступает эмоциональный фактор, доминирующий независимо от того, для чего избирается человек (для дела или для развлечения). В случае социометрического выбора – по признаку делового сотрудничества, хотя и избирается партнер для совместной работы; лицо, осуществляющее выбор, сплошь и рядом исходит из эмоционального предпочтения, оставляя в стороне его ценностные характеристики. Иное дело – выбор, основанный на факторах референтности (ценностно-нормативном, сравнительном, оценочном и факторе стремления к повышению социального статуса). Социальная значимость этих факторов, их доминирующая роль в общей детерминации коллективной деятельности представляется бесспорной.

Принципиальное различие между социометрической и референтометрической системами групповых предпочтений подтверждают и другие результаты, в частности низкие корреляции между социометрическими и референтометрическими статусами индивидов. Примечательно, что многие лица (но, разумеется, далеко не все), пребывавшие в категории социометрических «отверженных», оказались в ранге референтометрических «звезд». Таким образом, то, что индивид не избран другим индивидом «по зову сердца», еще не является решающей характеристикой его положения в системе внутригрупповой дифференциации. Необходимо еще выяснить, не окажется ли он своего рода «оракулом» группы, ее «доверенным лицом», «авторитетом», не его ли глазами предпочитает смотреть группа на людей, события и обстоятельства деятельности. Вообще надо узнать, насколько он значим, референтен для своих товарищей.

Но, быть может, референтометрический выбор не свидетельствует о том, что избираемость осуществляется именно по признаку референтности\*? Что, если индивид просто выделяет тех, чье мнение ему пока неизвестно, и обходит

\* Это не единственное свидетельство адекватности предложенного приема. В исследовании Е. В. Щедриной [4] выбор членов группы, основанный на факторах референтности (ценностно-нормативном, сравнительном, оценочном и факторе стремления к повышению социального статуса), сопоставлялся с референтометрическими предпочтениями. Во всех случаях были получены статистически значимые положительные корреляции.

тех, чье мнение у него никаких сомнений не вызывает? И это предположение было проверено экспериментально. Предварительно была выяснена степень уверенности индивида в оценках, которые давали ему товарищи по группе. При этом более чем в половине случаев испытуемые выражали высокую степень уверенности в предполагаемых оценках (10 % – уверенность практически стопроцентную). И тем не менее оценку собственной персоны индивид запрашивал через экспериментатора именно у этих членов группы. «Данный показатель, – пишет Е. В. Щедрина, – может быть, по-видимому, назван парадоксом стремления испытуемых к получению избыточной информации о значимом объекте от референтных для них лиц» [4].

В самом деле, парадокс! Но разве не ту же психологическую подошлеку имеет извечный вопрос, который не устают задавать друг другу влюбленные: «Ты меня любишь?». Казалось бы, все ясно, выбор давно осуществлен, доказательства получены и достаточно неопровержимы, но, тем не менее, именно это, «самое референтное» в мире существо вновь и вновь запрашивается: «Ты меня любишь?».

Референтный выбор отражает специфику межличностных отношений

Очевидно, что референтный выбор отражает существенную сторону психологии межличностных отношений, позволяет осуществлять референтометрическое видение групповых связей, базирующихся на ценностном основании, открывает новые пространства для социально-психологического исследования. Он не оставляет социометрический подход и социометрический тест в качестве единственного инструмента познания групповой дифференциации. При чем апеллирует не к поверхностному слою внутригрупповой активности (отношения аттракции, то есть эмоциональной привлекательности), а к ее глубинным слоям, обусловленным содержанием и ценностями деятельности. Это, безусловно, более содержательная характеристика групповой дифференциации по сравнению с социометрией. Если последняя позволяет дать пунктирный абрис межличностных отношений в группе как некой общности, где связи являются внешними и преимущественно эмоциональными: «хочу быть с ним – не хочу быть с ним», «он мне нравится – он мне не нравится», то психологическое изучение группы, где отношения между ее членами содержательно опосредствованы, с необходимостью требует учета показателей референтности.

Ценностно-ориентационное единство versus эмоциональная сплоченность

Приняв в качестве исходных эмоционально-психологические отношения между индивидами, находящие выражение в коммуникативной практике малой груп-

пы (прежде всего в частоте, длительности и порядке взаимодействия), психологи, по существу, не ставили перед собой задачи установить, от чего зависят сами эти отношения. Таким образом, содержательный аспект групповых взаимоотношений, в том числе феномена сплоченности, как правило, устранялся из социально-психологического исследования. Ведущим же способом выявления сплоченности стала регистрация взаимодействия, коммуникативных актов, взаимных выборов и предпочтений, базирующихся на симпатиях и антипатиях, а практические рекомендации психолога относительно повышения сплоченности группы по преимуществу были связаны с возможным изменением ее социометрической структуры.

Волшебное средство  
повысить  
сплоченность  
группы?

«При изъятии лиц с низким социометрическим статусом из группы и включении в нее лиц с высокой степенью социометрического статуса улучшалась сплоченность группы», – писал Дж. Морено [5, с. 158]. Таким образом, достаточно провести некоторые преобразования в сложившейся структуре группы (к примеру, вывести конфликтных лиц) и разобщенная группа станет собранной и сплоченной. Быть может, в отдельных случаях далеко зашедшего межличностного конфликта прибегнуть к «остракизму» и следует, но это отнюдь не генеральный путь повышения сплоченности.

Такая программа исследований сплоченности не предусматривает изучения норм и ценностных ориентаций, которые складываются в группе на наиболее важной для нее основе – основе активной совместной деятельности, имеющей предметный характер, определенную направленность, смысл и цель.

Не случайно  
исследования  
сплоченности были  
сугубо  
лабораторными

Не случайно исследования сплоченности были главным образом сугубо лабораторными, где объектами изучения становились искусственно сформированные группы, функционировавшие в условных ситуациях кооперации или конкуренции, авторитарного или демократического стиля лидерства и т.д. Сплоченность как устойчивость структуры группы, ее способность оказывать сопротивление силам, направленным на ослабление или разрыв межличностных связей, трактуется как такое состояние группы, к которому она приходит в результате возрастания частоты взаимодействий между членами группы; причем чем больше частота взаимодействия между членами группы, тем выше степень их симпатии друг к другу, выше уровень сплоченности, и наоборот. Сравнивая между собой эти коэффициенты, психологи стремятся извлечь определенную информа-

цию об особенностях протекания процессов внутригруппового развития. В большинстве своем методики опираются на гипотезу о том, что между количеством, частотой и интенсивностью коммуникаций в группе и ее сплоченностью существует прямая связь, а потому количество и сила взаимных положительных или отрицательных выборов – это свидетельство сплоченности.

Подход, при котором «качество» и «знак сплоченности» остаются за скобками

Источники групповой и индивидуальной активности, формирование установок, ценностных ориентаций и норм – все это, таким образом, рассматривается как производное от уровня межличностного отношения и эмоциональной окраски коммуникаций. Коэффициент групповой сплоченности в связи с этим чаще всего определяется как частное от деления числа взаимных связей на их количество, теоретически возможное для данной группы. Этот коэффициент должен был отразить интенсивность общения членов в группе. Однако оживление межиндивидуальных контактов может говорить не только об укреплении дружеских и деловых взаимоотношений, направленных на общественную пользу. Наблюдения свидетельствуют, что в условиях конфликта количество контактов заметно возрастает, а потому, используя в качестве исходных данных только число членов группы и частоту взаимодействий, невозможно судить о «качестве» или «знаке сплоченности».

Исследование понятия «согласие» для анализа групповой сплоченности

Т. Ньюком для анализа групповой сплоченности использовал понятие «согласие» (consensus), имея в виду однородность суждений индивидов в отношении объектов ориентации: «Под понятием “согласие” я подразумеваю ни больше ни меньше как существование между двумя или более личностями сходных ориентаций по отношению к чему-нибудь». Уровнем согласия Т. Ньюком характеризовал сплоченность любой группы. Однако согласие оказывается здесь связанным лишь с частотой взаимодействий; тем самым круг еще раз замыкается, а сплоченность вновь сводится к эмоционально-психологическим характеристикам. Любая форма коммуникации, считал Т. Ньюком, имеет своим следствием возрастание степени согласия.

Согласие рассматривалось как одна из групповых характеристик

Согласие рассматривалось также как одна из групповых характеристик, объясняющих механизм образования норм, или один из способов трансляции обычаев и нравов от одного поколения к другому. Но и в этих случаях согласие по-прежнему связывается с теорией коммуникации и взаимодействия. Поэтому, пытаясь измерить степень согласия, существующего между членами группы, исследователи постоянно испытывают

неудовлетворенность, ибо вынуждены вновь и вновь прибегать к анализу числа коммуникаций, их продолжительности и силы. Причина такой вполне понятной неудовлетворенности заключается в самом подходе к изучению сплоченности, который игнорирует социальную сущность внутригрупповых процессов, их деятельностную природу и сводит ее к эмоциональной привлекательности.

Сплоченность как взаимная привлекательность членов групп

Итак, групповая сплоченность традиционно рассматривалась социальными психологами как взаимная привлекательность и согласие в отношении важных объектов ориентации. Казалось бы, с этим нельзя не согласиться. Однако, указав на сходство позиций и установок среди членов группы как важный ее признак, Р. Бейлс, Т. Ньюком, Г. Хомманс и другие психологи, тем не менее, в методологии своих исследований, по существу, игнорировали его, считая, что сходство позиций членов группы в конечном счете определяется частотой их общения. Т. Ньюком писал, что качественные характеристики групп определены условиями и последствиями коммуникативных актов. При конкретном определении коэффициентов сплоченности исследователи в качестве исходных данных использовали обычно только два параметра: число членов группы и количество коммуникаций независимо от их эмоциональной окраски.

Сплоченность как ценностно-ориентационное единство коллектива

Представление о сплоченности как эмоционально-коммуникативном объединении индивидов, более или менее точно отражающее реальный феномен психологии диффузных групп, оказывалось непродуктивным, когда становилось теоретической основой экспериментального исследования групп, объединенных, в первую очередь, целями, задачами и принципами совместной деятельности. Очевидно, что для выявления сплоченности и получения индексов ее выраженности необходимо было обратиться к содержательной характеристике групповой совместной деятельности. Так возникло представление о сплоченности как ценностно-ориентационном единстве коллектива [6; 7].

Ценностно-ориентационное единство в качестве показателя групповой сплоченности выступает как интегральная характеристика системы внутригрупповых связей, показывающая степень совпадения мнений, оценок, установок и позиций членов группы по отношению к объектам, наиболее значимым для осуществления целей деятельности группы и реализации в этой деятельности ее ценностных ориентаций. На такой осно-

ве могла быть построена и собственно экспериментальная программа получения индекса сплоченности, в качестве которого была принята частота совпадений мнений или позиций членов группы по отношению к значимым для нее объектам.

Индекс сплоченности – показатель уровня развития группы

Расшифровывая индексы сплоченности как ценностно-ориентационного единства, можно сопоставлять различные группы по уровню развития, можно вообще получать данные для более глубоких представлений о характере взаимоотношений личностей в группе, чем при использовании социометрических индексов сплоченности, которые, как уже было отмечено, не обладают достаточной информативностью.

Высокая степень ценностно-ориентационного единства не создается в результате коммуникативной практики группы, а является следствием активной совместной групповой деятельности. Именно она составляет основу общения между членами группы и всех феноменов межличностных отношений. Поэтому и характер взаимодействий в группе оказывается следствием единства ценностных ориентаций ее членов.

Ценностно-ориентационное единство не предполагает нивелировку личности в группе

Ценностно-ориентационное единство группы как показатель ее сплоченности отнюдь не предполагает совпадения оценок во всех отношениях, нивелировку личности в группе. Ценностно-ориентационное единство – это прежде всего сближение оценок в нравственной и деловой сфере, в подходе к целям и задачам совместной деятельности.

В результате конкретных экспериментальных исследований и анализа полученных данных был сделан вывод о том, что в группах высокого уровня развития коэффициент ценностно-ориентационного единства по сравнению с диффузными группами весьма высокий. Если в первых коэффициент сплоченности был близок к единице (от 0,6 до 0,92), то во вторых он колебался от 0,2 до 0,5. Все это дает основание отнести сплоченность как ценностно-ориентационное единство ко второму слою в стратометрической структуре коллектива, оставив сплоченность как эмоционально-коммуникативную объединенность группы в качестве одной из характеристик поверхностного слоя внутригрупповой активности.

Иерархия уровней сплоченности

Подводя некоторые итоги, скажем, что сплоченность группы высокого уровня развития и совместимость ее членов образуют своего рода иерархию уровней. На самом нижнем уровне оказываются сплоченность, выражающаяся в интенсивности коммуникативной практи-

ки группы, совместимость как взаимность социометрических выборов, психофизиологическая совместимость характеров и темпераментов, согласованность сенсорных операций при выполнении действий и т.д. Сплоченность на этом уровне является необходимым условием для интеграции индивида в группу, где межличностные отношения в минимальной степени опосредствованы содержанием и ценностями социальной деятельности. Необходимые и достаточные для характеристики диффузной группы, эти условия недостаточны и не столь уже принципиальны для характеристики высоко-развитой группы.

Возложение ответственности: новый ракурс

Феномен возложения ответственности изучался в традиционной социальной психологии как индивидуально-психологическая характеристика человека, проявляющаяся или не проявляющаяся в зависимости от того, что представляет собой другой индивид, на которого может быть возложена ответственность за неудачу или которому могут быть возданы почести за успех, и что представляет собой ситуация деятельности: кооперативная она или конкурентная (Г. Келли, А. Тилл, С. Шерман и др.). Так, была показана зависимость возложения ответственности от внешней привлекательности другого лица. Выяснилось, что ответственность за хорошие поступки и успешные дела приписывается хорошему женщинам, а женщинам внешне непривлекательным приписывается ответственность за неудачи и плохие поступки. Обычно акты возложения ответственности изучали в игровых условиях, вне связи с конкретной социальной средой, значимой совместной деятельностью в группах. Поэтому интересный сам по себе феномен, по существу, не был объяснен и использован в целях интерпретации процессов и явлений внутригрупповой активности.

Зависимость возложения ответственности от уровня развития группы

Эксперименты, проведенные с позиций теории деятельности опосредствования, свидетельствуют, что характер возложения ответственности обнаруживает зависимость от уровня развития группы. Подтвердилась гипотеза, что в группе высокого уровня развития акты возложения ответственности носят в основном объективный характер, а индивидуальный вклад каждого оценивается адекватно практически вне зависимости от конечного успеха или неудачи совместной деятельности. Противоположная картина наблюдалась в низко-развитой группе, где в случае успеха совместной деятельности субъект оценки отмечает свои заслуги, а в случае неудачи готов переложить вину на других или,

по крайней мере, на «объективные обстоятельства». Можно предположить, что в такой группе акты возложения ответственности обусловлены, главным образом, индивидуально-психологическими особенностями субъекта оценки и это как раз та сфера, где обнаруживаются действие все те закономерности и зависимости, которые были экспериментально получены в традиционной социальной психологии и неправомерно отнесены к характеристике малых групп вообще.

Соучастование

Характеризуя сплоченность, мы только что говорили о ценностно-ориентационном единстве членов группы, а также об адекватности возложения ответственности. Однако не менее, а может быть, и более важный показатель сплоченности группы – это соучастование.

Первоначально данный параметр групповой жизни получил название «действенная групповая эмоциональная идентификация» [8], что точно соответствовало сути происходящего. Термин был предложен В. А. Петровским, автором метода исследования этого феномена, о чем пойдет речь дальше.

«Заветное слово»

Со временем мы обратили внимание, что в русском языке есть слово, позволяющее выразить смысл этого явления без обращения к специальным научным терминам и построения искусственных языковых конструкций. Искомое, или, скажем так, «заветное», слово, как оказалось, уже имеется в культуре. Оно часто использовалось в философских трудах выдающегося русского мыслителя А. Н. Радищева. Слово это – «соучастование», что означает активное «соразование» и сострадание. А. Н. Радищев писал: «Обыкнув себя применять ко всему, человек в страждущем зрит себя и болезнует... Человек со-печалится человеку, равно он ему и совеселится» [9, с. 292].

При соучастовании происшествия, случающиеся с одним членом группы, даны всем другим как мотивы их собственной деятельности

При соучастовании отношение одного человека к другому в своих деятельностных проявлениях совпадает с его отношением к самому себе; по сути, речь идет о нравственном императиве: защищать интересы другого, как если бы это были свои. Соучастование как деятельное отношение – это и сочувствие, и соучастие.

Соучастование характеризует не только взаимоотношения в диаде, но также и особое качество взаимоотношений между членами группы, реализующей совместную деятельность. При соучастовании происшествия, случающиеся с одним членом группы (вместе с сопутствующими им переживаниями), даны всем другим как мотивы их собственной деятельности. Речь идет о деятельности, имеющей двоякую направленность. Прежде

всего, это общая для всех членов группы цель (она не сводится к построению или поддержанию взаимоотношений в группе). Во-вторых, это блокирование негативных факторов (фрустраторов), затрагивающих одного или нескольких членов группы лично.

Соучастование:  
личное и групповое  
вкуче

Соучастование – глубоко личный и в то же время групповой феномен, детерминированный вовлеченностью личности в совместную деятельность. В процессе такой деятельности, объединяющей в себе усилия разных участников, устанавливается общая для всех точка отсчета: то, ради чего люди действуют, общаются, готовы к риску, самоотдаче, способны жертвовать временем, иногда подвергать себя всевозможным испытаниям и лишениям. Этим общим являются цель коллективных усилий, ценности, стоящие за ней, задача «для всех». Принципиально, что в одиночку со всем этим справиться действительно невозможно. Отношение к объекту деятельности, как мы говорим в этом случае, опосредствуется отношением к другим людям (субъект-субъект-объектное отношение), а отношение к другому человеку, в свою очередь, опосредствуется отношением к объекту групповой деятельности (субъект-объект-субъектное отношение). Можно сказать, что эти отношения «переплетаются», а еще точнее – вплетаются одно в другое. Вот тут-то и устанавливается особый тип равенства участников друг другу: объективно они как соучастники производимого в равной мере друг перед другом ответственны и одинаково полагаются друг на друга. Партнерство (от англ. *part* – часть), то есть способность быть частью единого целого, распространяется здесь за пределы простого соучастия в деятельности. Перед нами носители единой участи, они соучастны друг другу, проникнуты духом взаимопричастности.

Дорефлексивность  
переживания  
общности и иллюзии  
совестливого  
самосознания

Перед нами феномен дорефлексивности переживания общности людей друг с другом. Чувство общности, присущее группе, образует своего рода фон происходящего в то время, когда они ясно осознают цель совместной деятельности и пути ее достижения. Таково соучастование. Оно – вовсе не альтруизм как жертвенность, но и не эгоизм как отстаивание своих и только своих интересов. Подобно тому как дилемма «либо конформизм, либо негативизм» преодолевается в понятии «самоопределение», так и дилемма «либо альтруизм, либо эгоизм» преодолевается, когда мы обращаемся к феномену соучастования, где контроверза Я и Они в форме дорефлексивного Мы.

Истоки спонтанного действия человека могут быть дорефлексивны по отношению к данному действию

По мысли В. А. Петровского, все концепции разумного эгоизма (Н. Г. Чернышевский и др.), или «альтруистического эгоизма» (Ганс Селье), не различают рефлексивную и дорефлексивную позицию субъекта деятельности и личностного отношения к другим людям. И тогда начинает мниться, что, к примеру, порыв бескорыстной помощи не только может, но и должен быть осмыслен как поиск выгоды для себя (будь то биологическая целесообразность, личное самоутверждение или что-то еще, подобное этому). Конечно, когда мать спасает тонущего малолетнего сына, ее действия можно трактовать как расчетливо-эгоистические. Не исключено, что и она сама, как существо совестливое, пытливое, склонное к самоанализу, со временем усмотрит в своем поведении признаки эгоистичности. Однако подобный подход вводит нас в заблуждение. Бросаясь в воду, мать тонущего ребенка не рефлектирует, а именно действует; истоки ее поведения дорефлексивны. Все варианты теории разумного эгоизма эту дорефлексивность поступков заведомо игнорируют. Правда же состоит в том, что «эгоистическая» трактовка истоков альтруистического поведения, как правило, не более чем иллюзия совестливого самосознания.

Дорефлексивный уровень самосознания – уровень действия

На дорефлексивном уровне человек именно действует, а не занимается анализом, расщепляющим предмет его действия: а) на помощь другому человеку и б) на прагматическое, или нравственное, основание его порыва. Нравственная норма, безусловно, содействует альтруистическому порыву оказать помощь другому человеку, но это не цель, а причина, часть общего поля детерминации этого акта. Рефлексия же пытается расставить всё по своим местам, изображая подлинные движущие силы поступка в превращенном, а то и в превратном виде.

Метод исследования соучастования

Для того чтобы уловить присутствие в группе феномена соучастования, была применена особая экспериментальная процедура. Использовалась специальная аппаратура, позволяющая фиксировать, как ведет себя каждый испытуемый в условиях, когда наказание грозит всем членам группы, в том числе и ему (интегральные санкции), и когда наказание угрожает кому-либо одному из числа его партнеров, участвующих в эксперименте (парциальные санкции). При этом предусматривался такой тип задачи, когда скорость решения, торопливость заведомо увеличивает число ошибок, за которые полагается наказание. В зачет соревнования с другой группой входил только показатель скорости выполнения задания; необходимость же корректной безошибочной работы лишь подразумевалась. Таким образом, повышение скорости выпол-

В группах разного уровня развития групповое поведение будет качественно различным

Феномен соучастования в группах разного уровня развития

нения задачи – цель групповой деятельности, однако быстрота работы повышала вероятность ошибок, а следовательно, и возможность наказания. Это обстоятельство и составляло основную предпосылку для будущей квалификации уровня развития соучастования в группе\*.

Гипотеза исследования состояла в том, что в группах разного уровня развития групповое поведение, в котором обнаруживаются скрывающиеся за ним межличностные отношения, будет в случаях интегрального и парциального санкционирования качественно различным и эти качественные различия окажутся доступными для количественного выражения и измерения. Если в группе отсутствует сколько-нибудь выраженное соучастование, то в ситуации парциального наказания (за всех расплачивается один) группа должна работать значительно быстрее, чем при интегральном санкционировании. То обстоятельство, что партнер по работе в группе подвергается фрустрации, не принималось в этом случае в расчет, так как все остальные и каждый в отдельности оказывались вне опасности. Усилия, которые затрачивались на блокирование фрустратора на первом этапе эксперимента (при интегральном санкционировании), становятся ненужными. За счет этого эффективность выполнения действия возрастает.

Если же время решения задачи в ситуациях как интегрального, так и парциального наказания приблизительно равно, то это свидетельствует о выраженности соучастования как феномена действенной эмоциональной идентификации в группе. Хотя опасность грозит лишь одному из всех, все члены группы действуют так, как если бы и они подвергались непосредственному наказанию за ошибку. Есть основания полагать, что в этом случае выявляется тип взаимоотношений, для которого характерно переживание состояний другого как своих собственных.

Описанный параметр внутригрупповых взаимоотношений был исследован в ряде работ, отвечающих ранее выдвинутым гипотезам [8; 10], в соответствии с которыми проявления этого феномена в группах разного уровня развития принципиально различаются. Первый и основной вывод, полученный из проведенных экспериментов, – подтверждение реальности соучастова-

\* Для испытуемых всегда остается скрытой истинная задача эксперимента, который воспринимается ими только как тест на согласованность и эффективность деятельности в условиях соревнования с другими группами.

ния как специфического социально-психологического феномена, свидетельствующего о способности группы к сопереживанию с любым из ее участников. Второй вывод: наиболее благоприятные условия для возникновения этого явления существуют в высокоразвитых группах. В диффузных группах и группах правонарушителей соучастование слабо выражено или вовсе отсутствует (исследования А. И. Папкина). Члены же подлинного коллектива соучаствуют друг другу. Кроме того, оказывается, что для таких групп не столь уж важно число вовлеченных в совместную деятельность участников (исследование М. А. Туревского), «полагается» ли наказание новичку или ветерану (исследование А. С. Горбатенко), каковы индивидуальные особенности испытуемых в соответствии с данными личностных опросников (исследование Е. В. Романиной). Последнее может быть особенно интересно для развития представлений о личности как индивидуально-психологического и при этом социально-психологического образования. Добавим к сказанному интересные результаты, полученные Л. П. Хохловой, показавшей, что члены высоко развитой группы, будучи включенными в группу, состоящую из незнакомых для них людей, в условиях парциального наказания обнаруживают феномен соучастования. Отталкиваясь от изучения этих закономерностей соучастования, можно предположить, что индивидуально-психологическое в личности выступает как социально-психологический феномен, как свойство межличностных отношений, а отношения межличностные, запечатлеваясь в свойствах индивидуальности, обнаруживают устойчивость и относительную независимость от непосредственного окружения.

На подступах к «вершинной» проблеме психологии

Эти исследования вплотную подвели нас к фундаментальной, или, как говорил Л. С. Выготский, «вершинной», проблеме психологии – проблеме личности, ее специфических свойств, отличимых от индивидуальных особенностей, являющихся предметом традиционных исследований в области дифференциальной психологии.

...Взаимодействие людей может быть эффективным лишь в том случае, если его участники являются взаимно значимыми. Безразличие и слепота к индивидуальным особенностям и запросам партнера, игнорирование его внутреннего мира, оценок, позиции искажают результат взаимовлияния, тормозят, а порой и парализуют само взаимодействие. Именно поэтому в современной психологии с особой остротой встает проблема «значимого другого».

Трехфакторная модель «значимого другого»

Авторитет, который обнаруживается в признании

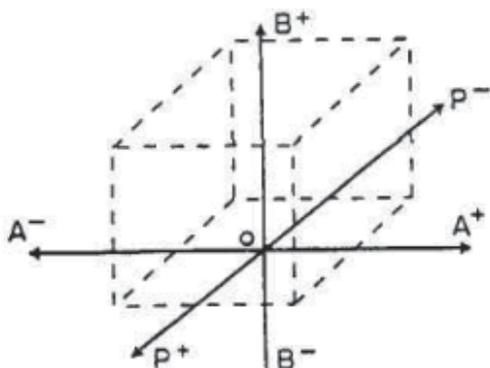


Рисунок. Трехфакторная модель «значимого другого», по А. В. Петровскому

Аттракция как эмоциональный статус значимого другого

В 1991 г. автором была предложена трехфакторная модель «значимого другого» [11].

Первый фактор – авторитет, который обнаруживается в признании окружающими за «значимым другим» права принимать ответственные решения в существенных для них обстоятельствах. За этой важной характеристикой стоят фундаментальные качества индивидуальности человека, которые позволяют окружающим полагаться на его честность, принципиальность, справедливость, компетентность, практическую целесо-

образность предлагаемых им решений. Если вести отсчет от исходной точки  $O$  к  $P$  (рисунок), то можно было бы (в случае точного измерения) зафиксировать множество состояний нарастания этой представленной личности, иными словами, градации усиления «власти авторитета». Впрочем, авторитет – лишь высшее проявление этого типа позитивной значимости человека для других людей; поэтому обозначим этот вектор более осторожно – как референтность ( $P^+$ ). Вместе с тем существует и прямо противоположное позитивной референт-

ности качество, которое можно было бы условно назвать антиреферентностью. Если, к примеру, обладающий таким негативным качеством человек порекомендует своему знакомому посмотреть некий кинофильм или прочитать книгу, то именно из-за похвал и оценок этого человека и книга не будет прочитана, и кинокартина не вызовет интереса. Обозначим антиреферентность  $P^-$ . Его крайняя точка выражает максимальное и категорическое неприятие всего, что исходит от негативно значимого человека. В некоторых случаях при этом «с порога» могут отвергаться и вполне разумные, доброжелательные его советы и предложения.

Второй фактор – это эмоциональный статус «значимого другого» (аттракция), его способность привлекать или отталкивать окружающих, быть социометрически избираемым или отвергаемым, вызывать симпатию или антипатию. Эта форма репрезентации личности может не совпадать с феноменами референтности или авторитетности, которые в наибольшей степени обусловлены содержанием совместной деятельности.

Однако их значение в структуре личности «значимого другого» не следует недооценивать: враг в извест-

ном смысле не менее значим для нас, чем друг, эмоциональное отношение к человеку может не способствовать успеху совместной деятельности, деформировать ее. На рисунке аттракция А представлена множеством эмоциональных установок, располагающихся как по нарастанию от точки О к точке А<sup>+</sup>, так и в противоположном направлении – к точке А<sup>-</sup>.

Статус власти как фактор репрезентативности личности

Третий фактор репрезентативности личности – властные полномочия субъекта, или статус власти. Как это ни парадоксально, но генерал менее значим для солдата, чем сержант, с которым рядовой взаимодействует непосредственно. Разрушение той или иной организации автоматически включает механизм действия статусных отношений. Выход субъекта, наделенного властными полномочиями, из служебной иерархии нередко лишает его статуса «значимого другого» для его сослуживцев. Это происходит, разумеется, если его служебный статус не сочетался с более глубинными личностными характеристиками – референтностью и аттракцией. Примеры подобного «низвержения с Олимпа», а следовательно, утраты значимости конкретного лица может привести каждый. Но пока статус индивида достаточно высок, он не может не быть «значимым другим» для зависимых от него лиц. У него в руках не «власть авторитета», но «авторитет власти». На рисунке возрастание статусных рангов получает отражение на векторе, ориентированном условной точкой В<sup>+</sup>.

В то время как в одном направлении от исходной точки властные полномочия усиливаются, в другом нарастает прямо противоположный процесс все большей дискриминации «значимого другого» (здесь понятие «значимость» приобретает весьма специфический смысл: так может быть «значим» раб для господина, поскольку под угрозой жестокого наказания будет выполнять прихоти последнего). Обозначим подобную статусность В<sup>-</sup>. По сути дела, речь идет о том, что в случае «плюсовой» В-значимости с полным основанием можно говорить о субъектной значимости другого (субъект влияния), а в ситуации «минусовой» В-значимости – о его объектной значимости (объект влияния).

Модель значимого как способ интерпретации взаимодействия людей в группе

Построив модель «значимого другого» в трехмерном пространстве, мы получаем необходимые общие ориентиры для понимания механизмов взаимодействия людей в системе межличностных отношений.

Следует иметь в виду наличие для каждого индивида не одной, а многих сфер взаимодействия с другими людьми (деловые отношения, политическая позиция,

семейные ситуации, область досуга и т.д.). В каждой из этих областей возможны не совпадающие с другими сферами бытия человека конфигурации указанных трех факторов значимости. Вероятно, в исследовательских целях нужно выделить две-три области, являющиеся жизненно значимыми для субъекта. И трехфакторная модель «значимого другого» в этом случае должна быть использована применительно к каждой из них. Особой задачей в этом случае окажется построение математической модели, позволяющей дать конечную обобщающую характеристику «значимого другого». Таким образом, мы открываем для себя возможность более обоснованно подойти к выявлению меры личностной значимости и влияния человека в группе.

Варианты позиций  
в пространстве  
«значимых других»

В качестве примера рассмотрим несколько позиций в пространстве позитивных значений выделенных нами критериев значимости. Для обозначения их, с целью возможной наглядности, приходится прибегать к метафорам.

Позиция 1 – «кумир». Некто наиболее эмоционально привлекательный, обожаемый, непререкаемо авторитетный, но не имеющий формальной власти над субъектом ( $V = O; P^+; A^+$ ).

Позиция 2 – «божество». Те же характеристики, которыми наделен окружающими «кумир», но при этом высочайшие возможности влияния на судьбу человека, которые дают ему prerogatives власти ( $V^+; P^+; A^+$ ).

Позиция 3 – «компетентный судья». Высокостатусный по своей социальной роли, авторитетный, знающий руководитель, но не вызывающий симпатии, хотя и неантипатичный ( $V^+; P^+; A = O$ ).

Позиция 4 – «советчик-компьютер». Такой человек не располагает высокой властной позицией, он несимпатичен, хотя и неантипатичен для окружающих. Тем не менее последние подчиняются ему или, во всяком случае, считают с его решениями, понимая, что в данной области он реальный авторитет и что, отказываясь от его советов и рекомендаций, можно проиграть ( $V = O; P^+; A = O$ ).

Позиция 5 – «деревенский дурачок». Не располагающий статусом по своей социальной роли, глупый, но при этом симпатичный человек ( $V = O; P = O; A^+$ ).

Позиция 6 – «заботливый начальничек». Обладающий властью руководитель, который вызывает у работающих с ним сотрудников благодарность за доброжелательное отношение, но профессионально не компетентный, а потому и не референтный. Авторитет его личности минимален, что легко обнаруживается в случае утраты им служебного положения ( $V^+; P = O; A^+$ ).

Позиция 7 – «кондовый начальник». Субъект, наделенный властными полномочиями, но не авторитетный для окружающих; беззлобный, в связи с чем не вызывает ни симпатий, ни антипатий ( $B^+$ ;  $P = O$ ,  $A = O$ ).

В модели «значимого другого» возможны вариации позиций

Понятно, что описанные выше позиции не охватывают возможности, которые могли бы быть включены в полную модель «значимого другого». Рассмотренные несколько случаев – лишь частная иллюстрация эвристичности предлагаемого подхода. Так, например, в его рамках находят место и характеристики, связанные с антипатией, антиреферентностью и даже с «антистатусностью» личности, ее полным бесправием, фактически рабским положением, потерей не только власти, но и элементарной свободы действий. <...>\* К примеру, положение «отверженного» («опущенного») в исправительно-трудовой колонии дает известные основания говорить именно о полной незащитности и рабской покорности. Заметим, что прошлое открывает широкие возможности для отыскания параметров «значимого другого», являющегося заведомо безвластным, но обладающего высокими значениями по выраженности других, в частности позитивных, факторов. Так, ученые типа С.П. Королева, являясь заключенными в бериевской «шарашке», при заведомом бесправии могли иметь и имели высочайшую референтность для начальника, поскольку от их творческих решений зависела его карьера и судьба. Это противоречие между статусом власти и авторитетом хорошо показано А.И. Солженицыным в книге «В круге первом».

Доступность параметров модели для измерения

Важность выделенных параметров определяется двумя обстоятельствами: во-первых, представлением о необходимости и достаточности именно этих характеристик «значимого другого», без учета которых нельзя понять сущность межличностных отношений; во-вторых, тем, что эта гипотеза ориентирована на получение необходимых данных для каждого конкретного случая значимости (и реализуемые властные полномочия, и референтность, и аттракция доступны для измерительных процедур).

Последнее обстоятельство позволило экспериментально подтвердить эвристичность трехфакторной модели «значимого другого», которая первоначально носила гипотетический характер.

\* Далее в тексте А.В. Петровского следует фраза: «К счастью, в настоящее время в окружающей нас действительности последний случай встречается не слишком часто». На сегодняшний день, спустя восемь лет после написания данной главы, эти слова звучат, пожалуй, слишком оптимистично. Не знаю, сохранил бы их сам автор в тексте своей статьи сегодня (*прим. В.А. Петровского*).

Эвристичность  
модели «значимого  
другого»

В экспериментальных работах М. Ю. Кондратьева [12; 13] трехфакторная модель, использованная в качестве теоретического ориентира исследования статусных различий и процессов группообразования в закрытых воспитательных учреждениях разного типа (детские дома, интернаты, колонии для несовершеннолетних правонарушителей и др.), позволила выявить ряд важных социально-психологических закономерностей. В результате была получена развернутая картина межличностных отношений воспитанников как в их среде, так и при взаимодействии с воспитателями.

Амбивалентные  
отношения  
подростка к  
сверстникам и  
взрослым

Подросток в этих условиях заведомо признаёт властные полномочия представителя вышестоящего статусного слоя и безоговорочно ему подчиняется. Но, как правило, этот человек подростку антипатичен ( $B^+$ ;  $P^+$ ;  $A^-$ ). Для высокостатусного же воспитанника «опущенный» не только не является «значимым другим», но нередко вообще не воспринимается как личность, наделенная индивидуальными особенностями и способная к самостоятельным поступкам. Его мнение не принимается во внимание, а образ негативно окрашен ( $B^-$ ;  $P = O$ ;  $A^-$ ).

Таким образом, определяющей для характеристики отверженного члена этой группы является роль невольной и постоянной жертвы, которая ему уготована в этой общности\*...

1. *Петровский А. В.* Психология и время. – СПб., 2007.
2. *Петровский А. В.* Психологическая теория коллектива. – М., 1979.
3. *Петровский В. А.* Мотивационное ядро выбора в системе межличностных взаимоотношений // Проблемы индустриальной психологии. – Вып. 1. – Ярославль, 1972.
4. *Щедрина Е. В.* Исследование явления референтности в системе межличностных отношений: дис. ... канд. психол. наук. – М., 1979.
5. *Морено Дж.* Социометрия. – М., 1958.
6. *Шпалинский В. В.* Экспериментально-психологическое исследование групповой сплочённости: дис. ... канд. психол. наук. – М., 1973.

\* Развиваемая А. В. Петровским теория личности, затронутая в книге «Психология и время», подробно освещена в других публикациях автора, некоторые из которых представлены в данном номере журнала.

7. *Петровский А. В., Шпалинский В. В.* Социальная психология коллектива: учеб. пособие для студ. пед. институтов. – М., 1978.

8. *Петровский В. А.* Эмоциональная идентификация в группе и способ ее выявления // К вопросу о диагностике личности в группе. – М., 1973. – С. 69–73.

9. *Радищев А. Н.* Избранные философские сочинения. – М., 1949.

10. *Петровский А. В.* Некоторые новые аспекты разработки стратометрической концепции групп и коллектива // Вопросы психологии. – 1976. – № 6. – С. 34–45.

11. *Петровский А. В.* Трехфакторная модель значимого другого // Вопросы психологии –1991. – № 1. – С. 7–18.

12. *Кондратьев М. Ю.* Подросток в замкнутом круге общения. – М.; Воронеж, 1998.

13. *Кондратьев М. Ю.* Социальная психология закрытых образовательных учреждений. – СПб., 2005.

---