

**Психологический
лексикон**
Энциклопедический
словарь

Социальная психология





Социальная психология

Кондратьев Михаил Юрьевич

доктор психологических наук, профессор,
член-корреспондент Российской Академии
образования. Специалист в области
социальной, пенитенциарной, возрастной
и педагогической психологии.

Декан факультета социальной психологии
Московского городского
психолого-педагогического университета.

Автор более 250 научных трудов,
в том числе монографий:

«Слагаемые авторитета» (1988),

«Подросток в системе межличностных
отношений закрытого воспитательного
учреждения» (1994),

«Подросток в замкнутом круге общения»
(1997); соавтор учебников:

«Социальная психология» (1987);

«Введение в психологию» (1997);

«Психология» (2001) и др.

ISBN 5-9292-0141-2



9 795929 201416 >

**Психологический
лексикон
Энциклопедический
словарь
в шести томах**

Под общей редакцией А.В. Петровского

Редактор-составитель Л.А. Карпенко

УДК 159.9
ББК88
П86

П 86 Психологический лексикон. Энциклопедический словарь в шести томах / Ред.-сост. Л.А. Карпенко. Под общ. ред. А.В. Петровского. — М.: ПЕР СЭ, 2005.

ISBN 5-9292-0136-6

Психологический лексикон — первое в России справочное издание, состоящее из серии словарей по основным направлениям психологической науки. Серия включает тома: «Общая психология», «Социальная психология», «Психология развития», «Психофизиология», «Клиническая психология», «История психологии в лицах. Персоналии». В создании словарей, содержащих около 2500 статей, приняло участие более четырехсот специалистов.

Психологический лексикон рассчитан на широкий круг читателей, интересующихся проблематикой психологии, но особое значение имеет для студентов, аспирантов и преподавателей психологических факультетов университетов и вузов, в учебный план которых включены психологические дисциплины.

© А.В. Петровский, проект «Психологический лексикон»,
общее редактирование, 2005

© Л.А. Карпенко, составление, общее редактирование, 2005

© ООО «ПЕР СЭ», оригинал-макет, оформление, 2005

ISBN 5-9292-0136-6

Социальная психология

Словарь

Редактор М.Ю. Кондратьев



Москва— Санкт-Петербург
2005

УДК 159.9
ББК88
С 69

С 69 Социальная психология. Словарь / Под. ред. М.Ю. Кондратьева // Психологический лексикон. Энциклопедический словарь в шести томах / Ред.-сост. Л.А. Карпенко. Под общ. ред. А.В. Петровского. — М.: ПЕР СЭ, 2005. - 176 с.

ISBN 5-9292-0141-2 (ПЕР СЭ)

ISBN 5-9268-0339-X (ООО «Речь»)

Словарь «Социальная психология» — первое справочное издание этой области психологии. Включает статьи, посвященные основным категориям и терминам, отражающим современное состояние теоретической и практической социальной психологии. Словарь состоит из пяти разделов: теории, школы и направления в социальной психологии; психология личности; поведение, деятельность и общение человека в социальной среде; межличностные и межгрупповые отношения; основные методы социально-психологических исследований. Позволяет читателю быстро сориентироваться в проблемном поле при поиске конкретных понятий. Рассчитан на широкий круг читателей, интересующихся проблемами социальной психологии, но в первую очередь адресован студентам, аспирантам и преподавателям вузов, в учебный план которых включена эта дисциплина.

тсвы * ооо1 пi4i т
! У
V-A

© М.Ю. Кондратьев, общее редактирование, 2005

© Л.А. Карпенко, составление, редактирование, 2005

о Коллектив авторов статьи > 2005

© о о о «ПЕР СЭ», оригинал-макет, оформление, 2005

Содержание

Предисловие.....	7
Раздел 1. Направления, теории и концепции социальной психологии.....	8
Раздел 2. Человек и социум: поведение, деятельность и общение.....	30
Раздел 3. Психология групп, лидерства и руководства.....	103
Раздел 4. Методы социальной психологии и психологии личности.....	151

Психологический лексикон — первое в России справочно-энциклопедическое издание, включающее серию словарей по отдельным направлениям психологической науки. Идея создания подобного справочника возникла у А.В. Петровского, который обратил внимание на недостаточную обеспеченность факультетов психологии вузов методической и учебно-справочной литературой. Опираясь на опыт ранее изданных под редакцией А.В. Петровского и М.Г. Ярошевского психологических словарей (1985, 1990, 1998), а также на материалы разрабатываемой Психологической энциклопедии, было решено выпустить серию из шести словарей с возможным ее продолжением.

В общей сложности словари «Психологического лексикона» содержат около 2500 статей, в которых отражены базовые понятия и термины соответствующих направлений психологии. В создании словарных текстов приняло участие более четырехсот ведущих специалистов в разных областях психологической науки.

Отличительной особенностью словарей «Психологического лексикона» является организация терминологии в разделы, соответствующие предметной структуре данного направления психологии. Внутри каждого раздела статьи располагаются в алфавитном порядке, в конце каждой статьи указывается фамилия автора. Словари сопровождаются предметными указателями, в которых вся терминология данного тома приводится в алфавитном порядке с указанием страницы и раздела, к которому относится термин. Приводится также общий список авторов данного словаря.

В состав «Психологического лексикона» входят тома: «Общая психология» /Редактор — академик РАО, докт. психол. наук, А.В. Петровский; «Социальная психология» /Редактор — чл.-кор. РАО, докт. психол. наук, М.Ю. Кондратьев; «Психология развития» /Редактор — докт. психол. наук, А.Л. Венгер; «Психофизиология» /Редакторы и авторы — академик РАО, докт. биол. наук, М.М. Безруких; академик РАО, докт. биол. наук, Д.А. Фарбер; «Клиническая психология» /Редактор — докт. психол. наук, Н.Д. Творогова; «История психологии в лицах. Персоналии» /Редактор — канд. психол. наук, Л.А. Карпенко.

Последний том имеет свою специфику и структурно отличается от других словарей. История психологии в нем рассматривается не в русле направлений психологии, а сквозь призму личных биографий и научного вклада отечественных и зарубежных ученых. Персоналии располагаются в алфавитном порядке, в конце каждой статьи указывается ее автор. В конце тома приводится общий алфавитный указатель статей, общий список авторов и информационно-аналитический указатель.

Психологический лексикон рассчитан на широкий круг читателей, интересующихся проблематикой психологии, но особое значение имеет для студентов, аспирантов и преподавателей психологических факультетов вузов, в учебный план которых включены психологические дисциплины.

Редакторы «Психологического лексикона» выражают искреннюю признательность и благодарят: академика РАО Б.М. Бим-Бада, который, являясь ректором Университета Российской академии образования, оказал неоценимую помощь и поддержку при подготовке «Психологического лексикона»; академика РАО, В.В. Рубцова, директора Психологического института РАО, за содействие в работе над «Психологическим лексиконом»; руководство РГНФ за финансовую поддержку в рамках проекта «Психологическая энциклопедия» (проект № 96-03-04320), а также благодарят за творческий научный труд авторов статей и всех сотрудников, помогавших выходу «Психологического лексикона» в свет.

Предисловие

Социальная психология, основные термины понятийного аппарата которой вошли в данный том «Психологического лексикона», одна из наиболее интенсивно развивающихся отраслей современной психологической науки. При этом некоторые ее «ветви» (политическая психология, этнопсихология, психология управления, психология бизнеса, маркетинга, рекламы и т.д.) приобретают сегодня столь высокую значимость и в теоретическом, и в практическом плане, что уже начинают претендовать на самостоятельный «отраслевой» статус. В действительности же с предметно-методологической точки зрения они представляют собой отдельные области и разделы именно социально-психологического знания. В последние десятилетия произошли заметные изменения понятийного аппарата за счет интеграции в современную российскую социальную психологию понятий и терминов, которые многие годы широко используются в западной социальной психологии и употребление которых было не принято в психологии советского периода прежде всего по идеологическим причинам.

Том «Социальная психология» включает статьи, посвященные теориям, школам и направлениям, психологии личности, поведению, деятельности и общению человека в социальной среде, межличностным и межгрупповым отношениям, методам социально-психологических исследований.

В работе над томом принял самое активное участие большой коллектив сотрудников факультета социальной психологии Московского психолого-педагогического университета во главе с О.Б. Крушельницкой. Особую благодарность за помощь и полноценное партнерство хотелось бы выразить профессору Т.И. Шульге.

М.Ю. Кондратьев

Направления, теории и концепции СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Тендерный подход [англ. gender— род, пол] — исследование психологических характеристик половой дифференциации, выяснение роли социального пола в отличие от биологического понимания пола как совокупности морфологических и физиологических особенностей. Термин «гендер» вошел в употребление под влиянием «женских» исследований для того, чтобы подчеркнуть социальную обусловленность системы половых ролей, социальных функций, понимания того, что есть «мужское» и «женское», причин некоторых психологических особенностей женщин и мужчин (Воронина О.А. и др.). Применение Г.п. в разных науках помогло переосмыслить принимаемое как биологически детерминированное положение вещей. Например, в дифференциальной психологии значимыми являются различия между мужчинами и женщинами в визуально-пространственных способностях — использование Г.п. позволяет раскрыть асимметрию полоролевой социализации, которая предписывает девочкам игры, ограничивающие изучение визуально-пространственных характеристик предметного мира. Г.п. также показывает, что зачастую психологическая норма базируется на «мужской» модели поведения, черт характера, когнитивных особенностей и возрастного развития как доминирующей, иерархически более высокой и социально ценной. Относительность данной модели и ее социальная обусловленность была продемонстрирована исследованиями этнографов, изучав-

ших общества с различным распределением ролей между мужчинами и женщинами (М. Mead, 1949).

Л.В. Попова

«Гормическая» концепция (в психологии) — выдвинута англо-американским психологом В. Мак-Дугаллом, согласно которому движущей силой индивидуального и социального поведения является особая прирожденная (инстинктивная) энергия («горме»), определяющая характер восприятия объектов, создающая эмоциональное возбуждение и направляющая умственные и телесные действия организма к цели. Каждому инстинкту соответствует эмоция (например, инстинкту бегства эмоция страха), которая из кратковременного состояния превращается в чувство как устойчивую и организованную систему диспозиций — предрасположений к действию. В работах «Социальная психология» (1908) и «Групповой ум» (1920) Мак-Дугалл пытался объяснить социальные и психические процессы изначально заложенным в глубинах психофизической организации индивида стремлением к цели.

М. Г. Ярошевский

Деятельностного опосредствования межличностных отношений концепция — специальная социально-психологическая концепция, рассматривающая межличностные отношения в любой достаточно развитой группе как опосредствованные содержанием и ценностями деятельности. Разработана А. В. Петров-

ским и первоначально была названа «стратометрической концепцией». Деятельностное опосредствование понимается как системообразующий признак группы, определяющий ее важнейшие социально-психологические характеристики. Осуществляя свою цель в конкретном предмете деятельности, группа тем самым изменяет себя, совершенствует свою структуру и преобразует систему межличностных отношений. Характер и направленность этих изменений зависят в конечном счете от конкретного содержания деятельности и ее ценностей, которые черпаются из более широкой социальной общности. Обращение к опосредствованию межличностных отношений совместной деятельностью позволило понять характер групповой дифференциации и интеграции; построить типологию групп и выявить особенности групп высшего уровня развития, показав их принципиальные качественные отличия (с использованием количественных индексов) от других малых групп; ориентировать психолога-практика на выяснение значимых параметров группового развития, способствуя тем самым решению задач диагностики группы и прогнозирования результатов ее деятельности; увидеть сложный, многоуровневый («стратометрический») характер структуры межличностных отношений и необходимость учета отнесенности выявленных в исследовании явлений к конкретному уровню (страте) групповых процессов; охарактеризовать группу высокого уровня социально-психологического развития как общность, где индивид получает наиболее благоприятные возможности для удовлетворения своей потребности быть полноценной личностью и развития соответствующих способностей. В ходе экспериментальной разработки был введен в научный оборот ряд понятий, обозначающих определенные социально-психологические явления, а также предложены конкретные методики, с помощью которых выявляются параметры группы и личности в группе, отражающие эти явления.

А. В. Петровский

Диспозиционная концепция (лат. *dispositio* — расположение) — концепция, характеризующая социальное поведение личности в зависимости от состояний ее готовности к определенному способу действий. Д. к. связывает готовность личности к поведению в данной социальной ситуации с социальными условиями предшествующей деятельности, в которых формируется устойчивая предрасположенность к реализации определенных потребностей субъекта в соответствующих условиях. Д. к. предложена В. А. Ядовым. Она рассматривает диспозиции личности как иерархически организованную систему, вершину которой образуют общая направленность интересов и система ценностных ориентации как продукт воздействия общих социальных условий, средние уровни — система обобщенных социальных установок на многообразные социальные объекты и ситуации, а нижний — ситуативные социальные установки как готовность к оценке и действию в конкретных («микросоциальных») условиях деятельности. Высшие диспозиции наиболее устойчивы, что соответствует более высокой стабильности общих социальных условий деятельности личности (устойчивые особенности образа жизни больших социальных общностей), они активно воздействуют на диспозиции ниже лежащих уровней. Однако ситуативные социальные установки, в отличие от обобщенных, обладают относительной самостоятельностью, что обеспечивает адаптацию личности к меняющимся условиям деятельности при сохранении устойчивой целостности ее высших генеральных диспозиций. Последние регулируют общую направленность социального поведения личности, а диспозиции других уровней — поведение в той или иной сфере деятельности, направленность поступков в отношении определенных социальных объектов и ситуаций. В принципе роль ведущей диспозиции принимает на себя та (или те), которая наиболее полно соответствует данным условиям и цели деятельности в данном «масштабе». Д. к. позволяет установить связи между социологическими, социально-психоло-

гическими и общепсихологическими подходами к изучению социального поведения личности.

В.А.Ядов

Имплицитная теория личности (англ. implicit — невыраженное явно) (синонимы «наивная концепция личности», «теория личности здравого смысла») — 1) в широком смысле слова — совокупность неявных представлений человека или группы людей о структуре и механизмах функционирования личностных образований; 2) в узком смысле слова — неявные представления о связях между личностными чертами. И. т. л. позволяет сформировать целостное впечатление о другом человеке на основании частичной, иногда отрывочной информации о его личностных особенностях. И. т. л. описывает такие свойства личностных черт, как иерархичность (центральность), оценочность, дифференцированность («когнитивная сложность»), степень реалистичности (адекватности), устойчивости. В исследованиях содержания и структуры И. т. л. широко используются методы психосемантики. Особое влияние на развитие проблематики И. т. л. оказала теория личностных конструкторов Дж. Келли

Ю.М.Жуков

Интеракционизм [англ. interaction — взаимодействие] — направление в современной социальной психологии, базирующееся на концепциях американского социолога и психолога Дж. Г. Мида. Под социальным взаимодействием в И. понимается непосредственная межличностная коммуникация («обмен символами»), важнейшей особенностью которой признается способность человека «принимать роль другого», представлять, как его воспринимает партнер по общению или группа («генерализованный другой»), и соответственно интерпретировать ситуацию и конструировать собственные действия. Развитие личности с точки зрения И. происходит в процессе взаимодействия с другими людьми в обществе, которое трактуется как система непосредственных коммуникаций, причем струк-

тура личности содержит компоненты, обеспечивающие ее активность, а также контроль над собственным поведением в соответствии с социальными нормами, ролями и социальными установками партнеров по взаимодействию. В И. изучены структура личности, процессы социализации, ролевое поведение, функции референтной группы и др.

Н.Н.Богомолова

Исправительная психология — область юридической психологии, изучающая условия и особенности исправления и перевоспитания правонарушителей, преимущественно в исправительно-трудовых учреждениях (интеллектуальные и личностные свойства этих лиц, процесс их адаптации к пребыванию в исправительных учреждениях, психические состояния, вызываемые лишением свободы, методы воспитания положительного отношения к труду, формирование установки на исправление). И.п. изучает как психологию отдельных правонарушителей, так и структуру формальных и неформальных групп в местах заключения, психологические механизмы их возникновения и функционирования. Результаты научных исследований по И.п. используются при создании практических психологических рекомендаций, направленных на ресоциализацию правонарушителей, создание у них психологической готовности к нормальной жизни на свободе, а также на предупреждение рецидивной преступности.

М.М.Коченов

Когнитивного диссонанса теория [лат. cognitio — познание и лат. dissonans — нестройно звучащий] — одна из концепций западной социальной психологии, выдвинутая американским психологом Л. Фестингером (1957) и объясняющая влияние на человеческое поведение системы когнитивных элементов (верований, мнений, ценностей, намерений и т.д.). Исходное положение К. д. т.: диссонанс есть негативное побудительное состояние, возникающее в ситуации, когда субъект одновременно располагает двумя

психологически противоречивыми «знаниями» (мнениями, понятиями) об одном объекте. Состояние диссонанса субъективно переживается как дискомфорт, от которого стремятся избавиться либо путем изменения одного из элементов диссонансных знаний, либо путем введения нового элемента. Позднее Л. Фестингер определил диссонанс как следствие недостаточного оправдания выбора. Стремясь усилить оправдание поступка, человек либо изменяет свое поведение, либо изменяет свое отношение к объектам, с которыми связан поступок, либо обесценивает значение поступка для себя и других. В 70-е гг. «диссонансные эффекты» были переосмыслены рядом исследователей в информационных терминах и представлены как частный случай функционирования каузальных схем.

Л.А.Карпенко

Когнитивного соответствия теории — класс теорий, разработанных в рамках когнитивистского направления социальной психологии в 50-е гг. XX в. и имеющих целью дать объяснение соотношения логичного и алогичного в поведении человека. Основная идея всех К. с. т. состоит в том, что когнитивная структура человека не может быть несбалансированной, дисгармоничной; если же это имеет место, то немедленно возникает тенденция изменить это состояние и вновь восстановить внутреннее соответствие когнитивной системы. Эта идея по-разному представлена в различных К. с. т. В теории структурного баланса Ф. Хайндера, базирующейся на идее соответствия и идее атрибуции, рассматривается состояние сбалансированности когнитивной структуры человека в ситуации восприятия им другого человека и построения двух рядов отношений: к этому человеку и к объекту, общему для двух партнеров по общению. В теории коммуникативных актов Т. Ньюкома проводится идея о том, что средством преодоления дискомфорта, вызванного несоответствием между отношением человека к другому человеку и его отношением к общему для них объекту, является развитие коммуника-

ции между партнерами, в ходе которой позиция одного из них изменяется и тем самым восстанавливается соответствие. Основной тезис теории конгруэнтности Ч. Осгуда и П. Танненбаума заключается в том, что для достижения соответствия в когнитивной структуре человека (воспринимающего субъекта) он одновременно изменяет свое отношение и к другому человеку, и к тому объекту, который они оба оценивают. Так, если субъект позитивно относится к другому, но негативно — к оцениваемому ими объекту, то в случае позитивного отношения второго субъекта к объекту первый субъект, уменьшая «негативность» своего отношения к этому объекту, уменьшает вместе с тем и «позитивность» своего отношения ко второму субъекту. Здесь соответствие («конгруэнтность») восстанавливается за счет одновременного изменения этих двух рядов отношений и в определенных случаях — за счет изменения знака отношения.

Г.М.Андреева

Криминальная психология [лат. *crimialis* — преступный] — область юридической психологии. К.п. изучает психологические механизмы правонарушений и психологию правонарушителей, проблемы образования, структуры, функционирования и распада преступных групп. В отечественной К.п. отвергается учение о «прирожденном преступнике», реализуется принцип развития, определяющий исследование всего многообразия явлений, прежде всего социальных, оказывающих влияние на формирование психологических особенностей правонарушителей.

М.М.Коченов

Отношений личности концепция — совокупность теоретических представлений, согласно которым психологическим ядром личности является индивидуальная система ее субъективно-оценочных, сознательно-избирательных отношений к действительности, представляющая собой интегрированный опыт взаимоотношений с другими людьми в условиях социального окружения. Система отношений определя-

ет характер переживаний личности, особенности восприятия действительности, характер поведенческих реакций на внешние воздействия. Все составляющие психической организации человека — от самых низших до высших ее подструктур — связываются так или иначе с отношениями, причем функциональные возможности человека в организации деятельности могут быть определены лишь на уровне активно положительного отношения к ее задаче. Положительный или отрицательный опыт взаимоотношений с людьми однозначно формирует и соответствующую систему внутренних отношений личности. О. л. к., выдвинутая впервые А.Ф. Лазурским, была разработана В.Н. Мясищевым и получила дальнейшее развитие в работах отечественных психологов. Основные положения О. л. к. конкретизируются в патогенетической концепции неврозов и психотерапевтической практике.

А.А.Бодалев

Персонализм [лат. *persona* — личность] (в психологии) — направление, считающее предметом психологии личность как особую первичную реальность. Развитие личности П. относит на счет изначально присущего ей стремления к самоактуализации, внутреннему самоусовершенствованию и все психические процессы рассматривает с точки зрения достижения этой цели. П. дает идеалистическое и телеологическое объяснение целостности и активности личности.

М.Г.Ярошевский

Политическая психология [греч. *politiká* — искусство управлять] — один из новейших разделов психологической науки. П.п. возникла на стыке ряда «поведенческих» дисциплин, среди которых особую роль сыграли психология и социология, с политологией. Правда, до последнего времени психологи и социологи не очень интересовались самой политической как объектом изучения. Причиной такого дистанцирования от политики в нашей стране был страх перед официальной политической машиной. Ситуация в политологии складывалась несколько иначе. П.п. достаточно давно признана

как перспективная область исследования. В отечественной политологии, несмотря на идеологические табу, первые разработки появились еще в годы хрущевской оттепели, хотя лишь в годы перестройки произошло официальное признание П.п. как составной части политической науки. Фундаментальные и систематические теоретические разработки по психологии политики начались в 60-е годы в США под влиянием «поведенческого движения». Тогда при Американской психиатрической ассоциации была создана группа для изучения проблем международной политики, которая в 1970 году переросла в Институт психиатрии и внешней политики. В 1968 году в Американской ассоциации политических наук возник исследовательский комитет по политической психологии, а в 1979 году на его основе было организовано Общество политических психологов, уже получившее статус международного (International Society of Political Psychology или сокращенно ISPP). Это общество сразу начало издание своего журнала «Political Psychology». В настоящее время публикации по проблематике П.п. появляются во всех престижных изданиях по политологии и психологии. В ISPP сейчас более 1000 членов практически со всех континентов. Ежегодно оно проводит свои собрания, посвященные наиболее актуальным теоретическим проблемам. Хотя П.п. получила действительно международное признание, однако большая часть исследователей живет и работает все же в США и Канаде. Назовем имена таких крупных ученых, как М. Херманн, Р. Сигел, Д. Сире, С. Реншон, Ф. Гринстайн, А. Джордж, Р. Такер, Дж. Пост, Б. Глэд, Р. Кристи и десятки их коллег практически во всех североамериканских университетах. В Европе существуют свои давние традиции анализа явлений П.п.. Успешно работают в области П.п. в Германии (А. Ашкенаси, П. Шмидт, Г. Ледерер, Г. Майер, Х.-Д. Клингеманн, Г. Мозер и др.), Франции (А. Першерон, А. Дорна, С. Московичи), Великобритании (Х. Хаэт, М. Биллиг, А. Сэмюэль), а также в Финляндии, Голландии, Чехии, Испании, Польше и других странах. Следует отме-

школы в России была бы иной. Еще предстоит осмыслить влияние марксизма на П.п.. Но очевидно это можно будет сделать существенно позже. Сейчас ясно лишь, что тот вариант марксизма, который развивался в Советском Союзе, не слишком способствовал проявлению интереса к этой проблематике. В нашем общественном сознании преобладали тенденции, которые подчеркивали определяющую роль масс в политическом процессе и, одновременно, недооценивали значение личностного фактора, при этом трактовка масс была весьма упрощенной. Они понимались как некая безликая сумма индивидов, приводимая в движение волей политического авангарда. Такие методологические посылки делали ненужным учет психологического фактора. Добавим к этому, что реального знания о политическом сознании и поведении отдельных представителей этой массы не было в силу отсутствия обратной связи между правящей элитой и населением. Первый этап возникновения серии работ, касающихся проблематики П.п., относится к началу—середине 60-х годов. Работы Б.Ф.Поршнева, Ю.Н.Давыдова, В.Д.Парыгина, Ю.Ф.Замошкина и других социологов, историков и психологов ввели в научный оборот проблематику политической деятельности в ее человеческом измерении. В эти годы происходит первое знакомство с трудами западных ученых и их критическое переосмысление в советском контексте. В 70-е—80-е годы эта проблематика перемещается, в рамки страноведения. В этот период были опубликованы исследования специалистов по развивающимся странам (Б. Ерасова, Б. Старостина, М. Чешкова, Г. Мирского и др.), американистов (Ю. Замошкина, В. Гантмана, Э. Баталова), европейцев (А. Галкина, Г. Дилигенского, И. Бунина, В.Иерусалимского). Второй период общественного интереса к психологическим аспектам политики начался в середине 80-х с началом процесса демократизации и гласности, получившем название «перестройки». Первыми на запрос реальной политической практики откликнулись те ученые, которые уже имели определенный ис-

следовательский опыт и интерес к политико-психологической проблематике: В.Агеев, А. Асмолов, Э. Баталов, Л.Гозман, Г. Дилигенский, Е. Егорова-Гантман, И. Кон, Д. Ольшанский, А. Петровский, С. Рошин, Ю. Шерковин и другие известные политологи, психологи, социологи. За ними последовали их ученики, исследователи более молодого поколения. В 90-е годы сама политика дала новый мощный толчок к развитию П.п. Начал формироваться социальный заказ на исследование по электоральному поведению, восприятию образов власти и политиков, лидерству, психологическим факторам становления многопартийности, политической социализации и многим другим. Сейчас в стране работают десятки исследователей, ведущих как фундаментальные, так и прикладные исследования, занимающихся одновременно аналитической и консультативной работой. Особенно востребованы специалисты в этой области в период выборов. Созданы специальные научные подразделения в области П.п. в Москве и Санкт-Петербурге. Курсы лекций читаются во многих отечественных университетах. Вышли первые учебные пособия по П.п. В 1993 году образовалась Российская ассоциация политических психологов, которая является коллективным членом ISPP.

Е.Б.Шестопал

Политической психологии школы — направления политической психологии, включающие политический бихевиоризм, политический психоанализ, политический когнитивизм. Политический бихевиоризм (бихевиорализм) — течение в западной, по преимуществу американской политической психологии, связанное с изучением политического поведения (behavior). Политический бихевиоризм — это, во-первых, научная ориентация или установка на сбор, анализ и интерпретацию фактов по канонам естественно-научного исследования. В политологии политический бихевиоризм (или поведенческий подход) связан с использованием таких исследовательских методов, как репрезентативные опросы и мультифак-

торный анализ. Во-вторых, политический бихевиоризм — это исследование, в фокусе которого находится поведение индивида в политике, в отличие от других подходов, ориентированных на политические институты или процессы. В-третьих, политический бихевиоризм рассматривает политику как часть более широкого социального и культурного контекста. Основная идея классического бихевиоризма (прямо заимствованная политологией из психологии) это прямое влияние среды на поведение индивида. Политическое поведение, по мнению политологов этой школы, подчиняется старой формуле бихевиористов: $S - R$ (стимул — реакция). Например, желая понять феномен политического отчуждения, политические бихевиористы предлагают формулу: простые социальные условия — политическое поведение. Исследователям остается «замерить» первый и второй показатели и найти корреляцию между ними. При этом подходе значение ситуационных факторов явно превалирует над внутренней активностью индивида. Радикальные разновидности бихевиоризма используют формулу «стимул — реакция» прежде всего для контроля над поведением индивида или, по их терминологии, для «модификации поведения». Ведущий теоретик этого направления американский психолог Б. Скиннер формулирует эту мысль с предельной ясностью: «Ошибочно полагать, что проблема заключается в том, как освободить людей. Она состоит в том, чтобы улучшить контроль над ними». Аргументы Скиннера послужили «научной» основой, оправдывающей программы насильственного контроля над поведением граждан самими варварскими средствами, включая генную инженерию, аверсивную терапию и электрошок. Крайности радикального политического бихевиоризма как политического, так и методологического свойства не разделялись многими исследователями. Например, представители школы социального научения смягчили жесткую модель поведения, включив в нее ряд промежуточных переменных (установки, мнения и даже личность в це-

лом). Шагом вперед было и включение в анализ политического поведения его содержательных компонентов, ценностей, которые усваивает индивид в процессе получения жизненного опыта. Реакцией на игнорирование политическими бихевиористами и функционалистами внутреннего мира человека было выдвижение на первый план концепций антипозитивистского направления. В европейской политической психологии этот поворот шел под влиянием идей феноменологов, экзистенциалистов и других теоретических школ, поставивших под сомнение позитивистские трактовки проблемы личности. В США и Великобритании критика позитивистских концепций шла не столько от теоретиков, сколько от практиков, нуждавшихся в более эффективных моделях управления поведением человека. Будучи разочарованными методами воздействия непосредственно на поведение, эти специалисты обратились к изучению сознания (когнитивизм и гуманистическая психология) и бессознательных структур психики (психоанализ). Когнитивистское направление политической психологии прежде всего исследует процесс политического мышления. Согласно общим воззрениям психологов этой школы, выбор модели политического поведения опосредуется теми взглядами и ценностями, которые составляют содержание сознания человека. Одни исследователи при этом основное внимание уделяют процессу становления политического сознания, других больше интересует его структура.

В последние два десятилетия акцент в исследованиях был сделан не столько на динамике формирования политического мышления в детском возрасте, сколько на том, чем руководствуется взрослый человек, делая свой политический выбор. Так, английский политический психолог Х. Химмельвайт предложила «потребительскую модель», в которой она проводит аналогию между принятием политического решения и решением покупателя о выборе того или иного товара. Избиратель, отдающий свой голос, ищет максимального соответствия или наименьшего

несоответствия между набором установок и партийными программами. Привычка к голосованию за определенную партию сходна с привязанностью к определенному магазину или фирме, а воздействие референтных групп напоминает то, как образ жизни наших друзей или коллег направляет наши пристрастия.

Работы когнитивистов показали, что в странах со стабильной политической системой, где у избирателей действительно есть привычка голосовать за определенную партию, политическое сознание граждан заполняется определенными «пакетами идей». На уровне индивидуальной психологии идеология, ставшая частью сознания человека, предстает в виде связки идей. Так, установки англичан по вопросам атомного оружия коррелировали с их отношением к национализации общественного транспорта и системы здравоохранения, иммиграции и смертной казни. Два других политических психолога П. Данлизи и П. Сондерс использовали «потребительскую модель» для описания нового общественного расслоения, которое возникает в современном постиндустриальном обществе не по линии производственных отношений, а по линии потребления товаров и услуг. Политическое сознание англичан, например, определяется сегодня не только и не столько размером их дохода, сколько тем, имеют ли они дом в собственности или снимают его, ездят на собственном автомобиле или пользуются городским транспортом, делают покупки в престижных магазинах или на толкучке. Эти субъективные линии являются не менее важными для политического выбора избирателя, чем объективная классовая принадлежность или уровень доходов. Среди антипозитивистских ориентации важное место принадлежит представителям гуманистической психологии, выступающим за учет эмоционально-мотивационной сферы личности при анализе политики. Большое влияние на политических психологов данной школы оказали идеи А. Маслоу об иерархии потребностей и ненаправленная психотерапия К. Роджерса. Их идеи были реакцией на бихевиористскую трактовку личности как

пассивного объекта воздействия среды и подчеркивали самостоятельную ценность активности личности. Движущей силой личностного развития выступают потребности. Политические психологи исходили из того, что важнейшим мотивом политического участия является не простая выгода или политическая сделка, а глубинные потребности личности, образующие основу ее убеждений. Эти базовые потребности служат, в свою очередь, фундаментом собственно политических установок.

Американский политический психолог С. Реншон использовал теорию потребностей А. Маслоу для исследования проблемы демократии. Он исходил из того, что только та система, которая удовлетворяет базовые человеческие потребности, может эффективно вовлекать в политическую активность своих граждан и рассчитывать на их поддержку. Одной из таких потребностей, важных для становления демократии, является потребность человека в участии, которая на психологическом уровне выражается в установлении личного контроля над ситуацией. Политический психоанализ основной акцент делает на бессознательных структурах психики. В настоящее время это направление является одним из наиболее распространенных, особенно среди американских исследователей. Свою задачу политический психоанализ видит в изучении политических структур личности, в классификации типов личности и в создании психобиографий политических деятелей.

Основой представлений о политическом поведении в этом направлении является фрейдовское учение о бессознательном. Личность в целом и особенно ее стремление к власти трактуются психоанализом как иррациональные, инстинктивные феномены. В политическую психологию эта школа внесла важную идею о том, что человек является не полностью сознательным существом, и в своем поведении в немалой степени руководствуется инстинктивными импульсами. Последователи З. Фрейда руководствуются тем, что подлинные мотивы поступков обычно скрыты благопристойной «упаковкой». Борьба за справедливость или стремление

помочь бедным на поверку могут оказаться продиктованы иными, чисто личными мотивами политика. Один из первых политических психоаналитиков, Г. Лассвел, исследуя различные стили политического поведения, высказал гипотезу, что стиль речи, стиль межличностных отношений и другие особенности лидеров связаны с общими личностными характеристиками. Так, он выделил три типа политиков: агитатора, администратора и теоретика и описал конкретных носителей этих типических черт. Политический психоанализ внес вклад и в исследование такой важнейшей проблемы, как проблема авторитарной личности, политическое лидерство, стили политической деятельности.

Е.Б.Шестопал

Программно-ролевая концепция научного коллектива — теория коллективной научной деятельности, рассматриваемой в трех взаимосвязанных аспектах: предметно-логическом, научно-социальном и личностно-психологическом (М.Г. Ярошевский). Единицей анализа научной деятельности выступает исследовательская программа, отражающая запросы логики развития науки и реализуемая путем распределения научных функций (ролей) между членами исследовательского коллектива. Исследовательская программа, служащая основанием консолидации научного коллектива, обуславливает появление широкого круга специфических социально-психологических феноменов коллективной научной деятельности, среди которых выделяются межличностные и предметно-рефлексивные отношения, социальное восприятие, коллективная мотивация, продуктивный конфликт, стиль руководства научным коллективом и адаптация его сотрудников, оппонентный круг и др. В ходе коллективной разработки программы возникает дифференциация научно-социальных ролей, среди которых наиболее важными являются «генератор идей», «эрудит» и «критик». Обуславливая социально-психологические процессы в научном коллективе, исследовательская про-

грамма, в свою очередь, испытывает влияние со стороны этих процессов, что называется на специфике ее развития и производстве нового знания.

М.Г.Ярошевский

Психология допроса и показаний — раздел судебной психологии, изучающий психологические закономерности получения, фиксации, оценки представителями правоохранительных органов значимой для установления истины информации от свидетелей, потерпевших, подозреваемых, обвиняемых. Допрос рассматривается как специфическая, регламентированная законом форма общения, имеющая характер сотрудничества или противоборства. Наиболее активно в П. д. и п. разрабатываются вопросы формирования показаний, происхождения и предупреждения в них ошибок, диагностики и профилактики заведомо ложных показаний, определения тактики допроса, методов воздействия допрашивающего на допрашиваемого и границ их допустимости. Установлено, что на дачу показаний существенно влияют процессуальное положение допрашиваемого (свидетель, обвиняемый и пр.), его возраст, образование, жизненный опыт, вся совокупность его психологических свойств, а также условия допроса и прочие обстоятельства. Причинами ошибок в показаниях могут быть субъективные свойства допрашиваемых (особенности восприятия, памяти и пр.), а также содержание вопросов, оказывающих внушающее действие и могущих отрицательно влиять на сохранение и воспроизведение информации. Происхождение сознательной лжи в показаниях связано с характером отношения допрашиваемого к исходу дела. Иногда ложь бывает спровоцирована допрашивающим путем произвольного или непроизвольного создания у допрашиваемого представления о субъективной выгоде показаний определенного содержания. Специальными исследованиями показано, что применение на допросе методов психического принуждения, внушения (в частности, гипноза), дезинформации повышает вероятность возникновения ошибок

и ложных показаний, в том числе оговора и самооговора. Наиболее продуктивным методом воздействия на допрашиваемого П. д. и п. считает рациональное убеждение, направленное на создание мотивации для сообщения правдивых сведений.

М.М. Коченов

Психология женщин, психология мужчин — новые разделы психологии, предмет изучения которых являются: 1) особенности психофизического, личностного, когнитивного развития представителей разных полов; 2) психологические проблемы, возникающие вследствие асимметрии тендерной социализации, полоролевых стереотипов, в связи с особенностями возрастного развития (например, менопауза) и физиологических функций (кормление грудью). Тендер означает социальный пол (в отличие от биологического), т.е. те полоролевые ожидания и отношения, которые различаются для мужчин и женщин и под влиянием которых формируется человек. Исследования П. ж., П. м. возникли в результате широкого женского движения в США и применения тендерного подхода для переосмысления данных, получаемых в гуманитарных науках: философии, истории, социологии, психологии и т.д. Как правило, П. ж., П. м. включаются в более широкие интегративные дисциплины — изучение женщин (women's study), изучение мужчин (men's study) или феминологию. В П.ж. проведен критический анализ интерпретаций различий между женщинами и мужчинами в психодинамических теориях (Хорни К.), который показал ограниченность «мужской» точки зрения (S. Freud, L. Kohlberg) и плодотворность выхода за ее пределы. Разработаны психологические теории развития женщин и их профессионального становления (С. Gilligan, С. L. Hollinger, E.S.Fleming; M. W. Steinkamp). Развитие психологии женщин способствовало принятию Американской психологической ассоциацией (APA, 1978) рекомендаций по предотвращению сексизма в психотерапевтической практике. В П.м. исследованы последствия полоролевой со-

циализации, которые приводят к психологическим стрессам, конфликтам и препятствуют целостной самореализации мужчин (J. M. O'Neil, K.Solomon).

Л.В. Попова

Психология окружающей среды — отрасль психологии, изучающая взаимосвязи между переменными среды и различными психологическими характеристиками человека, его поведением. Временем ее появления считают 60-е годы XX в. Традиционно выделяют четыре истока П.о.с: 1) работы Р.Баркера и его школы, в рамках которой считается, что определенная окружающая среда создает у человека «behavior setting» (поведенческие установки), которые затем самым существенным образом детерминируют все его поведение, протекающее в аналогичной среде; 2) работы этологов в области пространственной ориентации животных; 3) исследования по репрезентации и оценке качества городской среды, выполненные в области психологии архитектуры; 4) исследования в русле когнитивной психологии по проблемам пространственного познания (С.Тробриндж, Э.Толмен, К.Болдуин и др.). На рубеже 80-х разрозненные исследования психологических аспектов взаимодействия человека со средой были объединены в рамках новой отрасли психологии, которая получила название «психология окружающей среды» (Environmental Psychology). В 1982 г. в Эдинбурге была принята первая международная программа исследований в этой области. Главными современными направлениями исследований по П.о.с. являются изучение: 1) «средового познания» (environmental cognition); 2) средового поведения (environmental behaviour); 3) восприятия качества среды (environmental assessment); 4) стресса, вызванного окружающей средой (environmental stress). Методологические особенности П.о.с: 1) рассмотрение человека как субъекта, активно действующего в окружающей его среде, взятой в ее целостности; 2) территориальная локализация изучаемого феномена (не существует восприятия «вообще», есть восприятие в городе-

кой среде, в лесу, в пустыне и т.д.); 3) различие «объективной среды», одинаковой для всех, и «среды поведения», которая формируется самой личностью и в которой она на самом деле разворачивает свое поведение; 4) широкий междисциплинарный подход. В настоящее время наиболее общепризнанными методологическими подходами в П.о.с. являются концепции К.Крайка (1974) и И.Альтмана (1975). Задачей П.о.с. является изучение детерминирующей роли окружающей человека среды с целью повышения эффективности осуществляемой в ней деятельности.

С.Д.Дерябо, В.А.Ясвин

Психология половых различий — раздел дифференциальной психологии, изучающий различия между индивидами, обусловленные или опосредствованные их половой принадлежностью или ассоциирующиеся с нею. Наряду с универсальными биогенетическими различиями мужчин и женщин многие эмпирически наблюдаемые их особенности являются следствием исторически сложившейся дифференциации мужских и женских социальных ролей, разделения труда в зависимости от пола, различий в содержании и способах воспитания мальчиков и девочек, культурных стереотипов мужественности и женственности. По мере обеспечения реального социального равенства мужчин и женщин взаимоотношения полов, основанные на подчинении женщин, утрачивают свой прежний характер, сфера их совместной деятельности расширяется, в результате чего исчезают или уменьшаются многие психологические различия между ними, ранее считавшиеся незыблемыми. Степень и содержание половых различий неодинаковы в разных сферах жизнедеятельности. Наиболее значимые различия зафиксированы в области психофизиологии (включая разные темпы физического развития и созревания). Ряд психологических особенностей женщины связан с ее специфическими функциями матери, что проявляется как в направленности интересов, так и в соотношении общественно-

производственных и семейно-бытовых функций. Многие половые различия вообще не поддаются измерению, будучи не столько количественными, сколько качественными. Тестовые измерения мужских и женских качеств весьма условны, а сами используемые шкалы мужественности — женственности представляют собой относительно самостоятельные параметры. Осознание половой принадлежности — первый компонент образа своего Я. П. п. р. имеет важное практическое значение для профессионального отбора и профессиональной ориентации, для решения многих задач медицинской психологии и службы семьи.

И.С.Кон

Психология пропаганды [лат. *propagare* — распространять] — прикладной раздел социальной психологии, имеющий своим предметом закономерности взаимодействия людей в системах, образуемых источником пропаганды и аудиторией, а также влияние объективных и субъективных факторов на течение и результаты этого процесса. В П. п. рассматриваются: 1) процессы распространения сообщений на уровне формирования, закрепления или изменения установок по отношению к объектам, имеющим социальную значимость; 2) психологическая сторона процессов возникновения и функционирования общественных настроений и общественного мнения; 3) способы побуждения людей к действиям в связи с объектами установок и мнений (Ю. А. Шерковин, Б. Д. Парыгин). Цель П. п. — выявление социально-психологических характеристик содержания и формы распространяемых сообщений применительно к состоянию сознания аудиторий и возможностям конкретных каналов средств массовой коммуникации для оптимального решения определенных социально-политических задач. Одной из исследовательских задач П. п. является изучение реальных и потенциальных аудиторий с точки зрения их ценностных ориентации и потребностей в информации. П. п. также анализирует процессы, связанные с восприятием сообщений, их дальнейшей пе-

реработкой и, наконец, их принятием или непринятием индивидом. Важным направлением П. п. является выявление критериев эффективности пропаганды. П. п. как самостоятельный раздел социальной психологии возникла в первой половине XX в. в США, где развитие П. п. связано с работами Б. Берельсона, Х. Кэнтрила, П. Лазарсфелда, Г. Олпорта, У. Шрамма. Различаясь в деталях создаваемых концепций, эти работы оказались единими в манипуляторском подходе к сознанию аудитории, даже если они исходили из взаимоисключающих философских посылок. В современных условиях проведенные ими исследования послужили основой для разработок в области манипулятивной пропаганды, направленных на то, чтобы добиться максимальной эффективности при минимуме социальной ответственности. В СССР первые исследования проблем П. п. были проведены в 20-х гг. В. Кузьмичевым, Д. Лебедевым, Н. Рубакиным, Я. Шафиром, изучавшими эффективность воздействия печатного слова в различных аудиториях, функционирование общественного мнения, влияние слухов на состояние сознания аудиторий, пропаганды в сложившихся социальных условиях при неграмотности значительной части населения страны. С появлением новых технических средств массовой коммуникации (радио, телевидение и др.) предметом исследования П. п. становились психологические характеристики и возможности каждого из них. Современная П. п. учитывает резкую интенсификацию психологического взаимодействия людей в условиях высокого уровня развития технических средств тиражирования сообщений, вовлеченность в эти процессы миллионов людей, подверженность их сознания разнонаправленному пропагандистскому воздействию, включая и то, которое объективно противоречит их жизненным интересам.

Ю.А. Шерковин

Психология религии [лат. religio — советливое отношение к чему-либо] — отрасль психологии, изучающая психоло-

гические и социально-психологические факторы, обуславливающие особенности религиозного сознания, его структуру и функции. П. р. возникла в конце XIX — начале XX в. (В. Вундт, У. Джеймс, Т. Рибо и др.) и накопила значительный материал о содержании религиозного сознания, включающего такие понятия, как бог (дух), рай, ад, грех и др., а также об эмоциональных состояниях и чувствах человека во время молитвы, исповеди и совершения других обрядов. В П. р. существует несколько течений, базирующихся на различных теоретико-методологических основаниях. Советская П. р. использует теоретические положения и методы общей и социальной психологии, социологии, этнографии и истории религии. Изучение законов формирования, развития и функционирования религиозной психологии ведется в следующих направлениях: 1) общая теория П. р. изучает содержание и структуру религиозного сознания, специфику религиозных чувств, психологические функции религии в духовной жизни личности и общества; 2) дифференциальная П. р. рассматривает религиозное сознание и чувства верующих с учетом конкретной социальной среды и исторической эпохи; 3) психология религиозных групп изучает социально-психологическую структуру религиозных общин, механизмы общения, подражания, внушения, установок и их воздействие на сознание, чувства и поведение верующих; 4) психология религиозного культа исследует воздействие религиозных обрядов на психику человека; 5) педагогическая психология атеистического воспитания разрабатывает принципы формирования атеистического мировоззрения.

В.И. Лебедев

Психология семьи и брака — междисциплинарное направление в психологии, изучающее проблемы брака и семьи; включает исследования в области социологии, экономики, этнографии, истории, юриспруденции, демографии и т. д. Впервые систематическое изучение П. с. и б. было предпринято в конце 20 — начале 30-х гг. XX в. в США. Бурный рост исследований

привел к тому, что в 60—70-х гг. начал активно дискутироваться вопрос о возможности выделения исследований брака и семьи в отдельную науку. Однако в связи с тем, что данный объект в каждой из наук рассматривается со своей специфической точки зрения, этот вопрос остался открытым. Психологические исследования брака и семьи включают: изучение факторов, влияющих на качество брака, цикл развития семьи, ролевую структуру семьи, распределение власти между членами семьи, межсупружеское общение, установки на брак и семью, детерминанты выбора брачного партнера, эффективность различных паттернов воспитания, психологические особенности родителей и их детей и т. д. В отдельную область исследования выделено изучение процесса и эффективности семейного и брачного консультирования. Данные, которыми располагает П. с. и б., являются основанием для формирования различного рода социальных и психологических программ и рекомендаций, направленных на помощь семье. Они служат источником разработки научных принципов подготовки специалистов, работающих с семьей, осуществляющих коррекционное воздействие как на семью в целом, так и на отдельных ее членов.

И.Е.Алешина

Психология тоталитарного общества [лат. *totalis* — целый, полный] — направление социально-психологических исследований, сложившееся в первой половине XX в. в результате зарождения и распространения тоталитарных форм государственного устройства. П.т.о. характеризуется парадоксальными феноменами: 1) падением уровня взаимного доверия в условиях роста групповой сплоченности; 2) преданностью харизматическому лидеру в сочетании с непониманием мотивов и целей его решений; 3) ростом ответственности при одновременном сужении поля личной инициативы; 4) повышенными требованиями к соблюдению нравственных норм в сочетании с садомазохистскими формами контроля за индивидуальным поведением. П.т.о. не обязательно имеет общегосударственное распространение:

для тоталитарных организаций религиозно-политического толка также характерны перечисленные феномены. П.т.о. представляет благоприятную почву для распространения социальных психозов. Пропаганда, которую ведут в тоталитарном обществе средства массовой коммуникации, существенно влияет на понимание социально значимой информации и постепенно искажает образ мира в массовом сознании. Заслуживает особого внимания высокая скорость адаптации групп к нормам и установкам, типичным для П.т.о. Возможно, это связано с архетипической природой отношения к отцу и поиском защиты от врага, архетип которого скрыт в коллективном бессознательном.

А.А. Брудный

Психология управления — междисциплинарное направление в психологии, органически связанное с психологией труда, социальной психологией, социологией труда, теорией управления. Наиболее общим определением предмета П.у. является указание на психологические закономерности управленческой деятельности. Вместе с тем, признание положения о субъект-субъектном характере управленческой деятельности, а также того факта, что ее субъектом выступают как отдельные лица, так и группы, включающие различные категории членов организации (лиц, наделенных властными полномочиями, специалистов управления, исполнителей), делает очевидным, что такое понимание предмета П.у. оказывается неоправданно широким и пересекающимся с предметом психологии труда и инженерной психологии. Наиболее полная дифференциация предмета П.у. от других психологических дисциплин достигается за счет указания на изучение психологических закономерностей деятельности лиц, наделенных властными полномочиями и реализующих основные функции управления, а также феноменология, связанная с осуществлением управления в сложноорганизованных открытых системах. К числу таких феноменов относятся: коллективный субъект уп-

равленческой деятельности, управленческое взаимодействие, стили управленческой деятельности, управленческая концепция руководителя, алгоритмы реализации основных функций управления и лежащие в их основе циклы переработки информации (управленческие решения), процесс становления управленческих команд. Особое место среди них занимает личность руководителя и состав его профессионально важных качеств. На настоящем этапе развития П.у. еще не преодолела своей методологической эклектичности, связанной с ее полидисциплинарным происхождением. Методами П.у. являются: наблюдение, опрос, анализ документов, естественный эксперимент, трудовой метод (самонаблюдение профессионалов). Практическая реализация разработок в области П.у. осуществляется в форме создания диагностического инструментария, разработки активных методов подготовки руководителей, управленческого консультирования, в частности, по вопросам профессионального развития, создания резерва на выдвижение на руководящие должности и т.д.

Т.С. Кабаченко

Психология урбанистическая [лат. *urbanis* — городской] — система феноменов, в совокупности выражающих влияние городского образа жизни на психологию групп и индивидов. Начала складываться в античную эпоху, когда выявились основные черты П.у.: повышенное внимание к торговле, политике, спорту, моде, отход от традиционных ценностей. Типичное для П.у. чувство «одиночества в толпе» служит эмоциональным стимулом для стремления идентифицироваться с престижными в городе социальными группами. Одновременно П.у. порождает и внимание к индивиду, его личным достоинствам; контраст норм массового сознания и противостоящих им неповторимых индивидуальных черт выдающейся личности составляет основу конфликтных ситуаций, характерных для П.у. Другой характерный для нее конфликт выражает психологическую конфронтацию недавнего жителя села с потом-

ственным горожанином: распад этнически традиционных моральных норм зачастую приобретает трагический характер. В психологии тоталитарного общества «кровь и почва» символически противопоставляются «камням и асфальту»; с точки зрения социальной психологии существенно, что тоталитаризм ищет психологическую опору в маргинальных слоях городского населения, создавая в массовом сознании иллюзорный идеал стабильной сельской жизни, лишенной космополитических черт и динамизма П.у. В то же время проблема динамизма П.у. — это в значительной степени проблема социальной и возрастной психологии, изучающих субкультуру студенчества, рабочей среды и пр.

А.А. Брудный

Радикальная психология [лат. *radicalis* — коренной] — направление психологических исследований, сложившееся во второй половине XX в. под влиянием Ж. Лакана, П. Бурдьё, Ж. Деррида и радикальной герменевтики Дж. Кэпатоу. Согласно Р.п. основным специфичным для человека психическим процессом является понимание, которое, однако, рассматривается как процесс, включающий бессознательные архетипические компоненты. Человек рассматривается Р.п. как компонент и продукт исторического процесса, смысл которого носит надличностный характер, поэтому индивидуальное бытие всегда включает иррациональные элементы. В рамках Р.п. считается, что определяющее влияние на человеческое существование оказывает не производство, а его продукт. Обществом движет стремление освободиться от труда, прежде всего в его изнуряющие однообразных формах. Экзистенциальные блага составляют необходимое содержание психологии личности и основу разнообразия индивидуальной психической жизни. Р.п. видит в индивиду «социальный атом», связанный с другими людьми процессами социобиологическими (половой отбор) и информационно-семиотическими (культура). Влияние радикально-психологических тенденций ощутимо в психо-

семиотике, поэтической антропологии и других научных дисциплинах.

А.А. Брудный

Самотрансценденции личности теория [лат. *transcendentis* — выходящий за пределы] — психологическая теория личности, основанная на идее выхода индивида за пределы себя в актах самополагания. Разрабатывается В. А. Петровским (с 1971 г.). С. л. т. объединяет в себе концепции: «активной неадаптивности» (см. Адаптивность—Неадаптивность) «отраженной субъектности», «свободной причинности», включает в себя психологическую интерпретацию интердисциплинарных категорий: «активность», «Я», «личность», «развитие личности», «трансфинитность», «свободная причина» и др., а также новые понятия: «субъектность», «неадаптивность», «активность надситуативная», «поисковое моделирование», «персонализация» и др. Феноменология самополагания индивида очерчивается на основе предложенных «виртуальной» и «отраженной субъектности» методов, представленных многочисленными экспериментальными методиками (В. А. Петровский. «Личность в психологии: парадигма субъектности». 1995).

В.А. Петровский

Социальных представлений концепция—одна из теорий «среднего ранга», нацеленная на выявление тенденций функционирования структур обыденного сознания в современном обществе. Разработана С. Московичи при участии Ж. Абрика, Ж. Кодола, В. Дуаза, К. Херлиш, Д. Жоделе, М. Плона и др. С. п. к. относится к числу концепций, возникших во французской социальной психологии в 60—70-е гг. XX в. как реакция на засилье в европейской науке американских образцов социально-психологического знания сциентистского толка. Основная идея С. п. к. заключена в следующем утверждении: ментальные (духовные) структуры общества призваны упрочивать психологическую стабильность социального субъекта (группы или индивида) и ориентировать его поведение в

меняющихся ситуациях. Предметом социально-психологического изучения считается социальная реальность, понимаемая как совокупность социальных представлений, посредством которых общественные отношения представлены в индивидуальном сознании субъекта. Ключевым понятием является социальное представление, заимствованное из социологической доктрины Э. Дюркгейма. Оно трактуется в С. п. к. как особая форма коллективного знания, усваиваемая отдельными индивидами. Структура социального представления содержит три измерения: информацию — сумму знаний о представляемом объекте; поле представления, характеризующее организацию его содержания с качественной стороны; установку по отношению к объекту представления. Динамика социальных представлений обыденного сознания получает в С. п. к. наименование «объективации» и включает ряд фаз: «персонификацию» (ассоциирование объекта представления с конкретными личностями), образование «фигуративной схемы» представления (визуально-репрезентируемой ментальной конструкции) и «натурализацию» (оперирование в обыденном сознании элементами «фигуративной схемы» как автономными объективными сущностями). В рамках С. п. к. сложились следующие направления анализа социальных представлений. 1) На уровне индивидуальной картины мира социальное представление рассматривается как феномен, разрешающий напряженность между привычным и новым содержанием, адаптирующий последнее к уже имеющимся системам представлений с помощью так называемых «моделей закрепления» и превращающий необычное в банальность. 2) На уровне малой группы социальное представление выступает в С. п. к. как феномен рефлексивной активности во внутригрупповом взаимодействии. Показано существование иерархической системы представлений об элементах ситуации взаимодействия, а также эффекта «сверхсоответствия Я», выражающегося в конструировании субъектом представления о себе как о человеке более соответ-

ствующем требованиям ситуации, чем другие люди (Ж. Кодол). 3) В плане межгрупповых отношений, исходя из посылок, близких положениям теории социальной категоризации Г. Тешфела, социальное представление понимается как элемент рефлексивных отношений между группами, детерминированный, с одной стороны, общесоциальными факторами, с другой — частноситуативными особенностями взаимодействия. Важным теоретическим итогом явился вывод о неабсолютном характере феномена межгрупповой дискриминации и о его зависимости от социальных факторов (В. Дуаз). 4) На уровне больших социальных групп создан подход к изучению элементов обыденного сознания. В С. п. к. изучены системы представлений о психоанализе (С. Московичи), о городе (Ст. Милгрэм), о женщине и детстве (М.-Ж. Шомбар де Лов), о человеческом теле (Д. Жоделе), о здоровье и болезни (К. Херзлиш) и др. Выводы С. п. к. об особенностях современного массового сознания (например, о растущей индивидуализации личности, униформизации и стандартизации жизни, отсутствии истинного равноправия полов, фетишизации престижности) имеют как социально-психологическое, так и мировоззренческое значение. Имеющиеся в С. п. к. методологические противоречия связаны с двойной ориентацией этой теории — на французскую социологическую традицию и на когнитивистскую доктрину социальной психологии. В целом С. п. к. явилась одним из немногих в мировой науке прецедентов обращения к феноменологии обыденного сознания.

В. А. Петровский

Судебная психология — область юридической психологии, изучающая круг вопросов, относящихся к судопроизводству: психология судей, следователей и других работников правоохранительных органов и адвокатуры, психологическое содержание их профессиональной деятельности, методы отбора и обучения, психология обвиняемых, свидетелей, потерпевших, психология свидетельских показаний, психологические основы следственных и

судебных действий (допроса, очной ставки и др.), оперативно-розыскная деятельность; методология и методика судебно-психологической экспертизы.

М. М. Коченов

Технико-гуманитарного баланса гипотеза — концептуальная модель, описывающая механизм обострения и временного преодоления антропогенных кризисов. Модель выделяет закономерную зависимость между тремя переменными — технологическим потенциалом, качеством культурных регуляторов и внутренней устойчивостью социальной системы: чем выше мощь производственных и боевых технологий, тем более совершенные средства сдерживания агрессии необходимы для сохранения общества. Превосходство технологического могущества над качеством культурной саморегуляции влечет за собой всплеск экологической и (или) геополитической агрессии, сопровождаемый определенными психологическими процессами и состояниями. В свою очередь, усиление кризисогенной активности приводит к исчерпанию ресурсов экстенсивного роста и чаще всего завершается надломом и разрушением социального организма. Как показывают специальные исследования, большинство процветавших обществ в близком и в отдаленном прошлом погибли не из-за внешних причин, а вследствие того, что подорвали природные и политические основы собственной жизнедеятельности. Последующие военные вторжения, внутренние беспорядки, эпидемии и проч. выполняли такую же роль, как вирусы или раковые клетки в ослабленном биологическом организме. Т.-г.б. г. помогла объяснить и исторические факты иного рода — когда результатом масштабного антропогенного кризиса становилось не саморазрушение, а кардинальная перестройка духовной культуры, технологии и всей жизнедеятельности общества. Такие революционные события, во многом необратимые, становились переломными вехами общечеловеческой истории. Достоверность Т.-г.б. г. подтверждается дополнительными наблюдениями и

расчетами. В частности, с последовательным увеличением убойной силы оружия и плотности проживания людей (высокая концентрация повышает уровень агрессивности) процент жертв социального насилия от общей численности населения в долгосрочной исторической ретроспективе не возрастал, а снижался. Это парадоксальное обстоятельство и другие факты подобного рода свидетельствуют о наличии в культуре компенсаторного фактора, внутренне уравнивающего растущую технологическую мощь человека. Предметный анализ показал, что компенсаторный фактор включается посредством драматических кризисов и катастроф: социальные организмы, неспособные восстановить нарушившийся баланс инструментального и гуманитарного интеллекта, последовательно выбраковываются историей, становясь жертвой собственного декомпенсированного могущества.

А.П.Назаретян

«Типология конфликтов» [лат. *conflictus* — столкновение] — классификация субъективно конфликтных ситуаций на основе динамической модели К. Левина, предложенная Н.Э. Миллером в 1944 г. В качестве основных побуждений здесь рассматривалось два стремления: достичь благоприятную цель (*Appetenz* — притяжение) и избежать неблагоприятной ситуации (*Aversio* — отвращение). В соответствии с этим субъективный конфликт возникает тогда, когда у индивида есть несколько противоречащих друг другу стремлений. «Аппетентно-аппетентный» конфликт возникает при наличии двух положительно валентных целей, требующих несовместимых действий (ситуация «буриданова ослы»); «аппетентно-аверсивный» конфликт — когда благоприятная цель дана в неблагоприятной ситуации или сама по себе имеет негативные аспекты; «аверсивно-аверсивный» конфликт, когда предписан выбор между одинаково неблагоприятными целями; «двойной аппетентно-аверсивный» конфликт, когда предписан выбор между двумя целями, имеющими и позитивные, и негативные аспекты (самый распространенный слу-

чай). Данная модель широко использовалась в тренинговых программах, прежде всего для отработки оптимальных коллективных решений.

И.М.Кондаков

Транзактный анализ [лат. *transactio* — соглашение, сделка] — направление психологии, разработанное в 50-е годы американским психологом и психиатром Э. Берном, включающее: 1) структурный анализ (теория эго-состояний), 2) собственно Т. а. деятельности и общения, основанный на понятии «транзакция» как взаимодействие эго-состояний двух вступающих в общение индивидов; 3) анализ психологических «игр», 4) скриптоанализ (анализ жизненного сценария — «скрипта»). Под эго-состоянием понимается актуальный способ существования Я-субъекта. Выделяются три основных эго-состояния: «Родитель», «Ребенок» и «Взрослый». Вступая во взаимодействие, человек всегда находится в одном из них. Эго-состояние «Родитель» обнаруживает себя в таких проявлениях, как контроль, запреты, идеальные требования, догмы, санкции, забота, могущество, содержит в себе нормы и предписания, некритически усваиваемые индивидом как в детстве, так и на протяжении всей жизни, и диктующие ему линию поведения. Кроме того, эго-состояние «Родитель» содержит автоматизированные формы поведения, сложившиеся прижизненно, избавляющие от необходимости сознательно рассчитывать каждый шаг. Различают две основные формы проявления Родителя: «заботящийся» (советы, поддержка, опека и т.п.) и «контролирующий» (запреты, санкции и т.п.). Эго-состояние «Ребенок» содержит в себе аффективные комплексы, связанные с ранними впечатлениями и переживаниями. Различают Ребенка «естественного» («свободного») и «адаптированного». Естественному Ребенку свойственна склонность к веселью, живому движению, фантазии, импульсивности и раскованности. Адаптированный Ребенок представлен такими разновидностями, как «бунтующий» (против Родителя), «согла-

шающийся» и «отчуждающийся». Эго-состояние «Взрослый» включает в себя вероятностную оценку ситуации, рациональность, компетентность, независимость. Оно функционирует «здесь-и-теперь» и независимо от прошлого, хотя и использует информацию, заложенную в Родителе и Ребенке. Важнейшим положением теории эго-состояний является тезис о «переключении» или переходе активности от одного эго-состояния к другому: один и тот же индивид в разных жизненных ситуациях может проявляться то как родитель, то как взрослый, то как ребенок. Кроме того, в поведении и переживаниях индивида могут одновременно проявляться более чем одно эго-состояние. Следующее фундаментальное понятие Т. а.— «игры», трактуемые как формы поведения со скрытым мотивом, при которых один из взаимодействующих субъектов добивается психологического или иного преимущества над другим (выигрыша). Игры могут быть «хорошими», когда другой субъект не страдает от выигрыша первого, и «плохими», когда маневры и обманная стратегия первого субъекта приводят к ущербу благополучия второго. Берн и его сотрудники типологизировали более сотни различных игр: «супружеские игры», «игры в кабинете врача», «игры преступного мира», «игры жизни» и т.д. В основе многих игр лежат скрипты, или «скрипт-программы» жизненного пути человека, заложенные в него с раннего детства под воздействием социальных факторов и воспитания. Скрипты содержатся в эго-состоянии «Ребенок», плохо осознаются и потому делают человека психологически зависимым, несвободным. Психотерапия, разработанная Берном на основе Т. а., призвана освободить человека от скриптов, программирующих его жизнь, через их осознание, через противопоставление им непосредственности, спонтанности, близости и искренности в межличностных отношениях, через выработку разумного и независимого поведения. Конечной целью Т. а. является достижение гармонической, сбалансированной личности через гармонические взаимоотношения между

всеми эго-состояниями. Основной задачей при этом является достижение автономного «Взрослого», в первую очередь его деконтаминации, а затем интеграции с двумя другими эго-состояниями.

Характерная для ранних этапов развития Т. а. абсолютизация роли Взрослого в интеграции личности в последнее время сменилась признанием необходимого участия в этом процессе Родителя и Ребенка. В связи с этим разработаны специальные методы, направленные на образование «новых» эго-состояний «Родитель» и «Ребенок» в случае, если они нарушены. Для диагностики эго-состояний и их форм в Т. а. разработан ряд вербальных методик, определяющих развитость, «энергетическую наполненность» эго-состояний и их форм.

В.А.Петровский

Хиромантия [греч. *cheir* — рука и *man-teia* — гадание, пророчество] — одна из древнейших систем гадания об индивидуальных особенностях человека, чертах его характера, пережитых им событиях и его грядущей судьбе по кожному рельефу ладоней — папиллярным и особенно флексорным линиям. Х. возникла в глубокой древности и была известна у индусов, халдеев, евреев, греков, римлян. В своих истоках Х. тесно связана с астрологией, поскольку главными признаками руки, которые принимаются во внимание при гадании, являются «семь холмов» на ладони, называемые именами Солнца и шести планет: Венеры, Юпитера, Сатурна, Меркурия, Марса и Луны. Наиболее ранние, собственно научные, сообщения по изучению кожных покровов рук относятся к XII столетию. В 1686 г. Мальпиги дал краткое описание узоров ладоней и пальцев человека. В XIX в. наиболее известными исследованиями в этой области были работы чешского ученого Я. Пуркине и американца Уайлдера. Научной психологией Х. неизменно отвергалась, однако изучение эмбрионального развития пальцевых узоров в связи с наследственностью дало толчок к возникновению новой отрасли знания — дерматоглифики (от греч. *derma* — кожа и *glyphe* —

гравировать). Этот термин предложен американскими учеными Камминсом и Мидлом. В последнее время некоторые исследователи уже в русле дерматоглифики пытаются из традиционной практики гадания по руке вычленить знание о телесном запечатлении индивидуальных особенностей человека; исследуется гипотеза о том, что формирование кожного рисунка ладоней, как и развитие мозга, происходит на 3—4 месяце внутриутробного развития и обусловлены одним и тем же влиянием генного набора родителей или хромосомными aberrациями у плода.

В.Ф.Енгальцев

Экономическая психология [греч. *oikonomike* — букв. искусство ведения домашнего хозяйства] — отрасль психологии, изучающая психические особенности субъекта экономической деятельности, формы психического отражения экономических явлений в сознании индивидов, групп, слоев, народов, а также экономическое поведение, основанное на них. Э.п., представляя собой междисциплинарное знание о человеке и человеческих отношениях, складывающихся в процессе хозяйственной деятельности, использует теоретические положения и методы различных отраслей психологии и экономических дисциплин, а также социологии, биологии, антропологии, философии, изучая аспекты экономического поведения, начиная от хозяйственной деятельности индивида и кончая экономической политикой стран. Э.п. отличается от экономических наук тем, что предметом ее исследования являются не экономические процессы сами по себе, а прежде всего люди, участвующие в них. Термин «Э.п.» был впервые применен Г. Тардом (1881 г.) Экономико-психологические реалии, особенно нормы и ценности, в процессе исторического развития общества нередко брались в основу законодательного регулирования норм хозяйственной жизни. Представления о психических особенностях «экономического человека» эволюционировали по нескольким направлениям. В наиболее из-

вестном из них личность и побуждения субъекта экономической деятельности связываются с «эгоизмом», «личным интересом» (Т. Гоббс, К. Гельвеции, Р. Камберленд, Б. Мандевиль и др.). В логике утилитаризма и прагматизма побуждения «экономического человека» складываются из двух основных компонентов — наслаждения и страдания, которые не сводятся к чисто денежному накоплению и часто основаны на альтруизме, страстях, любви (Дж. Бентам). Принцип полезности и выгоды как основа экономических мотивов личности у Д. Дьюи дополняется целостным пониманием человека как единства биологического и социального. Мотивирующая привычка рассматривается как личностно-стилевой компонент деятельности, связанный с обычаями, традициями общества. Обычаи, правила поведения и привычки, нормы как характеристики субъективного мира «экономического человека» раскрываются в концепции Т. Веблена как индивидуально-личностные и культурно-исторические истоки макроэкономического поведения, в результате чего в структуру экономических побуждений были введены иррациональные, «бесполезные» стремления. Социально-историческое направление исследования субъекта экономической деятельности рассматривает его классовую принадлежность, зависимость от социального слоя, группы, нации, народа в их историческом развитии (А. Вагнер, К. Книс, Ю. Гильденбранд, К. Маркс и др.). Еще одним направлением исследования «экономического человека» является раскрытие морально-ценностных аспектов его сознания. В современных работах предметом исследования является этика предпринимательства, этические аспекты собственности (А.Ренан, Д.Холлуэлл). Начиная с середины XX в. Собственно психологическое направление исследований «экономического человека» приобретает особый размах (К.Е. Варнерид, П. Вебли, Д. Каненан, Дж. Катон, А.И. Китов, С.В. Малахов и др.). К основным проблемам Э.п. относятся проблема человека как субъекта экономической деятельности, вопросы

психологии собственности, психологии распределения и потребления, проблемы потребностей и их развития, проблемы психологии занятости, психологии предпринимательства, психологии финансов, накопления, экономического поведения в традиционных обществах и т. п.

Е.Ю. Новикова

Экстремальная психология [лат. *extremus* — крайний] — отрасль психологической науки, изучающая общие психологические закономерности жизни и деятельности человека в измененных (непривычных) условиях существования: во время авиационного и космического полетов, подводного плавания, пребывания в труднодоступных районах Земного шара (Арктика, Антарктика, высокогорье, пустыня), в подземелье и т. д. Э. п. возникла в конце XX в., синтезировав конкретные исследования в области авиационной, космической, морской и полярной психологии. В экстремальных условиях, характеризующихся измененной афферентацией, измененной информационной структурой, социально-психологическими ограничениями и наличием фактора риска, на человека воздействует семь основных психогенных факторов: монотония, измененные пространственная и временная структуры, ограничения личностно-значимой информации, одиночество, групповая изоляция (информационная истощаемость партнеров по общению, постоянная публичность и др.) и угроза для жизни. Исследования в области Э. п. имеют своей задачей совершенствование психологического отбора и психологической подготовки для работы в необычных условиях существования, а также разработку мер защиты от травмирующего воздействия психогенных факторов.

В.И. Лебедев

Этнофункциональный подход [Греч. *ethnos* — народ] (в психологии) — теоретико-методологический подход, который, в отличие от этнопсихологии, опирающейся на классификацию людей по типологии этносов, рассматривает этническую функцию элементов психики че-

ловека (прежде всего отношений), интегрирующих или дифференцирующих его с теми или иными этносами или этническими системами (Сухарев А.В., 1998). Помимо принятого в этнологии понятия этнической функции культуры (Бромлей Ю.В., 1983), Э.п. распространяет эту функцию, в частности, на отношения человека не только к группе социокультурных этнических признаков, но и к выделяемым многими авторами группам антропологических и климато-географических признаков (Бромлей Ю.В., 1983; Гумилев Л.Н., 1990 и др.). Актуальность данного подхода обусловлена спецификой современного этапа культурно-исторического развития, характеризующегося нарастающей этнической маргинализацией человечества. Это проявляется, в частности, в нарастающем смешении в психике человека отношений к разнородным этническим признакам, присущим как самому себе, так и обществу. Нарастание этнической маргинальности обусловлено, в свою очередь, нарастанием скорости информационных потоков, воспринимаемых современным человеком (Тоффлер О., 1973), развитием средств массовой информации и межкультурных коммуникаций, нарастанием миграционных процессов, межэтнических браков и пр. Соответственно, нарастает количество элементов воспринимаемой информации, которые обладают этнодифференцирующей функцией. Вследствие этих процессов человек может осознанно или неосознанно относиться к двум или нескольким этнокультурным и антропо-биологическим типам и (или) предпочитать для постоянного места жительства природные условия, очень сильно отличающиеся от тех, которые характерны месту его рождения и проживания. На этом основании некоторые исследователи даже делают вывод, что «этносов как бы не существует» (Тишков В.А., 2001). В отличие от таких крайних точек зрения, э.п. предполагает, что этничность присуща человеку, на что косвенно указывают многочисленные эмпирические данные о том, что интеграция в психику этнодифференцирующих элементов по сравнению с этноин-

тегрирующими, требует от человека существенно больших усилий, а перегруженность психики этнодифференцирующими элементами может обуславливать психические расстройства. В этнофункциональном психическом онтогенезе рассматриваются определенные условные стадии — сказочно-мифологическая, религиозно-этическая и технотронно-сциентистская, соответствующие стадиям филогенеза конкретной этнокультурно-исторической формации. Различные нарушения психического развития и психические расстройства (т.н. «этнофункциональный психический дизонтогенез») в теоретическом обобщении и на основании эмпирических исследований рассматриваются как обусловленные а) во временном аспекте: нарушением последовательности или выпадением определенных стадий этнофункционального психического онтогенеза, б) в пространственном аспекте: чрезмерным внедрением в психику этнодифференцирующих элементов (например, представлений об экзотических природных условиях, верованиях, традициях и пр.). На основании теоретических и экспериментальных исследований разработан метод этнофункциональной психотерапии и психопрофилактики, апробированный в процессе психопрофилактической работы с воспитанниками детских садов, средних общеобразовательных школ и в психотерапии аффективных расстройств, наркоманий и алкоголизма у взрослых и задержек психического развития у детей.

А. В. Сухарев

Юридическая психология [лат. *juris* — право] — раздел психологической науки изучающий закономерности и механизмы психической деятельности людей в сфере регулируемых правом отношений. Под влиянием успехов экспериментальной психологии в конце XIX — начале XX вв. были проведены первые лабора-

торные исследования в области Ю. п. Основные усилия были направлены на изучение психологии свидетельских показаний и допроса (А. Бине, Г. Гросс, К. Марбе, В. Штерн и др.), «диагностики причастности» к преступлению (К. Юнг и др.), судебной и следственной работы, психологических основ профессионального отбора и обучения юристов (Г. Мюнстерберг). Исследования по Ю. п. стали интенсивно проводиться в СССР в 20-х гг. Были выполнены многочисленные работы по изучению психологии преступников и заключенных, быта преступного мира, закономерностей формирования свидетельских показаний и причин возникновения в них ошибок, по теории и методике судебно-психологической экспертизы (А.Е. Брусиловский, М.Н. Гернет, М.М. Гроздинский, Я.А. Кантрович, А.С. Тагер и др.), проведены оригинальные опыты по обнаружению психологическими методами следов преступления (А. Р. Лурия). В последние три десятилетия активизировались научные исследования в области Ю. п., уточнен ее предмет, сформулированы юридические принципы (А. В. Дулов, А. Р. Ратинов и др.). Систему современной отечественной Ю. п. образуют криминальная психология, изучающая психологические механизмы преступного поведения и личность преступника; судебная психология, охватывающая широкий круг вопросов, связанных с судопроизводством; исправительная психология, разрабатывающая проблемы исправления правонарушителей; правовая психология, изучающая правосознание, принципы его воспитания, причины его деформации. В Ю. п. применяются все основные методы психологии (эксперимент, наблюдение, беседа, анкетирование, тестирование и др.), разрабатываются и специфические для данной области знания методы (например, психологический анализ материалов уголовного дела и др.).

М. М. Коченов

Человек и социум: поведение, деятельность и общение

Авторитарность [лат. *autoritas* — влияние, власть] — социально-психологическая характеристика личности, отражающая ее стремление максимально подчинить своему влиянию партнеров по взаимодействию и общению. А. связана с такими личностными чертами, как агрессивность, завышенная самооценка и уровень притязаний, склонность к следованию стереотипам, слабая рефлексия и т.п. На поведенческом уровне А. нередко проявляется в стремлении индивида во что бы то ни стало добиться доминирования в группе, занять максимально высокое положение, опираясь при этом не столько на свои личные достоинства, достижения, сколько на преимущества своей ролевой позиции. Наиболее ярко А. проявляется в авторитарном давлении руководителя (лидера) на подчиненных (ведомых), устранении других людей от участия в решении важнейших вопросов, как стратегических, так и тактических. Такой руководитель строго контролирует решение любой задачи, жестко пресекает инициативу членов группы, видя в ней акт своеволия и посягательство как на его личный авторитет, так и на авторитет той власти, представителем которой в данной общности он себя воспринимает.

М. Ю. Кондратьев

Агрессивность [лат. *aggressio* — нападать] — относительно устойчивая личностная черта, проявляющаяся в готовности субъекта к агрессивному поведению, т.е. к последовательности действий,

направленных на нанесение физического или психологического ущерба, вплоть до уничтожения объекта, другого человека или группы людей. В то же время в связи с тем, что А. связана с мощными мотивационными и энергетическими ресурсами и импульсами, термин «агрессивный» стал нередко употребляться и с позитивной коннотацией в отношении ряда специфических форм поведения, требующих высокой активности и настойчивости при преодолении преград и достижений поставленной цели (например, «агрессивный игрок» в спорте, «агрессивный маркетинг» в предпринимательстве и т.п.). А. может рассматриваться как кратковременное эмоциональное состояние, которое выражается в гневе, злости, действиях против других людей при достижении цели или удовлетворении потребностей. Причиной А. могут выступать неудача, конфликт, обман, стремление к самоутверждению, если затронуты честь, достоинство человека. Уровни А. определяются как научением в процессе социализации, так и ориентацией на социальные нормы, правила и т.п. Важнейшие культурно-социальные нормы — социальная ответственность и нормы воздействия на акты агрессии. Для овладения данными нормами важная роль принадлежит таким переменным как истолкование намерений окружающих, возможности получения обратной связи, провоцирующему влиянию оружия и др. А. играла важную роль в выживании на всем протяжении развития человека. Для форми-

рования самоконтроля над А. и ее сдерживания большую роль играет развитие психологических процессов эмпатии, идентификации, децентрации, которые лежат в основе способности к пониманию других людей, к сопереживанию им, формированию представлений о другом человеке как уникальной личности.

С.Н. Ениколопов

Адаптационная подготовка [лат. *adapto* — приспособляю] (в социальной психологии) — процесс и результат целенаправленного накопления личностью или группой социального опыта жизнедеятельности в меняющихся ситуациях взаимодействия с различными индивидами, общностями и широким социумом, а также специально организованного тренинга, направленного на выработку и освоение способов и приемов приспособления к новым, незнакомым условиям функционирования и завоевания в их рамках активной позиции и собственно субъектной роли.

Ю.М. Кондратьев

Адаптационный потенциал [лат. *potentia* — сила, мощь] (в социальной психологии) — уровень приспособления латентных и явных возможностей группы или личности к новым или меняющимся условиям социального взаимодействия.

Ю.М. Кондратьев

Адаптация социальная [лат. *adapto* — приспособляю и *socialis* — общественный] — 1) постоянный процесс активного приспособления индивида к условиям социальной среды; 2) результат этого процесса. Соотношение этих компонентов, определяющее характер поведения, зависит от целей и ценностных ориентации индивида, возможностей их достижения в социальной среде. Несмотря на непрерывный характер А. с, ее обычно связывают с периодами кардинальной смены деятельности индивида и его социального окружения. Основные типы адаптационного процесса — тип, характеризующийся преобладанием активного воздействия на социальную среду, и тип,

определяющийся пассивным, конформным принятием целей и ценностных ориентации группы, — формируются в зависимости от структуры потребностей и мотивов индивида. Важным аспектом А. с. является принятие индивидом социальной роли. Этим обусловлено отнесение А. с. к одному из основных социально-психологических механизмов социализации личности. Эффективность А. с. в значительной степени зависит от того, насколько адекватно индивид воспринимает себя и свои социальные связи. Искаженное или недостаточно развитое представление о себе ведет к нарушениям А. с, крайним выражением которых является аутизм. В западной психологии проблема А. с. разрабатывается в рамках направления, возникшего на базе неохевиоризма и ответвлений психоаналитической психологии (психоанализ), связанных с культурной антропологией и психосоматической медициной (см. Психосоматика). При этом главное внимание уделяется нарушениям адаптации (невротическим и психосоматическим расстройствам, алкоголизму, наркомании и т.п.) и способам их коррекции.

П.Г. Белкин

Адаптивность—неадаптивность —тенденции функционирования целеустремленной системы, определяющиеся соответствием (несоответствием) между ее целями и достигаемыми в процессе деятельности результатами (В.А. Петровский). А. выражается в согласовании целей и результатов. Различия в трактовке целей функционирования системы обуславливают разные варианты возможной адаптивной направленности: гомеостатический вариант (адаптивный исход здесь состоит в достижении равновесия), гедонистический (адаптивный исход — наслаждение, избегание страдания), прагматический (адаптивный исход — практическая польза, успех) и т.п. В рамках анализа самодвижения деятельности преодолевается ограниченность представлений о человеке лишь как об адаптирующемся существе, вводится представление

не только о негативном, но и, возможно, позитивном характере неадаптивности. Н. означает существование противоречивых отношений между целью и результатами функционирования целеустремленной системы: намерения человека не совпадают с деяниями, замыслы — с воплощением, побуждения к действию — с его итогами. Это противоречие неизбежно и неустранимо, но в нем — источник динамики деятельности, ее реализации и развития. Так, если цель не достигнута, оно побуждает продолжать деятельность в заданном направлении. Если же результат богаче исходных устремлений, то при участии механизмов рефлексии это противоречие стимулирует уже не продолжение, а развитие деятельности. Н. есть также и особый мотив, направляющий развитие личности и проявляющийся в надситуативной активности — в специфической привлекательности действий с заранее не предрешимым исходом. Предметом влечения становится граница между противоположными исходами действия, сама возможность взаимоисключающих исходов. Влечение к этой границе входит в состав сложных форм мотивации поведения: в сфере познания (здесь притягательна граница между известным и неизведанным), творчества (граница между возможным и невозможным), риска (граница между благополучием и угрозой существованию), игры (граница между воображаемым и реальным), доверительных контактов между людьми (граница между открытостью другим людям и защищенностью от них) и др. Н. может выступать и как дезадаптивность в случае постоянной неуспешности попыток индивида реализовать цель или в случае образования двух и более равнозначимых целей, что может свидетельствовать о незрелости личности, невротических отклонениях, дисгармониях в сфере принятия решений или являться прямым результатом экстремальности ситуации.

В.А. Петровский

Активность личности [лат. *activus* — деятельный] — форма проявления активности, детерминированная образом себя как причины событий, которые могли

или должны были бы состояться в мире. А. л. обнаруживает себя в волевых актах, самоопределении и самополагании человека как источника своего существования и развития; А. л. проявляется также в том, что своими поступками и деяниями личность «продолжает» себя в других людях, приобретая в них свою «отраженность». В отличие от общественно значимых, однако стандартизированных актов поведения человека, А. л. характеризуется тем, что человек поднимается над стандартом, реализуя неординарные усилия для достижения общественно заданной цели, и/или действуя «надситуативно» т.е. за пределами своих исходных побуждений и целей.

В.А. Петровский

Активность надситуативная — способность субъекта подниматься над уровнем требований ситуации, ставить цели, избыточные с точки зрения исходной задачи. Посредством А. н. субъект преодолевает внешние и внутренние ограничения («барьеры») деятельности. А. н. выступает в явлениях творчества, познавательной (интеллектуальной) активности, «бескорыстного» риска, сверхнормативной активности.

В.А. Петровский

Активность поисковая — поведение, направленное на изменение ситуации (или отношения к ней) при отсутствии определенного прогноза его результатов, но при постоянном учете степени его эффективности. А. п. — обязательный компонент многих типов поведения.

В.С. Ротенберг

Активность сверхнормативная — одна из форм проявления надситуативной активности, выражающаяся в стремлении индивида или группы превысить официально предъявляемые обществом нормативные требования к тому или иному виду деятельности. А. с. — один из важнейших показателей высокой эффективности группы, характеризующий деятельность общности высокого уровня социально-психологического развития. А.

с. может проявляться, например, в превышении средней индивидуальной и групповой нормы выработки. В группах низкого уровня развития предъявления индивидуальной А. с, как правило, воспринимаются негативно и оцениваются как предательство групповых интересов, рассматриваются как демонстративное поведение, имеющее целью выделиться, самоутвердиться за счет других членов общности, завоевать признание вне группы в ущерб ее престижу. Экспериментально А. с. можно зафиксировать лишь в тех видах деятельности, где имеются четко разработанные официальные нормы ее выполнения.

М.Ю. Кондратьев

Альтруизм [лат. alter — другой] — система ценностных ориентации личности, проявляющихся в актах заботы, милосердия, самоотречения, мотивом которых являются интересы другого человека или социальной группы. А. находит свое выражение в бескорыстном поведении, осуществляемом ради других людей и не способствующем повышению приспособляемости самой совершающей это поведение личности. Термин «А.» введен французским философом О. Контом как противоположный понятию «эгоизм». Конт связывал понятие А. с формированием посредством воспитания у человека способности противостоять собственному эгоизму во имя интересов людей. В качестве морального принципа А. провозглашается некоторым к философско-религиозными учениями (буддизм, христианство), содержится в воззрениях многих мыслителей (Ж.-Ж. Руссо, И.-В. Гете, Л.Н. Толстой, Э. Фромм и др.). В психоанализе З. Фрейда А. рассматривается как невротическая компенсация т.н. первобытного эгоизма, подвергнутого вытеснению. В современной психологии и социобиологии ставится вопрос о филогенетических корнях самоотверженного поведения в животном мире, о «родословной А.», (В.И. Эфроимсон), об альтруистической стратегии поведения особи как необходимой в целях выживания всего вида (Дж. Уилсон, П.В. Симонов). Ме-

ханизм проявлений А. может быть различен. Как правило, акты А. определяются ситуативными альтруистическими установками, которые актуализируются в различных действиях субъекта в конкретных опасных ситуациях (например, спасение ребенка ценой собственной жизни). В том случае, когда А. определяется смысловой установкой, он становится осознанной ценностной ориентацией, определяющей поведение личности в целом. Тогда А. превращается в смысл жизни личности (например, мировоззрение и деятельность А. Швейцера). Проявления А. могут быть сопряжены с прямой угрозой для интересов личности и даже для ее жизни. Эти обстоятельства существенно затрудняют экспериментальное исследование феномена А. и вынуждают психологов обращаться к анализу внешних форм поведения — помощи, щедрости, заботы и т.д. — без глубокого проникновения в мотивационную сферу личности. Реальная значимость альтруистического поведения личности определяется характером тех ценностей, которые лежат в основе ее взаимоотношений с людьми. А. может выступать как важный момент социально-психологического проявления гуманных отношений.

В.В. Абраменкова

Аномия [греч. а — отрицательная частица, nomos — закон] — понятие, введенное Э.Дюркгеймом для объяснения отклоняющегося поведения (самоубийство, апатия и разочарование) и выражающее собой исторически обусловленный процесс разрушения базовых элементов культуры, прежде всего в аспекте этических норм. При достаточно резкой смене общественных идеалов и морали определенные социальные группы перестают чувствовать свою причастность к данному обществу, происходит их отчуждение, новые социальные нормы и ценности отвергаются членами этих групп (в том числе социально декларируемые образцы поведения), а вместо конвенциональных средств достижения индивидуальных или общественных целей выдвигаются собственные (в частности, противоправные).

Явления аномии, затрагивая при социальных потрясениях все слои населения, особенно сильно действуют в отношении молодежи.

И.М. Кондаков

Атрибуция [англ. attribute — приписывание] — приписывание социальным объектам (человеку, группе, социальной общности) характеристик, не представленных в поле восприятия. Необходимость А. обусловлена тем, что информация, которую может дать человеку наблюдение, недостаточна для адекватного взаимодействия с социальным окружением и нуждается в «достраивании». Основным способом такого «достраивания» непосредственно воспринимаемой информации и является А. Начало изучению проблемы положила работа Ф. Хайдера (1958), к концу 70-х гг. А. превратилась в один из трех приоритетных объектов социально-психологического исследования. Первоначально А. сводилась к каузальной А. (см. Атрибуция каузальная), локализовалась в пределах межличностного восприятия и понималась как выведение причин поведения человека. В дальнейшем понимание А. расширилось. Согласно современным представлениям, А., во-первых, не сводится к выведению только причин поведения, а включает приписывание широкого класса психологических характеристик; во-вторых, не ограничена только характеристиками человека, распространяясь и на другие социальные объекты. А. рассматривается как основной механизм социального восприятия, позволяющий включать воспринимаемые объекты в смысловую систему. Закономерности А. раскрываются теориями, разработанными Г. Келли, Е. Джонсом и К. Дэвисом, Б. Вейнером, А. Круглански. В зарубежной социальной психологии А. является основой для изучения и объяснения широкого класса социально-психологических феноменов, на чем основаны надежды на постепенное развитие теорий А. в общую социально-психологическую теорию. В отечественной социальной психологии А. изучается с конца 70-х гг. Она рассматривается как механизм многих соци-

альных процессов. Показана роль А. в межгрупповом взаимодействии, в регуляции супружеских отношений, в возникновении производственных конфликтов и т.д.

А.В. Юревич

Атрибуция каузальная [лат. causa — причина] — интерпретация субъектом межличностного восприятия причин и мотивов поведения других людей. Изучение А. к. исходит из следующих положений: 1) люди, познавая друг друга, не ограничиваются получением внешне наблюдаемых сведений, но стремятся к выяснению причин поведения и выводам, касающимся соответствующих личностных качеств субъекта; 2) поскольку информация о человеке, получаемая в результате наблюдения, чаще всего недостаточна для надежных выводов, наблюдатель находит вероятные причины поведения и черты личности и приписывает их наблюдаемому субъекту; 3) эта причинная интерпретация существенно влияет на поведение наблюдателя. Исследования А. к., которые первоначально относились только к социальной психологии, в настоящее время охватывают и другие разделы психологической науки: общую, педагогическую, возрастную психологию, психологию спорта. Основы изучения А.к. заложил Ф. Хайдер, разработавший ее основные категории и принципы. Основными областями изучения А. к. являются межличностное восприятие, самовосприятие и восприятие широкого класса других социальных объектов. Наиболее существенные результаты экспериментального исследования А. к. заключаются в установлении: 1) систематических различий в объяснении человеком своего поведения и поведения других людей; 2) отклонений процесса А. к. от логических норм под действием субъективных (мотивационных и информационных) факторов; 3) стимулирующего воздействия, оказываемого на мотивацию и деятельность человека объяснением неудачных результатов этой деятельности внешними факторами, а успешных — внутренними. На основе выявленных закономерностей разрабатываются приемы практического

использования А. к. в целях воздействия на эмоции, установки, мотивацию и эффективность деятельности человека. Разработка данной проблематики в отечественной социальной психологии осуществляется на основе методологического принципа деятельности опосредствованности процесса А.к. (Г.М. Андреева). А. к. изучается также как явление возложения или принятия членами группы персональной ответственности за успехи и неудачи в совместной деятельности. Показано, что в группах высокого уровня социально-психологического развития это явление более адекватно реальному вкладу каждого в результат деятельности общности, чем в группах более низкого уровня развития.

А.В. Юревич, А.В. Петровский

Аффилиация [англ. to affiliate — присоединять, присоединяться] — стремление человека быть в обществе других людей. Тенденции к А. возрастают при вовлечении субъекта в потенциально опасную стрессовую ситуацию. При этом общество других людей позволяет ему проверить избранный способ поведения и характер реакций на сложную и опасную обстановку. В известных пределах близость других приводит и к прямому снижению тревожности, смягчая последствия как физиологического, так и психологического стресса. Блокирование А. вызывает чувство одиночества, отчужденности, порождает фрустрацию.

Л.Я. Гозман

Барьеры психологические [франц. barrière — преграда, препятствие] — особое психологическое состояние, выражающееся в неадекватной пассивности субъекта и препятствующее выполнению им, тех или иных действий. Эмоциональный механизм Б.п. состоит в усилении негативных переживаний и установок — стыда, страха, тревоги, чувства вины, заниженной самооценки, связанных с задачей и текущей ситуацией. В социальном поведении человека Б.п. представлены, в первую очередь, коммуникативными барьерами (барьерами в общении с определенным человеком или

группой людей), проявляющимися в отсутствии гибкости межличностных социальных установок, а также барьерами смысловыми. Субъективно Б.п. переживаются как трудность в общении и взаимопонимании, застенчивость, некоммуникабельность, что способствует возникновению внутренних конфликтов, неадекватно заниженной самооценке.

А.У. Хараш

Виктимность (лат. victima — жертва) — свойство личности, заключающееся в предрасположенности быть жертвой обстоятельств или воздействия других людей. При этом отсутствует желание отстаивать свою позицию и брать на себя ответственность за свои поступки, что приводит к беспрекословному подчинению более сильным личностям. Например, В. проявляется в так называемом «Стокгольмском синдроме», когда жертвы становятся на сторону тех людей, которые являются причиной их страданий.

А.В. Петровский

Влечение половое — многозначный термин, обозначающий и сексуальное желание вообще, и стремление к телесному сближению с определенным человеком, и мотивационный аспект сексуальности. В психологии XIX в. В.п. считалось чисто инстинктивным и объяснялось либо как проявление потребности в продолжении рода, либо как стремление снять физиологическое напряжение, возникающее в результате деятельности половых желез. В современной сексологии эти явления обозначаются разными терминами. Количественная сторона, сила влечения (возбудимость, напряжение, длительность и т. п.) определяется в основном психогормональными процессами, зависит от половой конституции индивида и некоторых ситуативных факторов. Содержательная сторона (выбор объекта влечения, условия и способы его удовлетворения, оценочные критерии и т.д.) зависит от принятых в обществе норм и от особенностей индивидуального развития и воспитания. Сексуальный сценарий, формируемый в процессе социального научения, содержит характеристику

субъекта, объекта и содержания сексуально-эротического действия, а также определение условий, места, мотивации, дозволенности и недозволенности его совершения.

И. С. Кон

Вложенный труд — психологический феномен, состоящий в том, что субъект в большей степени, чем другими компонентами (например, затраченным временем), дорожит вкладываемым в деятельность лично значимым отношением к ней, реализующим его возможности, в особенности творческие. Вследствие своей социальной сущности субъект испытывает потребность в том, чтобы ценное и переживаемое им как В. т. стало предметом признания и положительной оценки со стороны других. При игнорировании В. т. личности у нее падает мотивация, появляются равнодушие, безразличие; последующая деятельность выполняется формально, без мотивационного напряжения, необходимого для высокого уровня достижений.

А. И. Липкина

Внутренняя цензура [лат. *sensura* — просмотр, взыскание] — установка (нередко неосознаваемая), воспроизводящая во внутреннем мире личности официальные цензурные требования, вызванная страхом проявить в общении (устном или письменном) наказуемую свободу слова. В.ц. выступает в качестве разновидности конформного поведения индивида и препятствует свободному выражению его чувств и мыслей ввиду опасения возможных социальных санкций. Типичная для тоталитарного общества В.ц., дополняя официальную цензуру, оказывается серьезным препятствием прежде всего для научного, литературного и художественного творчества, порождая внутреннюю раздвоенность сознания ученых, писателей и художников, которые вынуждены ограничивать творчество, заранее предвидя, что оно не может быть приемлемо для власти, и вместе с тем понимая неизбежную ущербность создаваемого ими произведения. Обретая форму фиксированной установки, В.ц., в результате мно-

гократных ее повторений, в крайних своих проявлениях способствует деградации личности человека, формирует «двоемыслие», лицемерие, которые могут оказаться устойчивыми личными свойствами. В повседневной жизни людей всегда могут быть обнаружены признаки В.ц., к примеру, даже в состоянии аффекта человек иногда воздерживается от грубых, непристойных выражений, однако это не может рассматриваться как негативные проявления его личности, а скорее свидетельствует о должной культуре общения.

А. В. Петровский

Внушаемость — степень восприимчивости к внушению (суггестии), определяемая субъективной готовностью подчиниться внушающему воздействию. В. является характеристикой индивида, зависимой от ситуативных и личностных факторов. К числу личностных свойств, способствующих повышенной В. относятся: неуверенность в себе, низкая самооценка, робость, доверчивость, повышенная эмоциональность, впечатлительность, слабость логического мышления. Среди ситуативных факторов, повышающих В., выделяют: психофизическое состояние субъекта (при покое и релаксации В. возрастает так же, как и при сильном эмоциональном возбуждении, утомлении и стрессе; максимальная В. наблюдается в состоянии гипноза); низкий уровень компетентности и осведомленности в обсуждаемом вопросе, малая степень его значимости для субъекта; групповое давление на индивида. Противоположное В. свойство — критичность.

Н. Б. Березанская

Воздействие (в психологии) — целенаправленный перенос движения, информации или других (в т.ч. материальных) агентов от одного участника взаимодействия к другому. В. может быть непосредственным (контактным), когда движение и заключенная в нем информация передаются в форме импульса движения (например, прикосновения или удара), и опосредованным (дистантным), когда информация и закодированный в ней импульс движения передаются в форме

комплекса сигналов, несущих сообщение о чем-либо и ориентирующих воспринимающую систему относительно смысла и значения этих сигналов. По степени изменения в состоянии, поведении и личностно-смысловых образованиях субъекта, на которого было направлено В., можно судить о степени влияния на него воздействующего субъекта (или объекта).

Л.А. Карпенко

Гамбургский счет — выявление реального, а не официального места индивида в статусной иерархии (политической, профессиональной, научной, спортивной и др.). Своим происхождением это условное обозначение обязано традиции, которая существовала в спорте в начале XX столетия, где главенствующее место занимала наряду с боксом классическая («французская») борьба. Турниры и чемпионаты, как правило, проводились на арене цирков и не отличались честностью, имея откровенно обманчивый характер. Победитель зачастую отличался не столько своими спортивными успехами, сколько предварительным сговором борцов и арбитров. При этом возникла необходимость определять реальное место каждого борца среди других участников состязаний с тем, чтобы каждый из них в дальнейшем получал заслуженное место при распределении выручки. С этой целью раз в году в Гамбурге проводились соревнования борцов за закрытыми дверями, где честно определялось положение каждого из них. В дальнейшем термин «Г.с.» получил широкое распространение за пределами спортивного мира. Так, в науке человек, не занимающий руководящих должностей в научных учреждениях и подразделениях и не имеющий особых степеней и званий, порой оказывается по Г.с. на более высоком месте, чем любой из официально признаваемых «корифеев». Так, Л.С. Выготский, который не был руководителем какого-либо научного учреждения и не имел официального признания, тем не менее оставался лидером психологической науки. И в настоящее время, занимая, к примеру, высокие посты президентов и вице-президентов ака-

демий, по Г.с. эти люди могут оставаться в научном сообществе неизмеримо малой величиной. Феномен Г.с. существенно значим для проблематики соотношения лидерства и руководства в социально-психологических исследованиях.

А. В. Петровский

Гармония сексуальная [греч. harmonia — связь, созвучие и лат. sexualis — половой] — социально-психологическая, психологическая, сексуально-поведенческая и сексуально-физиологическая взаимная адаптация супружеской пары, характеризующаяся уровнем полового влечения и половой активности, соответствующим половой конституции и темпераменту обоих супругов. Наличие Г.с. приводит к оптимальной суммации эротических ощущений и полному психосексуальному удовлетворению (В.В. Кришталь, 1990). Г.с. весьма сложное явление, имеющее различные аспекты: социальный, психологический, социально-психологический, сексуально-поведенческий, информационно-оценочный, психофизиологический и анатомо-физиологический. Существует четыре группы основных факторов, соответствие которых у супругов (партнеров) обеспечивает Г.с.: (1) социальные — обусловлены культурными факторами, степенью социализации сексуальности, типом сексуальных культур, а также сложившимся разделением мужских и женских социальных ролей, стереотипов мужественности и женственности; (2) психологические — определяются ролью психических процессов (осознаваемых и неосознаваемых), деятельности, состояний личности в развитии и проявлении сексуальности, типа сексуальной мотивации, мотивов полового акта; (3) социально-психологические — связаны с парным характером сексуальной функции. Сюда относят проблемы общей и сексуальной коммуникации, межличностных отношений, ролевых позиций, сплоченности, лидерства и т.д.; (4) анатомо-физиологические — обусловлены анатомическими структурами и физиологическими процессами и механизмами, определяющими-

ми состояние половых органов, нейро-эндокринную, нервную, психическую регуляцию сексуальности и тип половой конституции. В соответствии со сложной структурой Г.с, ее нарушение представляет собой социально-психобиологическое явление, итог столкновения патогенных факторов с защитно-приспособительными механизмами организма, включающими меры физиологической, социальной, психологической защиты.

В.В. Кришталь

Гуманность [лат. *humanus* — человеческий] — 1) обусловленная нравственными нормами и ценностями система установок личности на социальные объекты (человека, группу, живое существо), которая представлена в сознании переживаниями сострадания и сорадования и реализуется в общении и деятельности в актах содействия, соучастия, помощи; 2) свойство характера, при котором все природное для человека имеет личностный смысл. Содержание понятия Г. как социальной установки раскрывается при анализе широкого круга проблем, связанных с усвоением моральных норм, эмпатией, альтруизмом и так называемым «помогающим поведением», хотя к ним не сводится. Г. как свойство характера человека, для которого не только другой человек, но и все живое в мире имеет особую значимость, явилось скорее предметом литературного творчества, нежели научного исследования. В своей развитой форме Г. субъекта выступает в группах высокого уровня развития, где она является способом существования межличностных отношений, при которых каждый член общества относится к другому как к себе самому и к себе как к другому, исходя из целей и задач совместной деятельности. Эмпирическим воплощением Г. является идентификация коллективистская. Формирование Г. в онтогенезе как ситуативной гуманной установки оказывается возможным, благодаря организации совместной деятельности детей, построенной по интерактивному принципу, т.е. предполагающей реальное сотрудничество ребенка со взрослым или сверстником. Значимая со-

вместная деятельность создает общность эмоциональных переживаний, способствуя переходу ситуативной гуманной установки в гуманную смысловую установку личности.

В.В. Абраменкова

Движения выразительные — внешнее выражение психических состояний, особенно эмоциональных, проявляющееся в мимике (Д. в. мышц лица), пантомимике (Д. в. всего тела) и «вокальной мимике» — динамической стороне речи (интонация, тембр, ритм, вибрато голоса), в экспрессии, которая может быть решающей в интерпретации значения произносимых высказываний. Д. в. часто сопровождаются изменениями пульса, дыхания, функционирования эндокринных желез и т. д. Огромное влияние на развитие Д. в. человека оказало его историческое развитие, возникновение чисто человеческих чувств. В процессе общения людей Д. в. обогащаются и дифференцируются, приобретая характер образного «языка», специфического кода для передачи многообразных оттенков чувств, оценок, отношений к событиям и явлениям. Правильная интерпретация Д. в. осуществляется в процессе более или менее длительного общения. Будучи актом общения, Д. в. превращаются в средства более или менее сознательного воздействия на людей. Форма и употребление Д. в. определяются системой конкретных общественных отношений, становясь объектом социального контроля общественной среды в соответствии со значением, придаваемым Д. в.

В.В. Мироненко

Двоемыслие (англ. *doublethink*) — особое мировоззрение, характерное для гражданина тоталитарного государства. Описано в 1948 г. Дж. Оруэллом в романе «1984». Для Д. характерны следующие признаки: 1) «самостоп» — инстинктивное умение остановиться на пороге опасной мысли (см. *внутренняя цензура*); 2) «гибкость в обращении с фактами» — умение манипулировать понятиями: «назвать черное белым, если того требует партий-

ная дисциплина», вплоть до разработки «двойной астрономии»: «Звезды могут быть далекими или близкими в зависимости от того, что нам нужно»; 3) способность к одновременному применению взаимоисключающих положений: «логикой убивать логику; отвергать мораль, провозглашая ее», «отрицать существование объективной действительности и учитывать действительность, которую отрицаешь», «сознавать, что искажаешь действительность, и в то же время быть уверенным, что действительность осталась неприкосновенна»; 4) способность быть убежденным одновременно в двух противоположных мнениях; верить, понимая, что одно исключает другое, «верить в свою правдивость, излагая обдуманную ложь», верить, несмотря на доводы рассудка; 5) способность забыть, каково истинное положение вещей, что «лагерь радости» является на самом деле концентрическим, что сегодняшний союзник вчера был врагом, что земля круглая, и т.д.; 6) способность ко многократному совершению акта Д.: «забыть то, что требуется забыть, и снова вызвать в памяти, когда это понадобится, и снова немедленно забыть, и, главное, применить этот процесс к самому процессу»; 7) способность удерживаться на границе осознания и «атрофии сознания»: «сознательно преодолевать сознание и при этом не сознавать, что занимаешься самогипнозом».

Можно предположить, что Д. является переходным этапом ко всеобщему «единомыслию»: по мере того как будут совершенствоваться техники «самостопа» и исчезать слова для описания действительности в ее «старом» (подлинном) виде, любая предложенная государством трактовка действительности будет восприниматься как истинная. Система Д. воспроизводится путем освоения «новояза» (крайне упрощенного языка, который создан специально для обслуживания официальной идеологии и «формовки сознания» граждан) и тщательной умственной тренировки («самостоп», «бело-черный») в детстве, а также путем перманентной переделки (исправления) прошлого.

Д. было широко распространено в советский период истории России. Примером могут быть официальные лозунги: «Все во имя человека, все для блага человека», «Сын за отца не отвечает», «Советское — значит отличное» и т.п.

С.А. Шаповал

Деградация субъекта [лат. de — отделение + gradus — ступень] — вырождение, утрата жизнеспособности, упадок, «обратное развитие», снижение приспособляемости к изменениям в условиях существования. Д. человека (группы людей) свидетельствует о понижении его активности, физической силы, здоровья, способностей, интеллекта, воли, жизнестойчивости. Конечным итогом Д. является вымирание вырождающегося индивида (деградирующей группы). Д. имеет биологический, психологический, социально-психологический и духовно-нравственный аспекты. Биологический аспект включает в себя утрату жизнеспособности на биологическом уровне (старение, заболевание и др.). Психологический — нарушение психических функций, состояний. В социальном плане Д. выражается в нарушении механизмов регуляции социального поведения человека, снижении личностного уровня развития, в потере социального и профессионального статуса. Духовно-нравственная Д. проявляется в «нездоровом» образе жизни, ущербности в духовно-нравственном развитии. В течении жизни, изменяясь, личность либо поступательно развивается, либо происходит ее Д., саморазрушение. Причинами усиливающими процесс Д., являются нестабильность общества, интенсивные социальные сдвиги, падение субъективной ценности нравственного здоровья. Саморазрушающее поведение, приводящее к Д., заключается не только в физическом ущербе организму, а, прежде всего, в нарушении развития личности, трудновосполняемой утрате духовности, нравственности, что приводит в итоге к дисфункции личности и социальной дезадаптации. Ю.П. Попов приводит следующую классификацию саморазрушающего поведения у подрост-

ков. Уровни расстройства личности: предпатологический, непсихотический, психотический. Типы саморазрушающего поведения: угроза для жизни, ущерб для физического здоровья, ущерб для духовного и нравственного развития, ущерб для будущего социального статуса. Степень социальной адаптации: устойчивая адаптация, парциальная адаптация, неустойчивая адаптация, дезадаптация. К саморазрушающему поведению, приводящему к Д. относятся такие действия и поступки, которые представляют угрозу для жизни индивидуума (суициды, выбор опасных и рискованных занятий). Физический ущерб организму приносит «нездоровый» образ жизни, аутоагрессия, самоповреждение. Поведение не отвечающее общечеловеческим нормам поведения и нравственности, разрушающее духовный мир человека (делинквентное поведение, сексуальная распущенность и т.д.), приводит его к жизненному краху.

Л.Ф. Бурлачук, Л.А. Коростылева

Демон [греч. daimon — дьявол, злой дух] — 1) в античную эпоху «внутренний голос» индивида, побуждающий его совершать (или не совершать) определенные социально значимые поступки. Д. выступал как персонификация интериоризированных социальных норм. Согласно учению З.Фрейда в Д. воплощен процесс перехода общественного человека от принципа удовольствия к ориентации на ценности, созданные культурой. Постепенно под Д. стали понимать своеобразие индивидуального характера человека, толкающее его на совершение поступков, которые он сам не может внятно объяснить окружающим. Религия трактует демоническое начало как разрушительное для духовной жизни человека; романтизм видит в Д. воплощение независимости, преодоление несвободы; 2) в современной науке Д. называют метафорическое изображение человеческих возможностей, применительно к ситуации, где человек как таковой заведомо отсутствует: таков, например, Д. Максвелла.

А.А. Брудный

Деперсонализация [лат. de — приставка, означающая отделение, отмену + persona — личность, лицо] — 1) измененные самосознания, для которого характерно ощущение потери своего Я и мучительное переживание отсутствия эмоциональной вовлеченности в отношения к близким, к работе и т. д. Д. возможна при психических заболеваниях и пограничных состояниях. В легкой форме Д. наблюдается у психически здоровых людей при эмоциональных перегрузках, соматических болезнях и т. д.; 2) выраженная в большей или меньшей степени объективная утрата индивидом возможности быть идеально представленным в жизнедеятельности других людей, обнаружить способность быть личностью.

А.М. Эткинд, А.В. Петровский

Депривация [позднелат. deprivatio — потеря, лишение] (в психологии) — психическое состояние, возникновение которого обусловлено жизнедеятельностью личности в условиях продолжительного лишения или существенного ограничения возможностей удовлетворения жизненно важных ее потребностей. Понятие Д. в содержательно психологическом плане является родственным, но не тождественным понятию «фрустрация». По сравнению с последней Д. существенно более тяжелое, болезненное и иногда личностно разрушающее состояние, отличающееся качественно более высоким уровнем жесткости и устойчивости по сравнению с фрустрационной реакцией. В различных обстоятельствах депривированными могут оказаться различные потребности. В этой связи термин Д. традиционно рассматривается как родовое понятие, объединяющее целый класс психических состояний личности, возникающих в результате длительного ее отдаления от источников удовлетворения той или иной потребности. Несмотря на разнообразие видов Д., их проявления в психологическом плане содержательно схожи. Как правило, психическое состояние депривированной личности обнаруживается в ее повышенной тревожности, страхе, чувстве глубокой, нередко необъясни-

мой для самого человека неудовлетворенности собой, своим окружением, своей жизнью. Эти состояния находят свое выражение в потере жизненной активности, в устойчивой депрессии, прерываемой иногда всплесками неспровоцированной агрессии. В то же время в каждом отдельном случае степень депривационного «поражения» личности различна. Решающее значение здесь имеют выраженность и соотнесенность двух основных групп факторов: 1) уровень устойчивости конкретной личности, ее депривационный опыт, способность противостоять воздействию ситуации, т.е. степень ее психологической «закалки»; 2) степень жесткости, модификационной мощности и мера многоаспектности депривационного воздействия. Частичное ограничение возможностей удовлетворения какой-то одной из потребностей, особенно в случае временной депривационной ситуации, по своим последствиям принципиально менее опасно для личности сравнительно со случаями, когда она попадает в условия длительной и практически полной невозможности удовлетворения этой потребности. И все же однонаправленное депривационное воздействие, каким бы жестким оно ни было, порой может быть в существенной мере ослаблено благодаря полноценному удовлетворению остальных основных потребностей данной личности. В психологии принято выделять следующие виды Д.: двигательная, сенсорная, материнская и социальная. Двигательная Д., является следствием резкого ограничения в движениях, вызванного либо болезнью, увечьем, либо такими специфическими условиями жизни, которые приводят к ярко выраженной хронической гиподинамии. Психологические (собственно личностные) деформации, к которым приводит двигательная Д., по своей глубине и труднопреодолимости ни в чем не уступают, а порой и превосходят те физиологические аномалии, которые являются прямым следствием болезни или травмы. Сенсорная Д. — следствие «сенсорного голода», т.е. психическое состояние, вызванное невозможностью удовлетворить важнейшую для любого индивида потреб-

ность во впечатлениях в связи с ограничением зрительных, слуховых, осязательных, обонятельных и др. стимулов. Депривационная ситуация здесь может порождаться, с одной стороны, определенными индивидуальными физическими недостатками, а с другой — комплексом экстремальных обстоятельств жизнедеятельности субъекта, препятствующих адекватному «сенсорному насыщению». В психологии подобные условия описываются с помощью термина «обедненная среда». Психическое состояние, традиционно обозначаемое понятием «социальная Д.», является следствием по тем или иным причинам произошедшего нарушения контактов индивида с социумом. Такие нарушения всегда сопряжены с фактом социальной изоляции, степень жесткости которой может быть различной, что в свою очередь определяет меру жесткости депривационной ситуации. В то же время сама по себе социальная изоляция еще не предопределяет фатальную социальную Д. Более того, в ряде случаев, особенно если социальная изоляция носит добровольный характер (например, монахи, отшельники, сектанты, отселяющиеся в глухие, труднодоступные места), подобное «социальное затворничество» внутренне богатой, духовно стойкой, зрелой личности не только не приводит к появлению депривационного синдрома, но и стимулирует качественный личностный рост индивида. Наиболее интенсивно изучаемым в психологии видом Д. является материнская Д. и прежде всего госпитализм — синдром патологии детского психического и личностного развития, являющийся результатом отделения младенца от матери.

М. Ю. Кондратьев

Депривация относительная — психологическое ощущение разрыва между ожиданием и действительностью. Термин Д. о. используется для описания переживаний человеком значимости полученного результата относительно определенного состояния. Так, небольшая похвала, которая ранее рассматривалась как унижительная, после резкой критики может показаться приятной

П. Н. Шихирев

Десекуализация информационная — запрет в форме внешней или внутренней цензуры на отражение сексуальных отношений и даже на упоминание о них в литературе, кинематографе и др., а также в содержании воспитательного процесса. Сложившаяся к началу 30-х годов в официальной идеологии концепция «советского нового человека», главной целью которого в каждый момент его жизни якобы остается построение коммунистического будущего, усиливала пуританский характер общественного сознания. Мир интимных чувств человека, уводящий его в сторону от служения общественному идеалу, был изначально враждебен государственной идеологии. В наибольшей степени это касалось сферы сексуальных отношений. Идеологическое табу на протяжении десятков лет накладывалось на все, что было связано с отношением полов, и в особенности на упоминания о физиологической стороне этих отношений. Изображения и показ обнаженного тела, за исключением известных классических образцов, подвергались придирчивой цензуре. Педагогическое табу в отношении любых вопросов, относящихся к половой жизни, оставалось законом для школы, даже если это могло касаться старшеклассников, находящихся на пороге брачного возраста. На этом основании строилась «бесполовая педагогика». Однако в постсоветский период, когда были сняты идеологические запреты, в сознании людей — если не всех, то многих — стала проявляться другая крайность как реакция на бывшее табуирование: терпимое отношение, а то и активное оправдание плохо замаскированной порнографии. В настоящее время баланс между ханжескими запретами и сексуальной вседозволенностью в сознании людей еще не установился. Это порождает многие трудности, с которыми сталкиваются и не всегда их успешно преодолевают педагоги, врачи-сексологи и родители.

А. В. Петровский

Децентрация [лат. de — приставка, означающая отделение, отмену + centum — средоточие] — механизм преодоле-

ния эгоцентризма личности, заключающийся в изменении точки зрения, позиции субъекта в результате столкновения, сопоставления и интеграции ее с позициями, отличными от собственной. Понятие Д. — одно из ключевых в концепции генетической эпистемологии Ж. Пиаже, используемое для анализа процессов социализации, когнитивного и морального развития личности. Источником Д. выступает непосредственное или интериоризованное общение с другими людьми (внутренний диалог), в ходе которого происходит столкновение противоречивых точек зрения, побуждающее субъекта к преобразованию смысла образов, понятий и представлений в собственной познавательной позиции. Формирование навыков Д. лежит в основе способности субъекта к принятию роли другого человека, оно связано с уровнями развития когнитивной эмпатии, определяет эффективность коммуникативного взаимодействия. Способность субъекта к Д. может существенно изменяться на различных возрастных стадиях, повышаясь от детского к зрелому возрасту и несколько снижаясь к старости; она также варьирует в различных сферах деятельности субъекта: так, в профессиональном взаимодействии Д. обычно осуществляется успешнее, чем в семейно-бытовых отношениях.

Е. Н. Емельянов

Деятельность коммуникативная [лат. communicatio — связь, сообщение] — деятельность, предметом которой является другой человек — партнер по общению. Понятие Д. к. позволяет раскрыть психологическую природу общения. Коммуникативная потребность состоит в стремлении человека к познанию и оценке других людей, а через них и с их помощью — к самопознанию и самооценке. Люди узнают о себе и об окружающих благодаря разнообразным видам деятельности, т.к. человек своеобразно проявляется в каждой из них. Но Д. к. играет в этом отношении особую роль, т.к. она направлена непосредственно на другого человека как на свой предмет, и будучи двусторонним процессом (взаимодействием), приводит

к тому, что познающий и сам становится объектом познания и отношения другого или других участников общения. Коммуникативные мотивы — это то, ради чего предпринимается общение. Понимание предмета Д.к. приводит к выводу о том, что мотивы общения воплощаются или «опредмечиваются» в тех качествах самого человека и других людей, ради познания и оценки которых данный индивид вступает во взаимодействие с кем-то из окружающих. Коммуникативное действие — целостный акт, адресованный другому человеку и направленный на него. Выделяются две основные категории коммуникативных, адресованных другому человеку действий: инициативные и ответные действия. Коммуникативные операции — это средства общения, с помощью которых осуществляются коммуникативные действия. Выделяются три группы средств общения: экспрессивно-мимические, преобразованные предметные действия, вербальные. Продукты Д.х. — образования материального и духовного характера, создающиеся в итоге общения. К ним относится прежде всего «общий результат», а также взаимоотношения, и, главное, образ самого себя и других людей, — участников общения.

А. Г. Рuzская

Деятельность совместная (в социальной психологии) — организованная система активности взаимодействующих индивидов, направленная на целесообразное производство (воспроизводство) объектов материальной и духовной культуры. Отличительными признаками Д. с. являются: 1) пространственное и временное сопричастие участников, создающее возможность непосредственного личного контакта между ними, в том числе обмена действиями, обмена информацией, а также взаимной перцепции; 2) наличие единой цели — превосходящего результата Д. с, отвечающего общим интересам и способствующего реализации потребностей каждого из включенных в Д. с. индивидов. Как прообраз результата Д. с. и вместе с тем ее начальный момент цель является конституирующим признаком

Д. с; 3) наличие органов организации и руководства, которые воплощены в лице одного из участников, наделенного особыми полномочиями, либо распределены между ними; 4) разделение процесса Д. с. между участниками, обусловленное характером цели, средств и условий ее достижения, составом и уровнем квалификации исполнителей. Это предполагает взаимозависимость индивидов, проявляющуюся либо в конечном продукте Д. с, либо в самом процессе его производства. Если в первом случае индивидуальные операции осуществляются параллельно и не зависят от последовательности действий окружающих, то во втором они взаимообусловлены (специализированы и иерархизированы), поскольку должны реализовываться одновременно как функционально различные компоненты комплексной операции или же в строгой последовательности, когда итог одной операции служит условием начала другой. Примером высокоспециализированной Д. с. является коллективная научная деятельность, предполагающая разветвленную систему социальных ролей ее участников; 5) возникновение в процессе Д. с. межличностных отношений, образующихся на основе предметно заданных функционально-ролевых взаимодействий и приобретающих со временем относительно самостоятельный характер. Будучи исходно обусловлены содержанием Д. с, межличностные отношения в свою очередь оказывают воздействие на ее процесс и результаты. В отечественной социальной психологии Д. с. рассматривается как главное условие социально-психологической интеграции включенных в нее индивидов, как первооснова формирования и развития межиндивидуальных связей. Являясь необходимым моментом осуществления Д. с, эти связи не могут быть полностью поняты в отрыве от ее содержательных и структурно-функциональных характеристик. Целостная система активности взаимодействующих индивидов выступает как способ реализации Д. с, а сама группа — как совокупный субъект определенного вида Д. с. в контексте исторически конкретных общественных отношений. Социально обус-

ловленные закономерности осуществления и воспроизводства Д. с. и приводят к возникновению группы как социально-психологической общности. Акты индивидуальной деятельности являются условием существования и воспроизводства как самого индивида, так и процессов групповой активности в целом, что свидетельствует о взаимопроникновении и взаимообогащении индивидуальной и Д. с, о взаимодействии индивидуально-мотивационных и социально-нормативных условий Д. с.

А.И. Донцов

Диалог [греч. dialogos — разговор, беседа] — попеременный обмен репликами (в широком смысле репликой считается и ответ в виде действия, жеста, молчания) двух и более людей. Д. был распространенной формой философских и научных произведений в античности и в Новое время (Ксенофонт, Платон, Г. Галилей, Н. Мальбранш, Д. Дидро и др.). В психологии исследования Д., связанные с анализом социальных механизмов психики, начались в XX в. (культурно-историческая теория Л.С. Выготского, интеракционизм, психоанализ, теория Ж. Пиаже, работы М.М. Батхина и др.). Особую область, активно разрабатываемую с 70-х гг., составляют психологические проблемы Д. человека с ЭВМ. Значение Д. для психологии заключается в том, что у ребенка Д. (речь, вызванная взрослым, обращенная ко взрослому и непосредственно связанная с действием) представляет собой структурно-генетически исходную, а затем — в течение жизни человека — универсальную составляющую речевого общения. Каждая реплика Д. (высказывание) — единица речи индивида — имеет предметную отнесенность (реплика о чем-то) и социальный характер (обращена к партнеру регулируется микросоциальными отношениями между партнерами). Д., онтогенетически предшествуя внутренней речи, накладывает отпечаток на ее структуру и функционирование, а тем самым и на сознание в целом.

Л.А. Радзиховский

Диспозиция [лат. dispositio — расположение] — готовность, предрасположенность субъекта к поведенческому акту, действию, поступку, их последовательности. В персоналистской психологии (В. Штерн) (см. Персонализм) Д. обозначает причинно не обусловленную склонность к действиям, в теории личности Г. Олпорта — многочисленные черты личности (от 18 до 5 тыс.), образующие комплекс предрасположенностей к определенной реакции субъекта на внешнюю среду. В отечественной психологии термин Д. используется преимущественно для обозначения осознанных готовности личности к оценкам ситуации и поведению, обусловленных ее предшествующим опытом.

В.А. Ядов

Дифференциация половая [лат. differentia — различие] — совокупность генетических, физиологических и психологических признаков, на основании которых различаются мужской и женский пол. Ранняя дифференциальная психология воспринимала половые различия глобально, как некую объективную биологически универсальную данность. При этом частные и ограниченные экспериментальные данные главным образом использовались для обоснования спекулятивных системных концепций. Применяемые в психологических исследованиях тесты маскулинности/феминности сами в значительной степени отражают привычные полоролевые стереотипы, а статистический мета-анализ научных исследований сплошь и рядом обнаруживает ложность или недоказанность многих привычных представлений. Весьма проблематична и интерпретация биолого-эволюционных, антропологических и кросс-культурных данных.

В.В. Абраменкова

Доверие — установка личности, представляющая безусловную веру, а иногда и заменяющая ее. Д. проявляется в специфическом отношении субъекта к определенным объектам, связанным с ситуативной, актуальной значимостью и априорной

надежностью (безопасностью) объекта для субъекта. Д. есть самостоятельная форма веры, сущность которой впервые выделил как базовую установку личности к миру, формирующуюся на ранних этапах онтогенеза, Э. Эриксон. Показателем проявления Д. является, например, готовность ребенка без особой тревоги переносить исчезновение матери из поля зрения. Базовой потребностью человека является его собственная безопасность, которая имеет разную ценность для каждого человека. Объекты окружающего мира должны представляться человеку не только относительно безопасными, но и значимыми в каждой конкретной ситуации. Только такой мир будет вызывать у человека Д. и он будет вступать с ним во взаимодействие. В психологии Д. изучалось в трех относительно самостоятельных областях: Д. к миру, Д. к людям, Д. к себе. Все три области Д. определенным образом соотносятся и представляют единое социально-психологическое явление, имеющее сходные условия возникновения характеристики проявления.

Т. И. Скрипкина

Достижения мотивация [лат. *moveo* — двигаю] — одна из разновидностей мотивации деятельности, связанная с потребностью индивида добиваться успехов и избегать неудач. Исследования Д.м. были начаты в 50-х гг. американским ученым Д.С.Мак-Клелландом, которому удалось выявить индивидуальные различия в Д.м. с помощью тематического апперцепционного теста (ТАТ) Г.А.Мюррея. Развитие Д.м. объяснялось Мак-Клелландом и его коллегами особенностями социализации, например, ценностными ориентациями у представителей тех или иных социальных слоев. Мак-Клелланд считал, что формирование Д.м. зависит от благоприятных условий воспитания и благополучной среды и в соответствии с теорией социального научения. Д.м. является побочным продуктом более фундаментальных социальных мотивов. Последующие работы Дж.Аткинсона, Н.Физера, Х.Хекхаузена и др. показали, что здесь упускаются из виду ранние формы деятельности достижения,

которую дети осуществляют спонтанно и даже вопреки воспитательному воздействию взрослых. Поскольку изначально преобладавшее определение мотива достижения как «стремления к повышению уровня собственных возможностей» не объясняло определенных особенностей развития, были введены конкретные мотивационные переменные, устанавливающие взаимосвязь между деятельностью и мотивом достижения. Это: 1) личностные стандарты (оценка субъективной вероятности успеха, субъективной трудности задачи и т.д.); 2) привлекательность самооценки (привлекательность для индивида личного успеха или неудачи в данной деятельности); 3) индивидуальные предпочтения типа атрибуции (приписывание ответственности за успех или неудачу себе или окружающим обстоятельствам). Исследования показали, что основные типы поведения, направленные на достижение успеха или избегание неудачи, складываются между 3-мя и 13-ю годами жизни человека и формируются как под воздействием родителей (особенно требовательности матери), так и под влиянием окружающей среды. В возрасте 3—5 лет более сильная и ориентированная на успех Д.м. складывается, когда успех поощряется похвалой и расположением родителей или воспитателей. Вместе с тем исследования Х.Хекхаузена показали, что санкции осуждения в ситуации неудачи могут не восприниматься ребенком негативно, если осуществляются в обстановке дружелюбия и уважения. В сознании 4—5-летнего ребенка реакции родителей на его успехи или неудачи уже не носят характер простого подкрепления (в смысле вознаграждения или наказания). Когда ребенку становится ясно, насколько сложной и трудоемкой должна быть задача, чтобы в случае неудачи не вызвать упреков, ему опосредованно становится известным стандарт требований к нему, т.е. стандарт, по которому оцениваются его успехи. Тогда чрезмерную похвалу за каждую малость он может с огорчением воспринимать как неверие взрослых в его способности и, наоборот, неодобрение при удаче — как высокое мнение о его

возможностях. На формирование высокой потребности в достижении успеха влияет степень эмоциональной включенности родителей в дела ребенка, а также окружающая обстановка. Наиболее благоприятной является ситуация сочетания ненавязчивого давления родителей и высокой насыщенности среды побуждающими факторами. Тогда проявляется максимум возможностей для самостоятельной проверки ребенком своих умений и возможностей.

Л.А. Карпенко

Дружба — вид устойчивых, индивидуально-избирательных межличностных отношений, характеризующийся взаимной привязанностью их участников, усилением процессов аффилиации, взаимными ожиданиями ответных чувств и предпочтительности. Развитие Д. предполагает следование ее неписаному «кодексу», утверждающему необходимость взаимопонимания, открытость и открытость друг другу, доверительность, активную взаимопомощь, взаимный интерес к делам и переживаниям другого, искренность и бескорыстие чувств. Серьезные нарушения «кодекса» Д. ведут либо к ее прекращению, либо к поверхностным приятельским отношениям, либо даже к превращению Д. в свою противоположность — вражду. Противопоставление Д. — при всей ее интимности — деловым, служебным и другим отношениям имеет относительный характер. Д. зависит от общности цели, интересов, идеалов, намерений, в ней с необходимостью проявляется ценностно-ориентационное единство. Богатство отношений Д. определяется социальной ценностью деятельности, которой посвятили себя друзья, тех идей и интересов, на которых основан их союз. Функции Д., закономерности ее развития и т.д. существенно меняются на разных этапах жизненного цикла и обладают спецификой по полу. Наибольшей интенсивности Д. достигает в периоды юности и ранней взрослости, когда отмечается исключительная значимость отношений с друзьями, большая частота встреч и большой объем совместно проводимого

времени. При этом отношения между друзьями характеризуются глубоким эмоциональным контактом. В связи с тем, что потребность в интимности у девочек формируется быстрее, чем у мальчиков, девушки раньше, чем юноши, переходят от детской Д. к юношеской. Появление своей семьи и другие изменения, сопровождающие переход к взрослости, изменяют характер Д. — дружеские отношения перестают быть уникальными, их значимость несколько снижается, меняются функции Д. Тем не менее и на более поздних стадиях жизненного цикла Д. остается одним из важнейших факторов формирования личности и поддержания стабильности Я-концепции. Поскольку Д. представляет собой социальный феномен, анализ ее средствами одной только психологии явно недостаточен. Д. активно изучается в социологии, философии, этнографии и других науках.

Л.Я. Гозман, А.В. Петровский

Жесты — выразительные движения рук, пальцев, помогающие передать эмоции, психические состояния, желания. Важное средство диагностики личности человека, особенностей его общения — движения рук или кистей рук. Фр. Бэкон написал: «Также, как язык говорит уху, так и жест говорит глазу». Термин «жест» иногда применяется для обозначения всех движений тела, в том числе мимики, пантомимики, а с целью специализации собственно движений рук употребляется понятие жестикоуляция. Существует множество классификаций Ж. Среди них те, в которых Ж. рассматриваются как показатели личностных особенностей человека и его общения: коммуникативные Ж. приветствия и прощания; Ж. угрозы, привлечения внимания, подзывающие, приглашающие, запрещающие; оскорбительные Ж. и телодвижения; Ж. дразнящие, встречающиеся в общении детей; Ж. утвердительные, отрицательные, вопросительные, выражающие благодарность, примирение; Ж., передающие желание готовности отвечать на заданный преподавателем вопрос; Ж., означающий

конец работы, победу. Все перечисленные Ж. понятны без речевого контекста и имеют собственное значение в общении. Описательно-изобразительные, подчеркивающие Ж., как правило, сопровождают речь и вне речевого контекста теряют смысл. Третья группа — это модальные Ж. Они выражают оценку, отношение к предметам, людям, явлениям, к окружающей среде: жесты одобрения, неодовольствия, иронии, недоверия; Ж., передающие неуверенность, незнание, страдание, раздумье, сосредоточенность; Ж., передающие растерянность, смятение, подавленность, разочарование, отвращение, радость, восторг, удивление. Ж. выражают общую «тональность» общения: возвышенное, нейтральное, нейтрально-обиходное, фамильярное, вульгарное. Человек, формируясь как личность в конкретной социальной среде, усваивает характерные для этой среды способы жестикюляции, правила применения и прочтения Ж. Сила и частота жестикюляции определяется культурными и групповыми нормами. Одни и те же Ж. встречаются не у всех народов. Ж. «ввинчивание в висок указательного пальца правой руки» имеет определенный психологический смысл и практически во всех уголках земного шара используется с одной целью — подчеркнуть, что собеседник говорит глупости. Ж. «большой палец правой руки опущен вниз», обозначающий у англичан неодобрение, отсутствует у русских, а Ж. почесывание затылка, передающий у русских старание вспомнить что-то, у тех же англичан встречается сравнительно редко. Но есть такие характеристики Ж., которые независимо от пола, возраста, культуры, расы, несут одну и ту же информацию о человеке. Установлено, что интенсивность жестикюляции повышается, если говорящий волнуется или хочет занять лидирующую позицию в общении, если прерывается обратная связь в общении, если человек испытывает затруднения в выражении мысли. Тревожность, неуверенность человека сопровождается хаотическими Ж., однообразными движениями рук, использованием при разговоре какого-либо предмета (по-

стукивание карандашом, снятие-надевание очков и т.д.). Существует несколько рисунков Ж., которые позволяют достаточно однозначно судить о переживаемом человеком состоянии, его интенсивности, о типе отношения. Так, вяло свисающие вдоль тела руки означают, что человек пассивен, переживает эмоции печали, страдания, грусти. Постоянно скрещенные на груди руки свидетельствуют о том, что человек стремится к дистанцированию, что его обычная позиция в общении — это позиция выжидания. Если человек пытается скрыть что-нибудь, то он прячет свои руки (например, за спину). Сжатые руки — партнер скрывает свое негативное отношение, его ожидания не оправдываются. Перечисленная жестикюляция возникает непроизвольно, едва осознается человеком и является типичной, то есть она характерна, практически, для всех людей. Наблюдателю представлены несколько объективных характеристик Ж.: их направленность, форма, интенсивность, частота. Исходя из совокупности этих параметров жестикюляции человека, возникает общая оценка Ж. (быстрые, неторопливые, грациозные, неловкие, легкие, небрежные, свободные, скованные, сдержанные и т.д.). Ж. меньше, чем мимика поддаются контролю и регуляции. Поэтому они чаще являются теми элементами экспрессивного репертуара, с помощью которых осуществляется «утечка информации». Ж.-прикосновения входят в жестовой репертуар человека. Специальная область психологии невербального поведения занимается исследованием физических контактов людей. Такие виды прикосновений, как поцелуй, объятия, поглаживание себя и других, рукопожатие, похлопывание, потирание ладоней и т.д., рассматриваются чаще всего в качестве показателей эмоциональной поддержки или отвержения партнера,» одобрения или наказания (например, пощечина). Динамика прикосновений говорит об отсутствии или наличии психологической близости между партнерами. Самое большое количество коммуникативных табу появляется в связи с Ж.-при-

косновениями. Их применение зависит от: статуса партнеров, их пола, степени знакомства, принадлежности к определенной культуре, типа отношений, психологический смысл Ж.-прикосновений определяется тем: 1) кто из участников первым протянул руку, обнял, поцеловал, ударил...; 2) усиливается или сокращается такесический репертуар в смешанных по возрасту и полу парах; 3) появляются одни и те же элементы такесического поведения в отношении всех присутствующих или репертуар физических контактов меняется в соответствии с отношениями участников взаимодействия; 4) каковы техника исполнения прикосновений, их эмоциональная сила, физическая активность. На основе этих показателей Ж.-прикосновения приобретают психологическое значение: властные, дружные, участливые, теплые, холодные, быстрые, короткие, крепкие, вялые, сильные, слабые. Ж.-прикосновения находятся под контролем тактильно-кинестезической системы отражения, оцениваются на основе зрительного и слухового каналов восприятия. На основе Ж. личности формируется общее впечатление не только о ней, но и об общении в целом.

В.А. Лабунская

Жизни стиль — уникальный, основанный на определенных закономерностях способ жизни и действий, которые выбирает человек для реализации своих жизненных целей. Это интегрированный стиль приспособления к жизни и взаимодействия с ней, созидающий и обладающий творческой ценностью. В рамках своего жизненного стиля каждый человек создает субъективное представление о себе и мире. Жизненный стиль — уникальный способ достижения своих целей, избираемый личностью. Это комплекс средств, позволяющих приспособиться к окружающей действительности.

Д.А. Леонтьев

Жизнь половая — совокупность соматических, психических и социальных процессов, которыми движет и посредством которых удовлетворяется половое

влечение. Вне зависимости от генитальных проявлений Ж.п. человека содержит духовное общение, в результате которого достигается партнерами уровень близости, санкционирующий ряд желательных взаимных действий («диапазон приемлемости»).

С.Т. Азарков

Защищенность психологическая — относительно устойчивое положительное эмоциональное переживание и осознание индивидом возможности удовлетворения своих основных потребностей и обеспеченности собственных прав в любой, даже неблагоприятной ситуации, при возникновении обстоятельств, которые могут блокировать или затруднять их реализацию. Одним из важнейших механизмов, обеспечивающих З. п., является психологическая защита — необходимое условие формирования адекватной чувств З. п.; в противном случае закономерно возникновение чувства психологической незащищенности. Эмпирическими гарантами феномена З. п. являются чувство принадлежности к группе, адекватная самооценка, реалистичный уровень притязаний, склонность к надситуативной активности, адекватная атрибуция ответственности, отсутствие повышенной тревожности, неврозов, страхов и т.п.

М.Ю. Кондратьев

Идеал [греч. idea — идея, образ] — образ человека, являющегося образцом для других. И. является предметом изучения разных наук и рассматривается как нечто совершенное, чего быть может еще нет, но к чему следует стремиться. В качестве И. может выступать совокупность норм поведения; образ, воплощающий наиболее ценные и привлекательные человеческие черты, образ, который служит образцом. И. человека не всегда представляет собой его идеализированное отражение. В И. нередко воплощается то, чего не достаёт человеку, то, к чему он стремится для того, чтобы быть удовлетворенным в своих планах и мечтах. Стремление достичь И. может выступить как важнейший мотив поведения человека стать тем, что составляет смысл его жизни. И. в своей

развитой форме присущ человеку, который способен предвирать реальное действие идеальным, представлять результаты труда до его начала. И. формируются под влиянием социальной среды и в значительной степени определяются мировоззрением человека и менталитетом общества. Каждая эпоха формирует свои представления об идеале человека, однако это представление не является абсолютным, поскольку разные общности культивируют свои представления об И. При этом в качестве И. может выступать конкретная историческая личность, в которой наиболее полно воплощены ценные черты. Различаются два типа отношений к И.: созерцательно-восторженное и страстно-деятельное. 1) Человек ограничивается виртуальным восхищением, преклонением перед И. 2) Порождает у человека энергию для претворения И. в реальные черты личности. И. выступает в качестве мотивов самовоспитания, самоизменения. В этом случае он содержит программу работы, способствующей достижению соответствия человека идеальному образу.

В.А. Шустер

Идентификация [лат. *identificare* — отождествлять] (в социальной психологии) — эмоционально-когнитивный процесс неосознаваемого отождествления субъектом себя с другим субъектом, группой, образцом. Понятие «И.» было введено З. Фрейдом сначала для интерпретации явлений патологической депрессии, позднее — для анализа сновидений и некоторых процессов, посредством которых маленький ребенок усваивает образцы поведения значимых других, формирует «сверх-Я», принимает женскую или мужскую роль и пр. Фрейдом было выделено несколько типов И. В младенчестве возникает первичная И., которая является примитивной формой эмоциональной привязанности ребенка к матери. Впоследствии эта «тотальная захваченность объектом» уступает место вторичной И., играющей роль защитного механизма, благодаря которому ребенок справляется с беспокойством, вызванным угрожающим авторитетом, путем включения некоторых ас-

пектов его поведения в собственные действия. Согласно Фрейду, эта форма И. является предьсторией Эдипова комплекса, когда маленький мальчик во всем хочет занять место отца и, боясь его наказания, копирует некоторые особенности его поведения. Эта парциальная И. носит амбивалентный характер и может проявляться как в отношении любимого лица, так и лиц, которых ненавидят или которым завидуют. Особое значение этот тип И. приобретает при усвоении ребенком запретов родителей, при формировании у него устойчивости к искушениям, для развития совести. Применительно к взрослому субъекту И. в концепции Фрейда связывалась с невротическим симптомом, при котором у субъекта из-за желания оказаться в положении объекта, возникают болезненные явления, характерные для последнего. Для Фрейда механизм И. обеспечивает взаимную связь индивидов в социальной группе, создает аффективную общность как особое «вживание», «вчувствование», приобретая в некоторых случаях свойство «психической инфекции», столь характерной для толпы. Для неортодоксального психоанализа (А. Фрейд, Д. Рапопорт) понятие И. выступило в качестве центрального механизма формирования способности «Я»-субъекта к саморазвитию. При этом между субъектом и отражаемым объектом происходит установление определенной эмоциональной связи, содержанием которой является переживание своей тождественности с объектом. Понятие «И.» получило широкое распространение за рамками психоанализа, в частности в социальной психологии (Л. Бандура, Т. Парсонс и др.). И. рассматривается как важнейший механизм социализации, проявляющийся в принятии индивидом социальной роли при вхождении в группу, в осознании им групповой принадлежности, формировании социальных установок и т. д. (Ч. Кули, Дж. Мид). В современной психологии понятие «И.» охватывает три пересекающиеся области психической реальности. Во-первых, И.— это процесс объединения субъектом себя с другим индивидом или группой на основании установив-

шейся эмоциональной связи, а также включение в свой внутренний мир и принятие как собственных их норм, ценностей, образцов. Открытое подражание как следование образцу особенно ярко выступает в дошкольном детстве. Вторых, И.—это представление, видение субъектом другого человека как продолжения себя самого, наделение его своими, чертами, чувствами, желаниями (например, родители, ожидающие от ребенка осуществления собственных честолюбивы*, замыслов). В-третьих, И.—это механизм постановки субъектом себя на место другого, что проявляется в виде погружения, перенесения индивидом себя в поле, пространство, обстоятельства другого человека, что приводит к усвоению его личностных смыслов. Этот тип И. позволяет моделировать смысловое поле партнера по общению, обеспечивает процесс взаимопонимания и вызывает содействующее поведение

В. В. Абраменкова

Идентичность половая [лат. *identicus* — одинаковый] — осознание субъектом своей принадлежности к мужскому или женскому полу или неопределенности своего полового (сексуального статуса), субъективное переживание своей половой роли. И.п. — один из самых глубоких и ранних элементов образа «Я», формирующийся в первые годы жизни в результате соответствующей категоризации (кодирования, типизирования) и половой социализации. На основании своей генитальной внешности новорожденный получает паспортный (акушерский, паспортный или аскриптивный) пол, в котором его в дальнейшем воспитывают. Центральный элемент И.п. — образ/схема тела и то, насколько его тело, внешность и поведение соответствуют нормативным представлениям о маскулинности/феминности, которые ребенок усваивает от родителей и сверстников и которые формируют его представления о собственной половой адекватности («настоящий ли я мальчик/девочка?»). У мальчиков, которым приходится преодолевать первоначальную зависимость от женского, мате-

ринского влияния (дефеминизация), этот процесс протекает сложнее, чем у девочек, и чаще сопровождается нарушениями. В подростковом возрасте И.п. дополняется и обогащается сексуально-эротическими компонентами, связанными с половым созреванием (вторичные половые признаки, появление сексуальных интересов и т.д.). Психологические механизмы формирования И.п. интерпретируются по-разному. Теория идентификации, восходящая к взглядам З. Фрейда, полагает, что ребенок бессознательно идентифицируется и копирует поведение взрослого человека своего пола, чаще всего отца или матери. Теория социального научения У.Мишела придает решающее значение половой типизации с помощью положительного и отрицательного подкрепления: взрослые поощряют мальчиков за маскулинное и осуждают за фемининное поведение, а с девочками поступают наоборот. Ребенок сначала научается различать полодиморфические образцы поведения, затем — выполнять соответствующие правила и, наконец, интегрирует этот опыт в своем образе «Я». Когнитивно-генетическая теория Л. Колберга подчеркивает когнитивную сторону этого процесса и особенно роль самосознания: ребенок сначала усваивает представление о том, что значит быть мужчиной или женщиной, затем категоризирует себя в качестве мальчика или девочки, после чего старается сообразовать свое поведение со своими представлениями о своей половой роли. Перечисленные теории в известном смысле взаимодополнительны. Хотя большинство людей не сомневаются в своей И.п., у некоторых индивидов она проблематична или неопределенна. Это особенно характерно для детей, телосложение, внешность и/или поведение которых не соответствуют полоролевым ожиданиям и стереотипам маскулинности/феминности (женственный мальчик и мужеподобная девочка). Часто за этим стоят нарушения гормональной дифференцировки мозга в пренатальном периоде развития. У некоторых детей на этой основе развивается половая дисфория (*gender dysphoria*) — чувство несогласованности своей сексуальной

анатомии и половой идентичности/роли (клинические варианты — транссексуализм и транссвестицизм), неудовлетворенность своим телесным обликом и настоятельная потребность стать членом противоположного пола. Половая дисфория становится особенно острой в период пубертата, когда она осложняется появлением неадекватных генитальному и паспортному полу сексуально-эротических влечений. При наличии соответствующих медико-психологических показаний, такому индивиду может быть сделана хирургическая операция по перемене пола (Белкин А.И., 1979). Пока все проблемы пола рассматриваются в понятиях репродуктивной биологии, любая рассогласованность половой роли и И.п. воспринимается как патология. Однако некоторые культуры знают также понятие «третьего пола»: индивид, занимающий промежуточный, межполовой статус (бердачи у американских индейцев, хиджра в Индии), не считается в таких обществах больным и выполняет особые функции. Увеличение в последние годы количества транссексуалов, видимо, отражает рост индивидуальной свободы: если раньше люди вынуждены были в обязательном порядке принимать требования своей половой роли, то теперь они могут в какой-то степени выбирать ее, приспособившая свой гражданский половой статус к своей И.п. (Исаев Д.Н., Каган В.Е., 1986).

В.Е. Каган

Импульсивность [лат. *impulsus* — толчок, побуждение] — особенность поведения человека (в устойчивых формах — черта характера), заключающаяся в склонности действовать по первому побуждению, под влиянием внешних обстоятельств или эмоций. Импульсивный человек не обдумывает свои поступки, не взвешивает все «за» и «против», он быстро и непосредственно реагирует и нередко столь же быстро раскаивается в своих действиях. От И. следует отличать решительность, которая тоже предполагает быструю и энергичную реакцию, но связана с обдумыванием ситуации и принятием наиболее целесообразных и обоснованных решений.

Н.И. Ганошенко

Ингибиция социальная [лат. *inhibere* — сдерживать, останавливать] — ухудшение продуктивности выполняемой деятельности, ее скорости и качества в присутствии посторонних людей или наблюдателей, как реальных, так и воображаемых. Свойство И. с. противоположно фасилитации социальной.

Л.А. Карпенко

Индивид [лат. *individuum* — неделимое] — 1) Человек как единичное природное существо, представитель вида *Homo sapiens*, продукт филогенетического и онтогенетического развития, единства врожденного и приобретенного (см. Генотип; Фенотип), носитель индивидуально своеобразных черт (задатки, влечения и т. д.). 2) Отдельный представитель человеческой общности; выходящее за рамки своей природной (биологической) ограниченности социальное существо, использующее орудия, знаки и через них овладевающее собственным поведением и психическими процессами (см. Высшие психические функции; Сознание). Оба значения термина «И.» взаимосвязаны и описывают человека в аспекте его отдельности и обособленности. Наиболее общие характеристики И.: целостность психофизиологической организации; устойчивость во взаимодействии с окружающим миром; активность. Признак целостности указывает на системный характер связей между многообразными функциями и механизмами, реализующими жизненные отношения И. Устойчивость определяет собой сохранность основных отношений И. к действительности, предполагая вместе с тем существование моментов пластичности, гибкости, вариативности. Активность И., обеспечивая его способность к самоизменению, диалектически сочетает зависимость от ситуации с преодолением ее непосредственных воздействий.

А.Г. Асмолов

Индуктор [лат. *inductor* — возбуждатель] — субъект, адресующий сообщение реципиенту. Синоним — коммуникатор.

Л.А. Карпенко

Инновация (нововведение) (социально-психологический аспект) — создание и внедрение различного вида новшеств, порождающих значимые изменения в социальной практике. Различают социально-экономические, организационно-управленческие, технологические И. Инновационная деятельность, не являясь процессом, поддающимся формализации, требует учета человеческого фактора, в частности, преодоления социально-психологических барьеров, возникающих на всех этапах ее развертывания. В эту деятельность вовлечены различные социальные группы (заказчики, непосредственные разработчики, изготовители опытных образцов, макетов и др.), каждая из которых имеет собственные интересы, задачи и цели. Члены каждой из групп могут иметь неоднзначные представления, ожидания, эмоциональные переживания, связанные с возможными последствиями И. Преодолению социально-психологических барьеров инновационной деятельности способствуют: 1) учет установок, ценностных ориентации, этических норм поведения ее участников; 2) применение социально-психологических методов активного обучения работников с целью развития инновационных способностей, формирования готовности к восприятию и участию в И.

А. Г. Аллахвердян, Ю. А. Карпова

Интеллигентность [лат. *intelligens* — понимающий, мыслящий] — совокупность личностных качеств индивида, отвечающих социальным ожиданиям, предъявляемым передовой частью общества к лицам, являющимся носителями культуры. Первоначально И.— производное от понятия «интеллигенция», означающего условную группу, объединяющую представителей так наз. «свободных профессий» (ученых, художников, писателей и др.). К числу основных признаков И. относится комплекс важнейших интеллектуальных и нравственных качеств: обостренное чувство социальной справедливости; приобщенность к богатствам мировой и национальной культуры и усвоение общечеловеческих ценностей;

следование велениям совести, а не внешним императивам; тактичность и личная порядочность, исключающая проявления нетерпимости и вражды в национальных взаимоотношениях, грубости в межличностных отношениях; способность к состраданию; идейная принципиальность в сочетании с терпимостью к инакомыслию. В ходе исторического развития произошла дивергенция понятий «интеллигенция» и «И.». Понятие «интеллигенция» ввел русский писатель П.Д. Боборыкин. Под первым стали понимать социальную роль, под вторым — особое качество, духовность личности. Это было обусловлено тем, что этико-психологические особенности, изначально присущие людям, принадлежащим лишь к некоторым социальным и профессиям, с течением времени стали характерными и для представителей др. слоев общества. И. обычно приписывается лицам, имеющим формально понимаемую образованность. Однако эта черта имиджа И. не является ее необходимым и тем более достаточным атрибутом. И. может быть присуща любому члену общества. В настоящее время закреплённость признаков И. за представителями к.-л. классов, «прослоек», профессий, специальностей, за обладателями различных дипломов и аттестатов является не более чем стереотипом обыденного сознания. В сталинский и послесталинский период советской истории в массовом сознании культивировались представления об индивидуализме и социальной ненадежности интеллигенции как «прослойки» между рабочим классом и крестьянством, недооценивалось ее культурное значение. Поэтому И. фактически не выступала в качестве социально желаемого качества и образца для подражания. В период тоталитаризма при показном расположении к интеллигенции, последняя неизменно вызывала опасения и неприязнь у бюрократического аппарата государства, видевшего в ней общность, способную осмыслить и осудить деформации общественного развития. Характерное для интеллигентного человека чувство социальной справедливости противоречит ожидаемому властями

согласию с любыми приказами и решениями. Свойственный И. интернационализм, презрение к проявлениям шовинизма не допускает при этом неуважительного отношения к развитию национального самосознания. Ориентация носителей И. на общечеловеческие ценности в корне противоположна стереотипам антагонизма и вражды. В настоящее время, в связи с перестройкой всех сфер общественной жизни, начинают складываться объективные возможности для превращения И. в общезначимую ценность, для осознания ее в качестве необходимого условия развития личности и общества.

А. В. Петровский

Интеракция невербальная [англ. *inter-active* — взаимодействие и лат. *verbalis* — устный] — несловесное взаимодействие, неречевой контакт. В основе возникновения И.н. лежат механизмы согласования, подстройки, переноса программ невербального поведения партнеров. Центральной характеристикой, создающей эффект И.н. является взаимодействие между кинесико-такесической, просодической, ольфакторной структурами экспрессивного невербального поведения и пространственно-временными компонентами общения — проксемикой. В процессе И.н. формируются паттерны невербального взаимодействия — относительно устойчивые, взаимообусловленные совокупности элементов невербального поведения и проксемики общения, отличающие один вид взаимодействия от другого. Элементы паттернов И.н. имеют различное происхождение, отличаются мерой динамичности — устойчивости; степенью дискретности — континуальности; произвольности — непроизвольности; осознанности — неосознанности невербального поведения; степенью целенаправленности — нецеленаправленности; интенциональности — неинтенциональности; определенности — неопределенности; абстрактности — конкретности; устойчивости — вариабельности; однозначности — многозначности; мерой толерантности относительно внешних и внутренних воздействий. Набор паттер-

нов невербального взаимодействия субъектов общения (возможность или невозможность включения в паттерны определенных выражений лица, жестов, поз, прикосновений и т.п.) указывает на их социо-культурную принадлежность, статусно-ролевой репертуар, индивидуально-личностные особенности. И.н. выполняют функции регуляции, идентификации, стратификации, адаптации, демонстрации отношения к другому и к самому себе. В соответствии с культурой, этнической, социальной, групповой принадлежностью складываются в первую очередь паттерны половозрастного и статусно-ролевого невербального взаимодействия. Они являются наиболее устойчивыми образованиями в структуре поведения человека и служат индикаторами поло-возрастных и статусно-ролевых отношений. На основе частотных, формально-динамических и качественно-психологических характеристик И.н. выделяют: деструктивное и конструктивное, монологическое и диалогическое, личностно-направленное и социально-ориентированное невербальное общение. С целью определения социально-психологического смысла паттерна И.н. следует рассматривать все проксемические характеристики общения: дистанция между партнерами, направление движения их тела, синхронность появления определенных поз, жестов, выражений лица, динамичность смены паттернов невербального поведения или их устойчивость в ситуации группового взаимодействия, степень расслабленности-напряженности, открытости — закрытости поз, жестов, выражений лица, «уменьшение себя партнером» — «распространение себя партнером». Фундаментальным показателем взаимоотношений и группе являются «зеркально-согласованные» И.н. Социально-психологический смысл И.н. представлен в отношениях и взаимоотношениях общающихся, в первую очередь таких, как аффиляция, доминирование — подчинение; включенность — «отсутствие».

В. А. Лабунская

Картина мира этническая — единая когнитивная ориентация, являющаяся фактически невербализованным, импли-

цитным выражением понимания людьми «правил жизни» каждого общества (в том числе и этнической общности). К.м.э. представляет собой свод основных допущений и предположений, обычно не осознаваемых и не обсуждаемых, которые направляют и структурируют поведение представителей данной общности. Считается, что все нормативное поведение группы или общности есть функция особой К.м.э. Согласно Р. Рэдфилду, ни один человек не держит всего, что он знает о мире и чувствует, целиком в сознании, но в то же время осведомленный мыслящий информатор может описать свою К.м.э. так, что исследователь в состоянии ее понять. А. Холлоуэл, напротив, рассматривал К.м.э. в виде такой когнитивной ориентации, которую люди не осознают и не могут абстрактно сформулировать. В последнее время К.м.э. обозначается и исследуется через понятие ценности и ценностной ориентации. Под ценностью в данном случае понимается серия предположений о мире, стимулирующая и регулирующая предпочтительный тип поведения. Эта серия предположений может быть выделена путем анализа, но обязательно может быть сознательно понимаема и вербализуема каждым членом общности. Попытка эмпирического изучения К.м.э. через описание базовых ценностных ориентации была предпринята Ф. Клакхон и Ф. Строббеком.

И.М. Кузнецов

Каузальная схема [лат. *causa* — причина] — понятие, используемое в социальной психологии для обозначения: а) принципов анализа причинности в сфере социального восприятия; б) устойчивых представлений о конкретных причинных связях. Это понятие приобрело широкое распространение в связи с развитием исследований каузальной атрибуции. Основными составляющими К. с., согласно наиболее распространенной в западной социальной психологии теории Г. Келли (1972), являются три принципа: 1) принцип обесценивания — восприятие роли данной причины в обусловливании события как меньшей вследствие нали-

чия других причин, потенциально способствующих его наступлению; 2) принцип усиления — восприятие роли данной причины в обусловливании события как большей в результате наличия препятствующих его наступлению факторов; 3) принцип систематического искажения причинных суждений о людях — систематическое отклонение причинных объяснений поведения людей от правил формальной логики. Основным направлением этих искажений является переоценка субъективной обусловленности поведения и недооценка его объективной обусловленности. Общие принципы К. с. рассматриваются как наиболее общие и устойчивые закономерности функционирования более конкретных схем каузальности. Более частные К. с., представляющие собой устойчивые представления о конкретной обусловленности явлений, различаются по уровню сложности, обобщенности и последовательности включения в анализ. Основными факторами, определяющими уровень К. с., используемыми в анализе причинности на уровне «житейской психологии», являются степень сложности воспринимаемых объектов и их соответствие ожиданиям индивида.

А.В. Юревич

Когнитивная сложность [лат. *cognitio* — знание, познание] — психологическая характеристика познавательной (когнитивной) сферы человека. К. с. отражает степень категориальной расчлененности (дифференцированности) сознания индивида, которая способствует избирательной сортировке впечатлений о действительности, опосредствующей его деятельность. К. с. определяется количеством оснований классификации, которыми сознательно или неосознанно пользуется субъект при дифференциации объектов какой-либо содержательной области. Сознание человека неоднородно и в различных содержательных областях может характеризоваться различной К. с. (например, высокой К. с. в области спорта и низкой — в сфере межличностного восприятия). Операциональным критерием К. с. мо-

жет выступать размерность (число независимых факторов) субъективного семантического пространства.

В.Ф. Петренко

Коммуникабельность [лат. *communicatio* — общаться] — готовность и умение легко устанавливать, поддерживать и сохранять позитивные контакты в общении и взаимодействии с окружающими.

А.В. Петровский

Коммуникация [лат. *communico* — делать общим] — смысловой аспект социального взаимодействия. Поскольку всякое индивидуальное действие осуществляется в условиях прямых или косвенных отношений с другими людьми, оно включает (наряду с физическим) коммуникативный аспект. Действия, сознательно ориентированные на смысловое их восприятие другими людьми, иногда называют коммуникативными действиями. Различают процесс К. и составляющие его акты. Основные функции коммуникационного процесса состоят в достижении социальной общности при сохранении индивидуальности каждого ее элемента. В отдельных актах К. реализуются управленческая, информативная, эмоциональная и фатическая (связанная с установлением контактов) функции, первая из которых является генетически и структурно исходной. По соотношению этих функций условно выделяются сообщения: побудительные (убеждение, внушение, приказ, просьба); информативные (передача реальных или вымышленных сведений); экспрессивные (возбуждение эмоционального переживания), фатические (установление и поддержание контакта). Кроме того, коммуникационные процессы и акты можно классифицировать и по другим основаниям. Так, по типу отношений между участниками различаются: межличностная, публичная, массовая К.; по средствам К. — речевая (письменная и устная), паралингвистическая (жест, мимика, мелодия), вещественно-знаковая К. (продукты производства, изобразительного искусства и т.д.). Разновидностью вещественно-зна-

ковой К. является художественная К., связывающая между собой художника (или художественный коллектив) и зрителя (аудиорию). Влияние художественной К. при этом может быть не всегда адекватным замыслу художника, порождая психологические барьеры вместо духовного обогащения, равнодушие, раздражение или агрессию — вместо эстетического наслаждения. Причины этих эффектов кроются в несопадении «душевной организации» художника и реципиента, в различии их ценностных ориентации, жизненного опыта, уровня культуры, интеллекта и т. п.

А.П. Назаретян

Коммуникация массовая — систематическое распространение (с помощью технических средств) специально подготовленных сообщений среди численно больших, анонимных, рассредоточенных аудиторий. К.м. представляет собой важную в социальном и политическом плане, подсистему общей системы коммуникации. В широких масштабах выполняет взаимосвязанные функции идеологического и политического влияния, поддержания социальной общности, информирования, просвещения и развлечения, конкретные формы и содержание которых решающим образом зависят от особенностей национальной культуры и политического режима. К.м. свойственны институционный характер источников и отсроченность обратной связи между источником и аудиторией. Комплексы технических средств, обеспечивающих быструю передачу и массовое тиражирование словесной, образной, музыкальной информации (печать, радио, ТВ, кино, звукозапись, видеозапись и т.д.) называются средствами К.м., или средствами массовой информации. В социально-психологическом плане К.м. обладает рядом очевидных преимуществ по сравнению с более традиционными видами коммуникации (межличностной и публичной). Вместе с тем, специфика К.м. накладывает существенные психологические ограничения на ее возможности, поскольку в этом виде коммуникации особенно значительны фильтры и барьеры, связанные с селективностью внима-

ния, восприятия, понимания и запоминания. Зависимость коммуникативных эффектов от специфики К.м. вообще и каждого конкретного средства, в частности, особенности аудиторий, способы преодоления фильтров и барьеров изучаются не только психологией, но и политологией, социологией, семиотикой.

А. П. Назаретян, Ю. А. Шерковин

Коммуникация невербальная — система невербальных символов, знаков, кодов, использующихся для передачи сообщения с большой степенью точности, которая в той или иной степени отчуждена и независима от психологических и социально-психологических качеств личности. К. н. имеет достаточно четкий круг значений и может быть описана как лингвистическая знаковая система. Конвенциональные, интенциональные, произвольные жесты, телодвижения, позы, выражения лица кодируются и декодируются, выступают в роли знаков, имеющих ограниченный круг значений, и выполняют функции сообщения.

В. А. Лабунская

Компетентность коммуникативная [лат. *competens* — надлежащий, способный] — способность устанавливать и поддерживать необходимые эффективные контакты с другими людьми. В состав компетентности включают некоторую совокупность знаний, умений, обеспечивающих эффективное протекание коммуникативного процесса. К.к. рассматривается как система внутренних ресурсов, необходимых для построения эффективного коммуникативного действия в определенном круге ситуаций межличностного воздействия. Коммуникативный акт включает в себя анализ и оценку ситуации, формирование цели и операционального состава действия, реализацию плана или его коррекцию, оценку эффективности.

Ю. М. Жуков

Компетентность социально-психологическая — совокупность специальных знаний и умений личности, обеспечивающая эффективность ее взаимодействия

с окружающими людьми в системе межличностных отношений. В состав К. с.-п. входит умение ориентироваться в социальных ситуациях, правильно определять личностные особенности и эмоциональные состояния других людей, выбирать адекватные способы общения с ними и реализовывать эти способы в процессе взаимодействия. Особую роль здесь играет умение поставить себя на место другого. К. с.-п. формируется в ходе освоения индивидом систем общения в условиях активного взаимодействия с социумом.

Ю. М. Жуков

Конкуренция [лат. *concurro* — сбегаюсь, сталкиваюсь] (в социальной психологии) — одна из основных форм организации межличностного и социального взаимодействия, характеризующаяся достижением индивидуальных или групповых целей, интересов в условиях противоборства с добивающимися этих же целей и интересов других индивидов или групп. Отношения К. характеризуются сильной персональной вовлеченностью в борьбу, активизацией субъектов действия, нередко частичной деперсонализацией представлений о противнике. Конкуренция тем не менее генетически связана с кооперацией, поскольку конкурентное взаимодействие требует установления определенных правил и регулирующих санкций, без которых она вырождается в открытую войну. К позитивным эффектам конкуренции обычно относят и интенсификацию процессов отбора, развития и изменений, совершенствование организационных структур, повышение профессионализма и качества в работе, стимулирование социального развития, творческих процессов, самоопределение и принятие ролей. Эмпирические исследования К. в социальных науках обычно базируются на теории игр («дилемма узника» и т.п.), различных моделях сенсомоторной интеграции в лабораторных исследованиях, а также на полевых наблюдениях и экспериментах, стимулирующих «состязательные» эффекты и соперничество между участниками.

Е. Н. Емельянов

Конформизм [лат. *conformis* — подобный, сходный] — поведение людей, характеризующее приспособленчеством, соглашательством, опасением противостоять сложившимся мнениям и взглядам окружающих (стремление не оказаться «белой вороной»). В тоталитарных сообществах, государствах с полицейским режимом правления, сектах и т.п. преобладающая форма поведения, определяемая давлением со стороны властных структур и страхом перед возможными репрессиями. Антоним К. — **нонконформизм**. Подлинную альтернативу и К., и нонконформизму составляет самоопределение личности в группе.

А. В. Петровский

Конформность [лат. *conformis* — подобный, сходный] — податливость человека реальному или воображаемому давлению группы, проявляющаяся в изменении его поведения и установок в соответствии с первоначально не разделявшей им позицией? большинства. Различают внешнюю (публичную) и внутреннюю (личную) К. Первая представляет собой демонстративное подчинение навязываемому мнению группы с целью заслужить одобрение или избежать порицания, а возможно, и более жестких санкций со стороны входящих в группу лиц; вторая — действительное преобразование индивидуальных установок в результате внутреннего принятия позиции окружающих, оцениваемой как более обоснованная и объективная, чем собственная точка зрения. Внутренняя К., как правило, сопровождается внешней, которая, напротив, отнюдь не всегда предполагает личностное согласие с поведением соблюдаемыми групповыми нормами. При всех различиях обе формы К. близки в том, что служат специфическим способом разрешения осознанного конфликта между личным и доминирующим в группе мнением в пользу последнего: зависимость человека от группы вынуждает искать подлинного или мнимого согласия с ней, подстраивать свое поведение под кажущиеся чуждыми или непривычными эталоны. Особой разновидностью той же зависимости является негативизм (нонконфор-

мизм) — стремление во что бы то ни стало поступать вопреки позиции господствующего большинства, любой ценой и во всех случаях утверждать противоположную точку зрения. Преимущественным предметом экспериментальных исследований, начиная с работ С. Аша, выступила внешняя К., изучаемая при помощи метода «подставной группы» в реальном или аппаратурном (Р. Кратчфилд) вариантах. Согласно эмпирическим данным, уровень К. определяется комплексом причин, в том числе: 1) характеристиками индивида, подвергаемого групповому давлению (пол, возраст, национальность, интеллект, тревожность, внушаемость и т.д.); 2) характеристиками группы, являющейся источником давления (размер, степень единодушия большинства, т. е. наличие и количество членов группы, отклоняющихся от общего мнения, и др.); 3) особенностями взаимосвязи индивида и группы (статус индивида в группе, степень его приверженности к ней, уровень взаимозависимости индивида и группы в получении вознаграждения и др.); 4) содержанием задачи, степенью заинтересованности человека в ней, его компетентностью и пр. Альтернативой К. и негативизму является самостоятельная выработка и отстаивание собственной позиции. Независимость не исключает солидарности личности с группой, но не в силу давления, а на основе сознательного согласия с ней. В этой связи провоцируемое К. единообразие внутригруппового поведения следует отличать от единства, возникающего благодаря общности самостоятельно сформированных взглядов, а также от естественного для любой группы процесса нормализации, предполагающего взаимное влияние всех ее участников и нахождение общеприемлемого компромисса. Кроме того, К. как способ поведения отличается от внушаемости — некритичного принятия чужой точки зрения и подчинения (повиновения). Развитие исследований К., как и в целом проблематики социального влияния, связано с разработкой концепции «активного меньшинства», предложенной С. Московичи. Согласно данной концепции, К. может быть рассмотрена как форма переговоров меж-

ду индивидом (меньшинством) и группой (большинством), включенными в конфликт по поводу определения нек-рой реальности (к примеру, истинности суждений, мнений и т. п.)- С этой точки зрения, подкрепленной результатами многочисленных экспериментальных исследований, наряду с К., т. е. движением индивида навстречу группе, возможен и другой исход названного конфликта, а именно принятие большинством или его частью позиции меньшинства. Влияние меньшинства обусловлено стилем его поведения (последовательностью, настойчивостью, консистентностью), а также особенностями восприятия меньшинства большинством (в частности, оценкой его компетентности, значимости), характером отстаиваемых идей и др. факторами.

А. И. Донцов

Креативность [лат. creatio — сотворение, создание] — уровень творческой одаренности, способности к творчеству, составляющий относительно устойчивую характеристику личности. Первоначально К. рассматривалась как функция интеллекта, и уровень развития интеллекта отождествлялся с уровнем К. Впоследствии выяснилось, что уровень интеллекта коррелирует с К. до определенного предела, а слишком высокий интеллект препятствует К. В настоящее время К. рассматривается как несводимая к интеллекту функция целостной личности, зависящая от целого комплекса ее психологических характеристик. Соответственно, центральное направление в изучении К. — выявление личностных качеств, с которыми она связана.

А. В. Юреев

Ксенофобия социальная [греч. xenos — чужой + phobos — страх] — особенность менталитета общества, которая проявляется в негативном отношении к социальным общностям или отдельным людям, воспринимаемым в качестве чужих и поэтому эмоционально неприемлемых, враждебных. В годы советской власти в менталитете общества формировалось навязчивое, а точнее навязанное состоя-

ние страха и ненависти к чужим. В образе врага выступали в разное время купцы, дворяне, священнослужители, «кулаки», а также представители многих партий и общественных движений. Будучи чертой менталитета советского общества, К.с. в сознании отдельного человека выражалась в подозрительности, уверенности во враждебных намерениях, оправданности санкций и репрессий, применяемых к ним, их неискренности и фальши, заведомом моральном преимуществе пролетариата по сравнению с представителями других классов. На разных этапах истории СССР феномен К.с. обретал различную идеологическую и административную форму. Понятие «враг народа» получило широкое распространение и произвольную трактовку. Усилиями репрессивного и пропагандистского аппарата в 30—40-е годы черты К.с. вошли в сознание многих советских людей. В постсоветский период проявления К.с. заметно сглаживаются, что объясняется деидеологизацией общественной жизни. К.с. не является специфической чертой исключительно советского общества. Социология и социальная психология фиксируют проявления шовинизма, расизма, антисемитизма и т. п. и в других странах.

А. В. Петровский

Лесть — способ достижения своей цели, при котором человек преувеличивает, вплоть до гиперболизации, достоинства, качества личности, возможности и успехи «значимого другого». С целью получения желаемого эффекта, лстец использует все находящиеся в его распоряжении экспрессивные речевые средства. Исследования феномена Л. отсутствуют, но тем не менее существует психологическая проблема готовности личности принимать или отвергать лестные оценки, угадывать мотивы Л., действенно на нее реагировать. Контент-анализ речевых высказываний и их интонационного спектра может выделить компоненты Л. в обстоятельствах политической полемики, в обращении говорящего к значимым другим, в особенности к высокопоставленным лицам.

А. В. Петровский

Личностный конструкт [лат. constructio — построение] — создаваемый субъектом классификационно-оценочный эталон, с помощью которого осуществляется понимание объектов в их сходстве между собой и отличии от других. Понятие Л. к. предложено Дж. Келли. По своему структурному содержанию Л. к. отражает характер интерпретации человеком элементов окружающего мира (событий, явлений, людей) как сходных между собой и в то же время отличных от других. Л. к. различаются по тому,* насколько широка область их приложения: Л. к., применимые лишь в отношении определенно-незначительного класса элементов, и Л. к., отражающие наиболее обобщенную оценку воспринимаемых объектов. По степени их устойчивости, неизменности различаются основные и ситуативные Л. к. Совокупность Л. к. представляет собой систему, важнейшей характеристикой которой является ее относительная когнитивная сложность, выражающая количество составляющих систему единиц, их разветвленность и связь. Экспериментальные данные указывают на зависимость между когнитивной сложностью системы Л. к. человека и его способностью углубленно описывать, анализировать и оценивать воспринимаемые объекты в их противоречивом единстве. Метод Л. к. может быть использован вне его связи с когнитивной психологией, в рамках которой он был предложен, как сравнительно простой прием изучения процесса категоризации.

М. Ю. Кондратьев

Личностный смысл — индивидуализированное отражение действительного отношения личности к тем объектам, ради которых разворачивается ее деятельность, осознаваемое как «значение—для—меня». Понятие Л. с. исторически связано с представлениями Л.С. Выготского о динамических смысловых системах индивидуального сознания личности, выражающих единство аффективных и интеллектуальных процессов. Введение понятия Л. с. как единицы сознания (А.Н. Леонтьев) сыграло важную роль в преодолении чисто интеллектуалистской трактовки со-

знания, а также для решения проблемы соотношения индивидуального и общественного сознания в жизни личности. Понятие Л. с. используется в различных областях психологии, изучающих отношение человека к миру в зависимости от его места в обществе, его мотивов, установок, эмоций и т.д. Выделяется ряд составляющих смысловых систем: побуждающие человека к деятельности смыслообразующие мотивы; реализуемое деятельностью отношение человека к действительности, приобретенной для него субъективную ценность (значимость); выражающие Л. с. смысловые установки; регулируемые смысловыми установками поступки и деяния личности. Л. с. обладает рядом важных особенностей, связанных с анализом строения личности в целом. Центральная из этих особенностей — производность Л. с. от места человека в системе общественных отношений и от его социальной позиции. Обусловленность Л. с. социальной позицией определяет и другие особенности психологической природы Л. с.: опосредствованность изменения Л. с. изменением лежащей в его основе деятельности, недостаточность осознания Л. с. для его изменения и др. Поскольку перемена социальной позиции человека в мире влечет за собой переосмысление его отношений к действительности, в ряде случаев это может привести к глубоким перестройкам всей совокупности Л. с., порой драматически проявляющимся в таких явлениях, как «потеря себя» и утрата смысла существования. Указанные перестройки следует отличать от существующих на поверхности сознания субъективных переживаний (симпатий, антипатий, желаний, хотений и т.п.), изменяющихся непосредственно под влиянием речевых воздействий. Подобные субъективные переживания (как и эмоции) выполняют функцию оценки Л. с., способствуя осознанию субъектом его отношений к действительности, их «значимости» для него. При несовпадении субъективных переживаний и Л. с. изменяется направленность субъективных переживаний, а не Л. с. Психологический анализ закономерностей становления и функционирования Л.

с. и — шире — динамических смысловых систем является центральной проблемой при изучении путей развития и воспитанности личности как индивидуальности.

А. Г. Асмолов

Ложь — феномен общения, состоящий в намеренном искажении действительного положения вещей; Л. чаще всего находит выражение в содержании речевых сообщений, немедленная проверка которых затруднительна или невозможна. Л. представляет собой осознанный продукт речевой деятельности, имеющий целью ввести реципиентов в заблуждение. Как правило, Л. вызвана стремлением добиться личных или социальных преимуществ в конкретных ситуациях. Характерно, что индивид неосознанно расценивает свою Л. как нечто неустойчивое и временное; отсюда интенция первоначально измышлять ей новые подтверждения, а позже — полностью замалчивать. Если социально-психологически Л. всегда является средством, то в сфере психопатологии она выступает как цель мифоманов-психопатов, испытывающих чувство удовлетворения от самого процесса введения окружающих в заблуждение.

А.А. Брудный

Локус контроля [лат. locus — место, местоположение и франц. controle — проверка] — качество, характеризующее склонность человека приписывать ответственность за результаты своей деятельности внешним силам (экстернальный или внешний Л. к.) либо собственным способностям и усилиям (интернальный или внутренний Л. к.). Понятие Л. к. предложено американским психологом Д. Роттером. Л. к. является устойчивым свойством индивида, формирующимся в процессе его социализации. Для определения Л. к. создан вопросник и разработан комплекс методик, позволяющий выявить закономерную связь между Л. к. и другими личностными характеристиками. Показано, что люди, обладающие внутренним Л. к., более уверены в себе, последовательны и настойчивы в достижении поставленной цели, склонны к самоанализу, уравновешенны,

общительны, доброжелательны и независимы. Склонность к внешнему Л. к., напротив, проявляется наряду с такими чертами, как неуверенность в своих способностях, неуравновешенность, стремление отложить реализацию своих намерений на неопределенный срок, тревожность, подозрительность, конформность и агрессивность. Экспериментально показано, что внутренний Л. к. является социально одобряемой ценностью (идеальному Я всегда приписывается внутренний Л. к.).

А. К. Ерофеев

Маскулинность и фемининность [лат. masculinus — мужской и femininus — женский] — (1) нормативные представления о соматических, психических и поведенческих чертах, характерных для мужчин и для женщин; элемент полового символизма, связанный с дифференциацией половых ролей; (2) в дифференциальной психологии — научные конструкты, параметры определенных психодиагностических тестов. Как системное целое М. и ф. являются историческими, культурно-специфическими социальными представлениями, отражающими определенную систему половой стратификации. В XIX в. М. и ф. считались дихотомическими, взаимоисключающими, всякое отступление от подразумеваемого норматива считалось патологическим или девиантным. По мере расширения сферы социального взаимодействия мужчин и женщин и совершенствования самой психологической теории этот жесткий нормативизм уступил место идее континуума мужских и женских качеств. На этой базе были созданы специальные шкалы для измерения М. и ф. умственных способностей, эмоций, интересов и т.д. Предполагалось, что в пределах некоторой нормы индивиды могут различаться по степени М. и ф., но сами эти свойства казались альтернативными: высокая маскулинность должна коррелировать с низкой фемининностью, причем для мужчин желательна высокая маскулинность, а для женщин — высокая фемининность. Однако затем выяснилось, что не все психические свойства можно дифференцировать по полу, а индивидуаль-

ные показатели М. и ф. у мужчин и женщин по разным шкалам часто не совпадают друг с другом. Современные теории и тесты С. Бем, Д. Спенс и Р. Хелмрайха концептуализируют М. и ф. не как полюсы одного и того же континуума, а как независимые друг от друга измерения. Любой индивид, независимо от своего пола, может быть отнесен к одной из четырех групп: маскулинной (высокая маскулинность при низкой фемининности), фемининной (высокая фемининность при низкой маскулинности), андрогинной (высокие показатели как по маскулинности, так и по фемининности) и недифференцированной (низкие показатели и по маскулинности, и по фемининности). Какой именно набор М. и ф. больше благоприятствует социальной адаптации и психическому благополучию мужчин и женщин, зависит от целого ряда конкретных условий.

И. С. Кон

Манипуляция психологическая [лат. *manipulatio* — пригоршня, горсточка, ручной прием] — вид психологического воздействия, используемого для достижения: одностороннего выигрыша посредством скрытого побуждения партнера по общению к совершению определенных действий, предполагает известный уровень мастерства при его проведении. Стремление манипулятора к достижению одностороннего выигрыша отличает М. п. от внешне схожих с ней приемов косвенного воздействия, характерных для психотерапии или воспитания. Скрытым характером воздействия М. п. отличается от иных видов психологического вторжения — принуждения и унижения. Как правило, сокрытию подвергаются не только цели, интересы или намерения манипулятора, но также и сам факт преследования им иных, кроме декларируемых, целей. На факт квалификации воздействия как манипулятивного не влияет, организуется ли оно намеренно или возникло спонтанно, неосознанно. Побуждение партнера представляет собой привнесение дополнительного мотива в контекст желаний адресата, навязывание мотивационной «нагрузки», в конечном итоге из-

меняющее его первоначальные намерения. М. п. возникает тогда, когда манипулятор придумывает за адресата цели, которым тот должен следовать, и стремится внедрить их в его психику.

Е. Л. Доценко

Менталитет [лат. *mens, mentis* — ум и *alis* — другие) — характерная для конкретной культуры (субкультуры) специфика психической жизни людей, детерминированная, в первую очередь, экономическими и политическими обстоятельствами и имеющая надсознательный характер. М. характеризует психологические особенности больших общностей людей (этносов, наций, различных социальных слоев), живущих в определенном исторический период. М формируется путем их социализации и обнаруживает прямую зависимость от целенаправленности воспитания, средств массовой коммуникации, традиций и обычаев, а также других факторов общественной жизни. Усвоение в онтогенезе существующего в обществе М., обеспечивает преемственность поколений. В эпоху интенсивных социально-экономических изменений (войны, революции, катастрофы, радикальные реформы и т.п.) может наблюдаться кардинальная перестройка М. людей, капитальные сдвиги в их подходе к фактам жизни общества, другим людям, к себе самим, усиление либо рационального, либо иррационального в сознании и самосознании. Подобная трансформация М. является достаточно длительным и нередко болезненным процессом. В научную лексику термин «*mentalite*» был введен в 30-е гг. XX в. основателями французской исторической школы «Анналов» М. Блоком и Л. Февром, позаимствовавшими его, судя по всему, у известного этнолога Л. Леви-Брюля (1910, 1922). Будучи использован психологами Ш. Блонделем (1926) и А. Валлоном (1928), термин М. только в последнее время стал использоваться в психологии. В отечественной философской и культурологической литературе, под словом «ментальность» чаще всего понимается совокупность представлений, воззрений, «чувствова-

ний» общности людей определенной эпохи, географической области и социальной среды, особый психологический уклад общества, влияющий на исторические и социальные процессы. При таком понимании М. он практически отождествляется с массовым сознанием, и тем самым потребность в новом понятии как бы отпадает. Между тем, М. вовсе не идентичен общественному сознанию, а характеризует лишь специфику этого сознания относительно общественного сознания других групп людей. В этой связи представители школы «Анналов» предпочитают говорить не о ментальности как общей характеристике индивидов, принадлежащих к одной культуре, а о ментальностях, имея в виду несводимость менталитетов различных слоев населения в единое целое. Поскольку черты М. не исчерпывают содержание сознания отдельного человека, можно в качестве примера привести особенности М., сформировавшегося и проявившегося в советский период истории России: «блокадное сознание» (ожидание, а иногда и уверенность в неизбежной агрессии со стороны «внешнего врага»), «ханжеская десекуализация» (исключение из обсуждения, а также литературного и иного творчества всего, что связано с физиологическими аспектами сексуальности человека), «социальная ксенофобия» (враждебное отношение к классовому врагу, к которому в разное время относили «белое офицерство», «дворянство», «кулачество», «меньшевики», «эсеры» и т.д.). Отражая специфику психологической жизни людей, М. раскрывается через систему взглядов, оценок, норм и умонастроений, основывающуюся на имеющихся в данном обществе знаниях и верованиях и задающую вместе с доминирующими потребностями и архетипами коллективного бессознательного иерархию ценностей, а значит и характерные для представителей данной общности убеждения, идеалы, склонности, интересы, социальные установки и т.п., отличающие указанную общность от других. Отраженные сознанием взаимоотношения между явлениями действительности и оценка этих явлений

действительности достаточно полно зафиксированы в языке, который является в силу этого одним из объектов анализа при изучении М. Относясь к когнитивной сфере личности, М. наиболее отчетливо проявляется в типичном поведении представителей данной культуры, выражаясь прежде всего в стереотипах поведения, к которым тесно примыкают стереотипы принятых решений, означающие на деле выбор одной из поведенческих альтернатив. Здесь следует выделить те стандартные формы социального поведения, которые заимствованы из прошлого и называются традициями и обычаями, и так же как устойчивые особенности поведения индивида называются чертами его личности. Типовое поведение, характерное для представителей конкретной общности, позволяет описать черты национального или общественного характера, складывающиеся в национальный или социальный тип, который в упрощенном и схематизированном виде предстает как классовый или этнический стереотип. Исходя из этого, можно сделать вывод, что национальный характер, понимаемый как специфическое сочетание устойчивых личностных черт представителей конкретного этноса или как доминирующие в данном обществе ценности и установки, является, по существу, лишь частью М. как интегральной характеристики психологических особенностей людей, принадлежащих к изучаемой культуре.

И. Г. Дубов, А. В. Петровский

Менталитет блокадный — специфический менталитет «советского человека», проявляющийся в индивидуальном сознании в форме напряженного ожидания агрессии со стороны внешнего мира. Политика, которой придерживалось государство с первых лет своего существования, постоянно формировала в сознании «советских людей» проявления Мб. В роли потенциального или реального агрессора в разное время выступали различные страны: Польша, Англия, Германия, Соединенные Штаты, Франция, Япония, Китай и др. Между тем, нередко, даже если реальной угрозы не было,

пропагандистские и репрессивные органы порождали страх перед неизбежной войной. Едва ли не до начала 1990-х годов в менталитете общества сохранялось ожидание «неспровоцированного нападения» на страну. Страх перед ядерной войной в сознании конкретного человека обеспечивал готовность выдержать и оправдать любые тяготы и лишения во имя спасения детей и себя от надвигающейся угрозы «ядерного уничтожения» (расхожая формула в обыденном сознании: «Лишь бы не было войны»). В настоящее время заметны изменения менталитета. Налицо отход от М.б. Однако отдельные проявления Мб. можно наблюдать и сегодня. К началу XXI века угрозой для всего мира и для России, в частности, выступает международный терроризм. Причины его возникновения многочисленны, при этом отчетливо высвечивается главенствующая роль исламского фундаментализма.

А. В. Петровский

Мимика [греч. *mimikys* — подражательный] — выразительные движения лица человека, приводящие к сокращению лицевых мышц, происходят в соответствии с теми или иными состояниями человека, образуя то, что называют мимикой лица или экспрессией лица. Большинство людей в процессе общения чаще всего концентрируют свое внимание на лицах партнеров. Лицо является важнейшей характеристикой внешнего облика человека, поэтому его наряду с глазами называют зеркалом души. М. анализируют: 1) по линии ее произвольных и непроизвольных компонентов; 2) на основе физиологических параметров (тонус, сила, комбинация мышечных сокращений, симметрия—ассиметрия, динамика, 3) в социальном и социально-психологическом плане (межкультурные типы выражений лица; выражения, принадлежащие определенной культуре; выражения, принятые в социальной группе; индивидуальный стиль выражения). Применяя перечисленные способы анализа М. можно получить информацию о личности человека, его поле, возрасте, профессии, принадлежности к определенной этнической

группе, о психологическом состоянии. Характерной особенностью «мимических картин» эмоциональных состояний является то, что каждый симптомокомплекс М. включает признаки, которые одновременно являются универсальными, специфическими для выражения одних состояний и неспецифическими для выражения других. Для верного толкования М. важно помнить о том, что целостность, динамичность, изменчивость являются ее главными характеристиками, поэтому изменение какого-либо компонента мимической структуры приводит к изменению всего ее психологического смысла. На основе взаимосвязи между отдельными зонами лица судят о гармоничности-дисгармоничности М. Рассогласование мимических движений (верхней и нижней части лица — дисгармоничная «маска») свидетельствует о неискренности чувств человека, его отношений к другим людям. М. лица сопряжена с другими компонентами экспрессии, особенно с физиогномическими параметрами и движением, выражением глаз — взглядом человека. К.С. Станиславский писал, что взгляд — «это прямое, непосредственное общение в чистом виде, из души — в душу...» Динамические аспекты взгляда (направленность к партнеру или от него, время фиксации взгляда на партнере, темп изменений направлений и интенсивности смотрения) несут информацию о способах вступления в контакт и выражения отношения к партнеру: «стрелять глазами», «строить глазки», «играть глазами», «мерить взглядом с головы до ног», «взглянуть свысока», «смотреть краем глаза», «ловить взгляд», «вперить глаза», «манить взглядом», «провождать взглядом». Движения глаз, направленность взгляда, выражения лица связываются в обыденном сознании с нравственно-этическими характеристиками человека (бегающий взгляд — вор). Для диагностики отношений между людьми важно не столько то, как часто смотрят собеседники в глаза друг другу, сколько то, что они прекращают или, наоборот, возобновляют контакт глаз. Если отношения развиваются нормально, то люди смотрят друг на друга от 30% до 60% вре-

мени от всего времени общения. При этом, если отношения развиваются в позитивную сторону, то люди смотрят друг на друга дольше и чаще тогда, когда слушают партнера, а не тогда, когда говорят. Если же отношения приобретают характер агрессивных, то частота, интенсивность взглядов резко увеличивается, нарушается формула «контакта глаз» в момент говорения и слушания. Если люди относятся друг к другу позитивно, то они смотрят друг на друга значительно реже во время «негативных» высказываний, чем тогда, когда они относятся друг к другу недружелюбно. Увеличение контакта глаз во время «негативных» высказываний можно рассматривать как показатель стремления к доминированию, к эскалации агрессии, к управлению ситуацией. Эллисон предложил визуальный индекс доминирования — ВИД, который соответствует результату, полученному при делении частоты контакта глаз во время слушания на частоту контакта глаз во время говорения. Чем меньше индекс, тем выше у конкретного субъекта стремление к доминированию и соперничеству. Длительность взгляда, частота смотрения также свидетельствуют о статусном неравенстве партнеров. Если один из партнеров более высокого статуса, чем другой, то партнер с более низким статусом смотрит дольше и чаще. Если взгляды участников взаимодействия обращены к какому-то одному человеку, то это говорит о его явной лидерской позиции в данной группе. Контакт глаз, взаимный взор представляют собой особое социальное событие, уникальное объединение двух людей, включение каждого в личное пространство другого. Прекращение контакта глаз рассматривается как «уход» из ситуации взаимодействия, вытеснение окружающих людей из личного пространства. В качестве критериев анализа взгляда, позволяющих судить о личности, следует рассматривать временные параметры «смотрения» друг на друга (частота, длительность контакта), пространственные характеристики взгляда (направления движения глаз: «смотреть в глаза», «смотреть в сторону», «смотреть вверх-вниз»,

«вправо-влево»), степень интенсивности контакта глаз (пристальный взгляд, «бросить взгляд», «скользнуть взглядом»), психофизиологические особенности взгляда (блеск—тусклость). По сравнению со взглядом и другими элементами экспрессивного поведения человека М. является наиболее контролируемым явлением со стороны субъекта. Данный факт был учтен П. Экманом и У. Фризенем в процессе разработки концепции «о невербальной утечке информации». В рамках данной концепции проранжированы различные части тела на основе критерия — «способность к передаче информации». Данная «способность» элементов экспрессивного поведения определяется на основе трех параметров: среднее время передачи, количество невербальных, экспрессивных паттернов, которые могут быть представлены данной частью тела; степень доступности для наблюдений за этой частью тела, «видимость, представленность другому». С этих позиций лицо человека является самым мощным передатчиком информации. Поэтому люди чаще всего контролируют выражение лица и не обращают внимание на другие составляющие их экспрессивного репертуара. Попытки обмана трудно обнаружить, ориентируясь на экспрессию лица. Но все же их можно зафиксировать, например, если знать, что в том случае, когда человек хвалит другого незаслуженно, то у него значительно чаще кривится рот и уменьшается количество улыбок, или знать о том, что тревожные люди в ситуации «обмана», сокрытия информации делают выражение своего лица более приятным, чем в ситуации передачи правдивой информации. Качественные и динамические параметры взгляда трудно поддаются контролю и регуляции, поэтому глаза — это не просто зеркало души, а именно тех ее уголков, которые человек пытается скрыть как от себя, так и от других. Выражение глаз сообщает об истинных переживаниях человека, в то время как хорошо контролируемые мускулы лица остаются неподвижными. Динамические и качественные (выражения глаз) характеристики взгляда завершают мимическую картину. Взгляд,

включаясь в экспрессию лица, является показателем основных состояний человека (радостный взгляд, удивленный, испуганный, страдающий, внимательный, презрительный взгляд, восхищенный), его отношений (дружеский—враждебный, агрессивный; доверчивый—недоверчивый; уверенный—неуверенный; принимающий—неприсяженный; покорный—доминантный; понимающий—непонимающий; отчужденный—включенный; отталкивающий—притягивающий). Постоянные характеристики М. и взгляда являются показателями интегральных качеств личности и в соответствии с ними она интерпретируется как: безжалостная, безразличная благородная, высокомерная, жестокая, наивная, нахальная, озлобленная, скромная, умная, глупая, хитрая, честная, прямая (прямой взгляд), взгляд изподлобья, в сочетании с настороженным выражением лица свидетельствует о недоверии человека другим людям, об опасении попасть впросак и т.д.

В. А. Лабунская

Мода [лат. *modus* — мера, правило, образ] — 1) в широком смысле — непродолжительное преобладание определенного типа массового нормативного поведения, в основе которого лежит быстрое и масштабное изменение внешнего окружения людей; 2) периодическая смена предпочтений в сфере бытовой культуры; эталоны М. сменяются спонтанно и она распространяется в сжатый срок. М. представляет собой характерный феномен урбанистической психологии и выступает как равнодействующая влияния социума и коллективного бессознательного на поведение и вкусы людей. Направление изменений М. не вполне предсказуемо; радикальная психология видит в М. типический случай вмешательства иррационального начала в человеческое существование. М. расшатывает господство традиций, прежде всего — в среде городской молодежи. С точки зрения неофрейдизма М. есть замаскированное выражение динамики сексуальных интересов. М. позволяет выделять и демонстрировать образ Я. Распространение М. и ее конкретные формы представляет значи-

тельный социально-психологический интерес: с помощью М. происходит отграничение элитных групп, одновременно она служит средством идентификации с группой более высокого статуса. Взаимосвязь массового сознания со сферой потребления выражается в распространении эталонов М. средствами массовой информации: в то же время они не столько направляют, сколько усиливают уже имеющиеся тенденции, зарождение которых носит подсознательный, иррациональный характер.

А. А. Брудный

Настойчивость — волевое качество личности, заключается в умении добиваться поставленной цели, преодолевая при этом внешние и внутренние трудности. Н. отличается от упрямства тем, что желание достичь результата определяется разными мотивами, а не лишь мотивом самоутверждения, как при упрямстве.

В. В. Мироненко

Научение социальное — термин, введенный бихевиористами и обозначающий приобретение организмом новых форм реакций путем подражания поведению других живых существ или наблюдения за ним. Н. с. объяснялось при этом, исходя из основных понятий бихевиоризма (стимул, реакция, подкрепление), и экспериментально изучалось на животных. Так, белая крыса следовала в лабиринте за другой лишь в том случае, если реакции этой другой подкреплялись пищей. В дальнейшем указанный подход был дополнен введением познавательных факторов. За людьми была признана способность представлять внешние влияния и ответную реакцию на них символически, в виде «внутренней модели внешнего мира» (А. Бандура). Благодаря этому даже в тех случаях, когда индивид не проявляет открытых реакций и не получает подкрепления, он, следя за подкрепляемыми действиями других, научается их имитировать. Приобретение новых реакций является в этих условиях менее длительным процессом, чем при выработке обычных навыков. В опытах по Н. с. детям демонстрировались фильмы с образ-

цами поведения, имевшего различные последствия (положительные или отрицательные). В зависимости от характера наблюдаемых последствий (вознаграждение или наказание) испытуемые подражали образцу в большей или меньшей степени. Хотя в этом варианте концепция Н. с. и допускает возможность выбора субъектом ответного действия, в целом она является механистической и разделяет общие методологические просчеты бихевиоризма.

М.Г. Ярошевский

Нонконформизм [лат. *non* — не, нет и *conformis* — подобный, сходный] — стремление во что бы то ни стало перечить мнению большинства и поступать противоположным образом, не считаясь ни с чем. Н. — синоним понятия «негативизм», антоним конформности. Подлинную альтернативу и конформизму, и Н. составляет самоопределение личности в группе.

Л.А. Карпенко

Общение — сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми (межличностное *О.*) и группами (межгрупповое *О.*), порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя как минимум три различных процесса: коммуникацию (обмен информацией), интеракцию (обмен действиями) и социальную перцепцию (восприятие и понимание партнера). Термин *О.* является специфическим термином, используемым в отечественной социальной психологии для подчеркивания органической связи между *О.* и деятельностью, хотя и предполагаются различные трактовки характера этой связи. При анализе межгруппового общения раскрывается его социальный смысл как средства передачи форм культуры и социального опыта не только между одновременно существующими группами, но и в ходе исторического процесса. В социальной психологии большое внимание уделяется межличностному *О.*, где обозначенные три его стороны выступают как раскрытие субъективного мира одного человека по отношению к другому. Так, коммуникативная сторона *О.*

предполагает обмен информацией между двумя индивидами. Специфика этого процесса в том, что, в отличие от информационного процесса в кибернетике, здесь решающее значение имеет ориентация партнеров друг на друга, т.е. на установки, ценности, мотивы каждого из них как активного субъекта. Поэтому имеет место не простое «движение» информации, но ее уточнение и обогащение. Суть коммуникационного процесса не простое взаимное информирование, но совместное постижение предмета, поэтому в нем даны в единстве деятельность, общение и познание. Специфичными являются и возникающие коммуникативные барьеры, порождаемые либо социальными факторами (политические, социальные или религиозные различия между партнерами), либо индивидуальными психологическими особенностями общающихся (их «закрытость» или «открытость» к *О.*). Важной характеристикой коммуникативного процесса является намерение его участников повлиять друг на друга, воздействовать на поведение другого, необходимым условием чего выступает не просто использование единого языка, но и одинаковое понимание ситуации *О.* Средствами коммуникации являются различные знаковые системы: прежде всего речь («вербальная коммуникация») и другие системы знаков, составляющие «невербальную коммуникацию». К последним относятся: оптико-кинестическая система (жесты, мимика, пантомимика), изучаемая кинесикой; экстра- и паралингвистика (вкрапление в речь пауз, «торможений» и пр.), а также вокализация (качество голоса, его диапазон, тональность); организация пространства и времени коммуникативного процесса, изучаемые проксемикой (способы размещения партнеров по *О.*, нормативы использования времени — точность, пунктуальность как определенные знаки); «контакт глазами» или визуальное *О.* (что приобретает также характер знаковой системы, например, при различных степенях интимности *О.*). Интерактивная сторона *О.* представляет собой построение общей стратегии взаимодействия и раскрывается в способах об-

мена действиями, что означает необходимость согласования планов действия партнеров и анализ «вкладов» каждого участника. В трансактном анализе обозначены условия эффективности интеракции: согласование позиций, занимаемых партнерами, ситуаций и стиля взаимодействия, адекватного для каждой ситуации. Большое значение имеет сам тип взаимодействия между людьми: кооперация или конкуренция и особый случай взаимодействия — конфликт. В отечественной социальной психологии интерактивная сторона *О.* традиционно рассматривается в контексте различных форм организации совместной деятельности, что позволяет учитывать содержательный характер *О.* Перцептивная сторона *О.* включает в себя процесс формирования образа другого человека, его восприятие, познание и понимание, что достигается «прочтением» за «занавесом» физических характеристик человека его психологических особенностей и особенностей его поведения. Основными механизмами познания другого человека являются идентификация (уподобление) и рефлексия (осознание того, каким воспринимают субъекта познания другие люди). В процессе межличностного восприятия возникает ряд «эффектов»: первичности и новизны (предъявления информации), «ореола», стереотипизации и т.д. Они в особой степени проявляются при формировании первого впечатления о человеке, где весьма высока роль установки. Специфической характеристикой перцептивной стороны *О.* является наличие атрибутивного процесса — приписывания другому человеку как причин его поведения, так и личностных черт. При восприятии и познании другого человека большую роль играет эмоциональная регуляция этого процесса, вызывающая явление аттракции — возникновения привлекательности партнера по *О.* Проблемой остается точность межличностного восприятия, поскольку, в отличие от восприятия физических объектов, здесь отсутствуют объективные критерии оценки. Свообразным средством повышения точности межличностного восприятия является развитие перцептивной компе-

тентности при помощи социально-психологического тренинга. Этот же способ служит обеспечению коммуникативных и интерактивных навыков партнеров по *О.* Рассмотренные в единстве три стороны *О.* создают важное условие оптимизации совместной деятельности людей и их отношений. Поэтому существенной задачей социальной психологии является разработка средств коррективы *О.*, совершенствования навыков *О.*, особенно необходимых тем категориям людей, профессиональная успешность которых во многом связана с эффективностью их *О.* (руководители, педагоги, врачи и пр.).

Г. М. Андреева

Общение фатическое — бессодержательное общение, использующее коммуникативные средства исключительно с целью поддержания самого процесса общения, общения ради общения.

В. А. Петровский

Одиночество — один из психогенных факторов, влияющих на эмоциональное состояние человека, находящегося в условиях изоляции от других людей. В ряде случаев экспериментальной, географической, социальной изоляции возникает психологический шок, характеризующийся повышенной тревожностью, выраженной депрессией и сопровождающийся отчетливыми вегетативными реакциями. По мере увеличения времени пребывания человека в условиях *О.* актуализируется потребность в общении. В ответ на невозможность удовлетворения этой потребности люди персонифицируют предметы, различных животных, создают силой воображения партнеров (в ряде случаев в форме ярких эйдетических образов, спроецированных во сне), с которыми начинают разговаривать вслух. Эти экстериоризационные реакции оцениваются как защитные (компенсаторные) и не выходят за границы психологической нормы. На этапе неустойчивой психической деятельности, при наблюдении за испытуемым в экспериментах с помощью специальной аппаратуры или за заключенными через «глазки» («пуб-

личность одиночества» — О. Н. Кузнецов), у ряда лиц появляются необычные психические состояния, проявляющиеся в тягостных переживаниях телесной обнаженности или «открытости мыслей». На этом этапе также появляются доминирующие идеи и отмечаются случаи, когда испытываемые путают сновидения с реальностью (реализованные сновидения). По мере увеличения времени нахождения в жестких условиях О. на этапе глубоких психических изменений появляются сверхценные идеи, идеи отношения, деперсонализационные переживания (раздвоение личности) и реактивные галлюцинации.

В.И.Лебедев

Ориентации ценностные [лат. *oriens* — определение своего положения в пространстве] (в социальной психологии) — 1) политические, моральные, эстетические и другие основания оценок субъектом — индивидом или группой — окружающей действительности и ориентации в ней; 2) способ дифференциации объектов по их значимости. О.ц. формируются при усвоении социального опыта и обнаруживаются в целях, идеалах, убеждениях, интересах и других проявлениях индивидуального или коллективного субъекта. В структуре человеческой деятельности О.ц. тесно связаны с познавательными и волевыми ее сторонами. Система О.ц. образует содержательную сторону направленности личностной или групповой активности и выражает внутреннюю основу отношений субъекта к действительности. В процессе совместной деятельности, определяющей отношения людей в группах, складываются групповые О.ц. Совпадение важнейших О.ц. членов группы обеспечивает ее сплоченность.

А. В. Петровский

Ориентация сексуальная — направленность сексуально-эротических чувств и влечений на представителей определенного пола. Гетеросексуальная ориентация (гетеросексуальность) означает влечение к лицам другого пола, гомосексуальная (гомосексуальность) — своего собственного пола, бисексуальная (бисексуальность) — к

представителям обоих полов. Как установил А. Кинси, сексуальные предпочтения и поведение разных людей можно представить в виде континуума, на одном полюсе которого стоит исключительная гетеросексуальность, на другом — исключительная гомосексуальность, а в центре — та или иная степень бисексуальности. Однако возможность количественного измерения О.с. не снимает трудностей ее качественного анализа. О.с. не является делом свободного выбора, но вопрос о ее детерминантах остается спорным. Биологически-ориентированные теории (Дж. Мани) подчеркивают в первую очередь значение генетических и/или нейрогормональных факторов пренатального развития, воздействие которых подкрепляется или модифицируется социальным и сексуальным опытом раннего детства и препубертатного периода. Социологические и психологические теории (Дж. Гэньон) придают большее значение социальному научению, половой типизации и формированию детских сексуальных сценариев. Однако эти подходы часто не столько альтернативны, сколько взаимодополнительны. В любом случае, формирование О.с. тесно связано с формированием и развитием половой идентичности/роли.

И. С. Кон

Ответственность — волевое личностное качество, проявляющееся в осуществлении контроля за деятельностью человека. Различают внешние формы, обеспечивающие возложение ответственности (подотчетность, наказуемость и т.д.), и внутренние формы саморегуляции (чувство ответственности, чувство долга). О. как черта личности формируется в ходе деятельности при соблюдении норм и правил общества. На принятие О. за успех или неудачи существенное влияние оказывает уровень развития группы, ее сплоченность, близость ценностных ориентации, эмоциональная идентификация.

Д.А.Леонтьев

Отчуждение (в социальной психологии) — проявление таких жизненных отношений субъекта с миром, при которых продукты его деятельности, он сам, а так-

же другие индивиды и социальные группы, являясь носителями определенных норм, установок и ценностей, осознаются как противоположные ему самому (от несходства до неприятия и враждебности). Это выражается в соответствующих переживаниях субъекта: чувствах обособленности, одиночества, отвержения, потери Я и пр. В психологии понятие О. впервые было использовано З. Фрейдом для объяснения патологического развития личности в чуждой и враждебной его естественной природе культуре. Феноменологически О. выразалось в невротической потере субъектом чувства реальности происходящего (дереализации) или в утрате своей индивидуальности (деперсонализации). Э. Фромм существенно расширил сферу применения этого понятия. Согласно Фромму, О. индивида выступает в пяти формах: О. от ближнего, от работы, от потребностей, от государства, от себя. В современной социальной психологии О. используется при характеристике межличностных отношений, при которых индивид противопоставляется другим индивидам, группе, обществу в целом, испытывая ту или иную степень своей изолированности. Подобные конфликтные отношения в группе связаны с нарушением опосредствованности межличностных отношений ценностным содержанием совместной деятельности, с утратой чувства солидарности, когда индивид в группе воспринимает остальных как чуждых и враждебных себе, отвергая при этом нормы группы, законы и предписания. При анализе О. большинство социальных психологов сосредотачивает свое внимание прежде всего на субъективных переживаниях индивидами своей отверженности, являющейся причиной аномии — антиобщественного поведения (М. Симэн, Р. К. Мертон). Такое поведение расценивается как симптом несогласованности между определяемыми культурой устремлениями и социально организованными средствами их удовлетворения. О. берет начало в раннем детстве в результате эмоциональной депривации ребенка, отсутствия теплых отношений к нему со стороны близких и в первую очередь мате-

ри, что порождает аутизм, негативизм и в конечном счете может привести к криминальным последствиям. В детской психологии понятие О. выражает необходимый момент становления самосознания ребенка, развития его рефлексии. В младенчестве О. проявляется в слитности ребенка с миром, его неспособности отличить себя от своей жизнедеятельности (А. Валлон). На более поздних этапах онтогенеза с понятием О. связывается такое отношение ребенка к себе, взрослым и сверстникам, нормам поведения, которое находит свое выражение в неприятии, отвержении, эгоцентризме.

В. В. Абраменкова

Персонализация [лат. *persona* — личность] — процесс, в результате которого субъект получает идеальную представленность в жизнедеятельности других людей и может выступить в общественной жизни как личность. Сущность П. заключается в действительных преобразованиях интеллектуальной и аффективно-потребностной сферы личности другого человека, которые происходят в результате деятельности индивида. Понятие П. в этом значении введено В. А. Петровским. Поскольку единство понятий «индивид» и «личность» не означает их тождественности, возникают различные парадоксы П. Во-первых, теоретически возможно существование индивида, не реализовавшего себя как личность (например, человек, который в силу каких-то обстоятельств оказался исключенным из социального взаимодействия). С другой стороны, возможно существование «личности» (в этом случае квазиличности) вне (без) индивида (например, некоторые библейские персонажи). При этом преобразующее влияние исторической квазиличности может оказаться не менее действенным, чем влияние иного реально жившего человека. Во-вторых, возможна как деперсонализация творца (архитектора, изобретателя и др.) в результате отчуждения продукта труда от его создателя, так и П. посредством присвоения плодов чужого труда. Т.е. П. возможна не только как следствие припи-

сывания себе чужих заслуг, но и как «трансляция» своих недостатков и ошибок кому-нибудь другому. Третий парадокс связан с проблемой личного бессмертия: если личность не сводится к ее представленности в конкретном индивиду и продолжается в других людях, то со смертью индивида личность не исчезает полностью. С помощью феномена П. можно объяснить многие переживания людей, вызванные трагичностью разрыва между сохраняющейся у них П. индивида и его материальным несуществованием. В подобной ситуации целостная структура личности оказывается разрушенной, сохраняется лишь одно звено — отраженная субъектность индивида как результат его П. Человека характеризует разная степень выраженности потребности и способности к П. Потребность в П. (потребность быть личностью) — не всегда осознаваемая глубинная основа многих форм общения между людьми (альтруизма, аффилиации, стремления к самоопределению и общественному признанию и др.). Единственный эффективный путь удовлетворения потребности в П. — деятельность, поскольку именно посредством своей деятельности человек продолжает себя в других людях, «транслирует» другим свою индивидуальность. Способность к П. представляет собой совокупность индивидуально-психологических особенностей человека, которые позволяют ему осуществлять социально значимые деяния, преобразующие других людей. Способность к П. обеспечивается богатством индивидуальности субъекта, разнообразием средств, с помощью которых он может в общении и деятельности осуществлять персонализирующее воздействие. Во многих экспериментальных работах выявлено, что П. субъекта происходит при условии его значимости для другого, референтности и эмоциональной привлекательности. При других условиях П. отсутствует. Экспериментально показано, что полноценное и социально-позитивное проявление способности к П. обнаруживается в общностях высокого уровня социально-психологического развития, тогда как в группах низкого

уровня развития П. одного человека может оказаться причиной деперсонализации остальных людей.

В. А. Петровский

Плюрализм [лат. pluralis — множественность] (социально-психологический аспект) — проявление в деятельности и общении широкого спектра мнений, ориентации, многовариантности оценок, высказываемых индивидами относительно значимых для них ситуаций. В П. проявляется социальная активность личности, ее потребность в отстаивании собственных позиций, способность к рефлексии, терпимость к мнениям других. Наиболее часто П. можно наблюдать при принятии групповых решений и в групповой дискуссии, в особенности при совместной творческой деятельности. П. — важная характеристика конструктивности общения, эффективного межличностного взаимодействия. Будучи несовместим с догматизмом, тоталитарным мышлением и авторитарным руководством, П. является важным феноменом политической психологии, характеризующим систему взаимоотношений в подлинно демократическом обществе.

А. Г. Аллахвердян

Поведение агрессивное — форма социального поведения, включающая злонамеренное прямое или опосредованное взаимодействие между людьми, содержащее угрозу или наносящее ущерб другим. Причиной П.а. человека могут быть слова, действия, присутствие или появление людей, к которым он испытывает неприязненное отношение. В социальном контексте П.а. характеризуется наличием намерения причинить вред. Агрессоры признаются в желании навредить своим жертвам и нередко сожалеют о том, что их нападки были безрезультатны. П.а. как приобретенное, социальное, прямое научение насильно рассмотрено в работах А. Бандуры. В теории социального научения, предложенной Бандурой, агрессия рассматривается как некое специфическое социальное поведение, которое усваивается и поддерживается в основном точно так же, как и многие другие его

формы. Схема анализа П.а. с позиции теории социального научения представлена следующим образом: 1. Агрессия приобретает посредством биологических факторов и научения. 2. Агрессия провоцируется воздействием шаблонов, неприемлемым обращением, побудительными мотивами, инструкциями, эксцентричными убеждениями. 3. Агрессия регулируется внешними поощрениями и наказаниями, викарными (научение через наблюдение научения других) подкреплениями, механизмами саморегуляции. В дальнейшем (Бандура, 1983) рассматривает роль биологических и мотивационных факторов, хотя делает явный акцент на важности влияния социального научения. Согласно Бандуре, исчерпывающий анализ П.а. требует учета трех моментов: 1) способов усвоения подобных действий; 2) факторов, провоцирующих их появление; 3) условий, при которых они закрепляются. Понимание П.а. предполагает знание тех же самых факторов и условий, которые могут потребоваться для аналогичного анализа многих других моделей поведения. Необходимо детально рассмотреть социальные, средовые и индивидуальные факторы, подстрекающие к агрессии. Усвоение П.а. в теории социального научения рассматривает агрессию как социальное поведение, включающее в себя действия, «за которыми стоят сложные навыки, требующие всестороннего научения» (Бандура, 1983). Например, чтобы осуществить агрессивное действие, нужно знать, как обращаться с оружием, какие движения при физическом контакте будут болезненными для жертвы, а также нужно понимать, какие именно слова или действия причиняют страдания объектам агрессии. Поскольку эти знания не даются при рождении, люди учатся вести себя агрессивно. Люди наделены нейропсихологическими механизмами, обеспечивающими возможность агрессивного поведения, но активация этих механизмов зависит от соответствующей стимуляции и контролируется сознанием. Различные формы П.а., частота их проявлений, ситуации, в которых оно разворачивается, а также конкретные объекты, выбранные

для нападения, во многом определяются факторами социального научения. Существуют три вида поощрений и наказаний, регулирующих агрессивное поведение.

1. Материальные поощрения и наказания, общественная похвала или порицание, ослабление или усиление негативного отношения со стороны других. 2. П.а. регулируется жизненным опытом: путем предоставления возможности наблюдать, как вознаграждают или наказывают других. 3. Человек может сам себе назначать поощрения и наказания. Модели П.а. усваиваются детьми с момента рождения.

В.С. Агеев

Поведение девиантное [лат. *deviatio* — отклонение]—система поступков или отдельные поступки, противоречащие принятым в обществе правовым или нравственным нормам. Основные виды П.д. — преступность и уголовно не наказуемое (непротивоправное) аморальное поведение (систематическое пьянство, стяжательство, распущенность в сфере сексуальных отношений и пр.). Связь между этими видами П.д. заключается в том, что совершению правонарушений нередко предшествует ставшее привычным для человека аморальное поведение. В исследованиях П.д. значительное место отводится изучению его мотивов, причин и условий, способствующих его развитию, возможностей предупреждения и преодоления. В происхождении П.д. особенно большую роль играют дефекты правового и нравственного сознания, содержание потребностей личности, особенности характера, эмоционально-волевой сферы. Преступность как вид П.д. изучается преимущественно криминологией, использующей наряду с данными других наук результаты психологических исследований. Советская криминология объясняет преступное поведение отдельного человека сочетанием результатов неправильного развития личности и неблагоприятной ситуации, в которой оказался человек. Непротивоправное П.д. также в значительной степени определяется недостатками воспитания, приводящими к формированию более или менее устойчивых

психологических свойств, способствующих совершению аморальных поступков. Первые проявления П.д. иногда наблюдаются в детском и подростковом возрасте и объясняются относительно низким уровнем интеллектуального развития, незавершенностью процесса формирования личности, отрицательным влиянием семьи и ближайшего окружения, зависимостью от требований группы и принятых в ней ценностных ориентации. П.д. у детей и подростков нередко служит средством самоутверждения, выражает протест против действительной или кажущейся несправедливости взрослых. П.д. может сочетаться с достаточно хорошим знанием нравственных норм, что указывает на необходимость формирования в относительно раннем возрасте нравственных привычек.

М.М. Коченов

Поведение полевое — преобладающая ориентация субъекта на ситуативно значимые объекты воспринимаемого окружения в отличие от ориентации на принятую цель деятельности; совокупность импульсивных ответов на стимулы окружающей среды. П. п. наблюдается в раннем детском возрасте, а также при некоторых нарушениях психической регуляции деятельности взрослого человека.

В.А. Петровский

Поведение политическое — поведение субъекта политической деятельности. В современной политической психологии П.п. часто соотносится как с объектом исследования, так и с набором методов, но и то, и другое связано с «поведением человека в политическом контексте» (Д.Каванах). Интерес к П.п. вырос из убеждения, что важнейшей движущей силой в политике является индивид, независимо от того, в какой организации, общине или системе он действует. Чтобы судить о массовых формах политической активности, необходимо иметь представление об индивидуальных механизмах П.п. Особенно заметно данная исследовательская установка повлияла на изучение электорального поведения и других форм политического участия, политической социализации, политической мобили-

зации и др. Многие методы изучения П.п. были привнесены в политологию из других «поведенческих» наук: социологии, психологии, демографии, этнографии и др. Основным предметом изучения стало собственно наблюдаемое поведение в политике в самых различных формах. Начиная с конца 50-х-начала 60-х годов в западных политических науках ведется интенсивное изучение поведения человека в рамках партий, движений, организаций. Одновременно исследуются и стихийные проявления П.п. За последние десятилетия достигнут прогресс в анализе и прогнозе электорального поведения на основе изучения динамики таких его проявлений как установка, мнения, ценности и нормы. Ряд исследователей установил зависимость между изменением установок и возрастом, климатом группы, ее поколенческой спецификой и рядом других показателей. Признана важность роли такой структуры П.п., как мотивы, стиль межличностных отношений, когнитивный стиль, операционный код, идентификация с политической группой, стиль принятия решений.

Е.Б. Шестопал

Поведение сексуальное — формы взаимодействия индивидов, особей, мотивированные половой потребностью (см. Половая жизнь); явление, важная сфера общественной, семейной и личной жизни. Биологическая составляющая П.с. включает параметры половой конституции, телосложения, темперамента, гормонального баланса, деятельности центральной нервной системы, генетические детерминанты. П.с. человека выполняет три функции: репродуктивную, гедоническую (направленную на получение наслаждения) и коммуникативную. В зависимости от превалирования той или иной функции выделяют разные виды отношения к сексуальности, причем, чем выше уровень развития личности, тем разнообразнее индивидуальные проявления П.с. Интимная близость может быть: 1) средством релаксации, разрядки полового напряжения; 2) средством прокреации, деторождения; 3) средством рекреации, чувственного наслаждения как самоцели;

4) средством познания; 5) средством коммуникации; 6) средством самоутверждения; 7) средством достижения внесексуальных целей; 8) средством поддержания определенного ритуала; 9) средством компенсации (И. С. Кон). Социализация П.с. проявляется в усвоении сексуальных и общественных норм, в сексуальной культуре, обусловленной половым воспитанием и сексуальным просвещением, в сексуальном опыте, выработке соответствующих установок, стремлении к эротической привлекательности. Социальные детерминанты П.с. объединены в теории «сексуального сценария» — разновидности поведенческой программы, которая предопределяет возможный и предпочитаемый тип сексуального партнера, эротические ситуации и стимулы, требования к месту, времени и ситуации полового сближения. Автономизация П.с. от репродуктивной функции увеличивает многообразие его форм и усложняет структуру, оно становится более избирательным, как в отношении объектов, так и в отношении условий и способов осуществления.

Л. И. Лычагина

Поведение экспрессивное [лат. *expres-sio* — выразительность] — выразительное, яркое проявление чувств, настроений. Термины экспрессия и экспрессивность используются в том случае, когда необходимо подчеркнуть степень выраженности духовного мира человека или указать на средства его выражения. В психологии существует несколько трактовок понятия «выражение или экспрессия личности»: 1) широкая — все «максимальное бытие» человека, представленное с помощью всех возможных биологических и социокультурных средств; 2) менее широкая — категория, охватывающая персональное, личностное бытие человека, представленное в нескольких устойчивых чертах, стиле, манере держаться, нечто стабильное, отличающее одного человека от другого; 3) узкая — однотипное проявление какого-то чувства, отношения, состояния человека; 4) очень узкая — динамическое явление, состоящее из выразительных движений, сопровождающих текущие со-

стояния (радость, гнев, отвращение, удивление) и отношения личности. В психологии П.э. рассматривается широкий спектр средств, с помощью которых личность выражает себя или ее особенности могут быть обнаружены наблюдателем. В эти средства попадают мимика, жесты, позы, форма тела, прическа, косметика, украшения, одежда, стиль речи, почерк, рисунок, окружающая среда и т.д. Предмет психологии П.э. — изучение закономерностей выявления на основе внешних данных, несловесных признаков (кодов) сущностной природы личности, изучение выражения (экспрессивного кода) как целостно-динамического явления, в котором представлены индивидуальные особенности человека, его актуальные состояния, отношения, его уровень притязаний, ценностные ориентации, стиль жизни и т.д. Представители различных научных школ в процессе создания (экспрессивных кодов) обращались к изучению механизмов, факторов, условий успешного кодирования и интерпретации экспрессивного поведения. В связи с этим возникает социально-перцептивный подход, учитывающий особенности межличностного и межгруппового восприятия; коммуникативный подход, ставящий задачу выделить невербальные коммуникации из общего потока движений человека и использующий для этих целей структурно-лингвистические критерии; интерактивный подход, делающий акцент на изучении роли экспрессии в регуляции социального взаимодействия. Фундаментальной особенностью П.э. является то, что оно есть составная часть целостного поведения личности. Как и все поведение, оно представляет культурно-исторический, интерперсональный феномен. Формирование П.э. личности, ее экспрессивного репертуара осуществляется на стыке природных форм выражения состояний, переживаний, отношений и социокультурных способов их предъявления. П.э. относится к биосоциальным системам как и все поведение человека. П.э. неотделимо от личности. Оно индивидуально и неповторимо настолько, насколько индивидуальна и неповторима сама личность. П.э. — инстру-

мент познания внутреннего мира человека, часть этого мира, форма его существования. Основное свойство П.э. — динамичность и изменчивость совокупности выразительных средств вслед за изменениями личности. Экспрессия включает элементы, имеющие высокую степень изменчивости (динамические — мимика, жесты, позы и т.д.), среднюю (прическа, одежда) и низкую степень изменчивости (физиогномические составляющие экспрессии). Совокупность выразительных средств, образующих структуру П.э. представляет из себя целостность, трудноразложимую на отдельные единицы, где преобладают произвольные движения над произвольными, неосознаваемые над осознаваемыми. Поэтому П.э. «верно передает душу во всем ее бессознательном и сознательном составе... — передает ...гораздо больше, чем сами сознают и чем могут выразить словами люди» (ИАИльин). П.э. частично представлено самому субъекту общения. Он не видит напряжения своих мышц, пластики своих поз, экспрессии своего лица (М.М. Бахтин). Партнер по взаимодействию, напротив, может наблюдать за экспрессией с помощью оптической, тактильно-кинестетической, акустической, ольфакторной систем отражения и формировать психологически многозначный образ о личности другого. П.э. относится к полифункциональным явлениям, выполняющим информативные, коммуникативные, эмоциональные, когнитивные, регулятивные функции. Оно уточняет, изменяет эмоциональную насыщенность сказанного, нейтрализует нежелательные состояния, отношения (например, агрессию). Постоянная представленность П.э. другому («осязаемое данное» С.Л. Рубинштейн) привела к развитию функций маскировки своего «Я» человеком, который использует в этих целях различные «экспрессивные маски».

В.А.Лабунская

Поза [лат. positum — класть, ставить] — определенное положение и сочетание частей тела человека: головы, плеч, туловища, рук, ног. Разложение П. на отдельные элементы приводит к потере ее целостно-

сти и, следовательно, к исчезновению самого феномена «П». П. оформляет экспрессивный репертуар человека. Как и все элементы экспрессивной структуры человека, так и диапазон его П. свидетельствует об уровне его личностного развития, о его групповой и культурной принадлежности, подчеркивают свой и чужой социальный и социально-психологический статус («он принял П. победителя», «он сидел в П. провинившегося ребенка», «его П. — это П. высокомерного человека» и т.д.). П. «сделай себя меньше» (втянуть голову, приподнять плечи, согнуть колени, опустить глаза, стать неподвижным) применяется для того, чтобы избежать невербальной и вербальной агрессии со стороны партнера. Постоянные П. человека свидетельствуют о его устойчивых личностных особенностях, например, манера сидеть на краешке стула, чуть подавшись вперед формируется у тех людей, которые отличаются неуверенностью, нерешительностью. П. несут информацию о состояниях, отношениях, чертах характера человека: аристократическая, величавая, воинственная, выжидательная, вызывающая, гордая, грозная, демонстративная, жалостливая, задумчивая, заискивающая, наполеоновская, почтительная, презрительная, робкая, самодовольная, унижительная и т.д. Для правильного понимания П. необходимо знать не только культурные традиции, возрастные ограничения, но и половые различия в использовании тех или иных П., способы реагирования на собеседника мужчинами и женщинами. Однозначность понимания П. зависит от ее типичности, широты распространения. Большинство людей считают, что П. — «туловище отклонено назад, голова поднята вверх, руки на уровне груди, положены одна на другую, ноги слегка расставлены» выражает высокомерие, самоуверенность, надменность, пренебрежение к, партнеру. А П. — «плечи подняты, руки отведены в сторону и согнуты в локтях, голова слегка повернута вбок» имеет другой психологический смысл: растерянность, удивление, недоумение, непонимание. П. людей, испытывающих эмоциональное напряжение,

отличаются «жесткостью», неподвижностью, степенью наклона туловища вперед или назад. Во всем мире выглядит однообразно. П. отдыха: «глубоко сесть на сидение стула, прикасаясь к спинке, весь корпус или голова отклоняется назад» или паттерн приветствия: «опустить голову и наклонить корпус вперед, а затем распрямиться». П. человека влияют на другие элементы экспрессии. Например, высокомерие, презрение люди выражают следующим образом: «пристально оглядеть человека сверху-вниз или снизу-вверх, голову отклонить в сторону от собеседника, туловище отбросить назад». Теснейшим образом увязаны с П. движения ног и походка. Человек может топтаться на одном месте, то есть стоя на одном месте (П.) переносить тяжесть то на одну, то на другую ногу. Такие движения ног означают нерешительность. П. мольбы о прощении, унижительная П. сопровождается стоянием на коленях (ползть в ногах). Человек часто сидит, покачивая ногой, забрасывает ногу на ногу, что свидетельствует о демонстрации независимости. Свободная непринужденная П. сопровождается тем, что человек сидит, расставив ноги, поставив ступни далеко друг от друга (нормами этикета такая поза запрещена женщинам). Сидеть, скрестив ноги, полагается скромному человеку. В русском языке есть такое выражение «шаркнуть ножкой». В старые времена такое движение ног сопровождалось поклоном и свидетельствовало о выражении почтения. Сегодня «шаркнуть ножкой» — это проявить в шутливой форме услужливость. П. и походка придают осанку человеку. Для того, чтобы получить информацию о личности на основе внешнего рисунка П. ее необходимо рассматривать в следующих координатах: «естественная — искусственная»; «статичная—динамичная»; «напряженная—расслабленная»; «энергичная—пассивная»; «психологически однозначная—многозначная»; «уродливая—прекрасная»; «типичная—индивидуальная» и т.д. На основе объективных характеристик П. передается информация об «этапах общения (П. вступления и выхода из контакта), о видах

отношений и взаимоотношений (симпатии—антипатии; подчинения—доминирования; включенности — отчужденности), о психофизиологических состояниях (напряженное—расслабленное, активное—пассивное), о степени взаимопонимания на основе критерия соответствия П. партнеров в общении (синхронные—несинхронные позы); о степени психологической близости, опираясь на такой показатель, как направленность П. (от «лицом к лицу» до «спина к спине»); о мере искренности и открытости личности по такому показателю, как соответствие П. другим элементам экспрессии (гармоничная — дисгармоничная).

В.А.Лабунская

Пол — (1) комплекс телесных, репродуктивных, поведенческих и социальных признаков, определяющих индивида как мужчину или женщину, мальчика или девочку, (2) совокупность морфологических и физиологических особенностей организма, обеспечивающих продолжение рода. В английском языке существуют два эквивалента понятия П.: gender (род) — социальный П., определяющий личностный, правовой статус индивида, его групповое поведение, и sex (пол) — биологический П., связанный с эротическими чувствами и переживаниями и определяющий индивидуальное половое поведение. Формирование пола продолжается с момента зачатия и до половой зрелости, когда завершается становление направленности влечения и происходит выбор полового партнера. При зачатии закладывается генетический (хромосомный XX или XY) П. В процессе эмбриогенеза появляется гонадный (семенники или яичники) и соответственно гаметный (сперматозоиды или яйцеклетка) П. Под влиянием гормонального П. (андрогены или эстрогены) складывается П. рождения (соматический мужской или женский), который фиксируется в документах как гражданский (паспортный мужской или женский), являющийся промежуточным, переходным от биологического к социальному. Собственно социальный П. под влиянием воспитания в раннем

детстве складывается как половая аутоидентификация (самосознание), а затем в подростковом и юношеском возрасте на нее наслаиваются половые роли и сексуальные ориентации.

И. С. Кон

Пол психологический — характеристика личности и поведения человека с точки зрения маскулинности — фемининности. Маскулинность — совокупность психологических признаков, отличающих мужчину от женщины. Фемининность — совокупность психологических признаков, отличающих женщину от мужчины. Маскулинность и фемининность — филогенетически заданные психические свойства, формирующиеся в онтогенезе под влиянием социо-культурных факторов. При нарушении полового развития генетический и гонадный П. могут не совпадать (интерсексуальные состояния). В других случаях могут одновременно присутствовать мужские и женские гонады (двуполость или истинный гермафродитизм). Одновременное сосуществование мужских и женских признаков соматического П. при однозначности гонадных расценивается как ложный гермафродитизм. Во всех случаях расхождения истинный П. устанавливается по биологически более раннему его виду. При полной целостности биологического П. он может не соответствовать половому самосознанию, что составляет феномен транссексуализма, при котором мужчина считает себя женщиной и стремится к хирургической смене П. Или наоборот, женщина стремится стать мужчиной.

С. Т. Азарков, Л. В. Попова

Полнезависимость — ориентация субъекта на внутренние эталоны упорядочивания внешних впечатлений в условиях, когда ему навязываются неадекватные формы ориентации во внешнем мире. П. охватывает широкий круг явлений: от явлений устойчивости и адекватности восприятия предметного мира в обстоятельствах, затрудняющих такое восприятие, до проявления автономии личности в ситуации суггестивного влияния группы, толпы.

Независимое от поля поведение проявляется в преимущественной ориентации человека на собственную цель и в игнорировании давления наличной ситуации.

В. А. Петровский

Политическая социализация [греч. *politiká* — искусство управлять и лат. *socialis* — общественный] — процесс включения индивида в политическую систему. По аналогии с процессом социализации П.с. понимается как оснащение индивида опытом предыдущих поколений, закрепленным в политической культуре. В ходе взаимодействия личности с политической системой происходит два ряда процессов. С одной стороны, система самовоспроизводится, рекрутируя и обучая новых своих членов. П.с. играет в этом процессе роль механизма сохранения политических ценностей и целей системы, дает возможность сохранить преемственность поколений в политике. С другой стороны, требования системы переводятся в структуру личности, интериоризируются последней. В результате П.с. формируются политическое сознание и политическое поведение личности, происходит становление личности как гражданина. При этом понятие «П.с.» шире, чем «политическое воспитание» или «просвещение», так как оно включает в себя не только целенаправленное воздействие наличности доминирующей идеологии и политических институтов, но и стихийные влияния, и собственную активность индивида. Личность обладает способностью выбирать из предложенного ей набора политических позиций те, что отвечают ее внутренним предпочтениям и убеждениям, причем не только рациональным, но и бессознательным. Механизмы П.с. функционируют на нескольких уровнях взаимодействия человека с политической системой. Так, на социальном уровне (уровне общества и больших социальных групп) на личность воздействуют безработица, подкуп избирателей, насилие, террор и другие макросоциальные факторы. Угроза войны, экологической катастрофы и другие глобальные проблемы дополняют действующие в

настоящее время традиционные макрофакторы П.с. На социально-психологическом уровне политические цели и ценности передаются и большими и малыми группами личности. Наибольшее значение среди механизмов П.с. этого уровня имеют такие, как заражение, внушение, идентификация личности с тем или иным политическим целым, политическое научение и подражание. На внутриличностном уровне в качестве механизмов П.с. выступают потребности, мотивы, ценностные ориентации, установки, которые управляют поведением и сознанием личности в сфере политики. Представления о механизме П.с. будут неполными без учета стадий, которые проходит процесс П.с., что обусловлено возрастными изменениями личности. В современном обществе этот процесс начинается рано. Уже в возрасте 3—4 лет ребенок приобретает первые сведения о политике через семью, средства массовой информации, ближайшее окружение. Позже, когда он идет в школу, начинается новая стадия П.с. Под влиянием специальных институтов и стихийных факторов происходит не только количественное накопление знаний о политике, но и их качественное изменение: происходит формирование отношения личности к политике. Следующий — юношеский этап характеризуется включением новых механизмов передачи политических ценностей. Его наиболее значимым звеном становятся неформальные молодежные группы, молодежная субкультура в целом. П.с. не завершается с получением паспорта, она продолжается всю жизнь. Но этапы или стадии в этом процессе определяются не только собственно возрастными изменениями в структуре личности, но прежде всего освоением новых социальных и политических ролей, опытом личного участия в политической деятельности. Процесс П.с. индивида детерминирован не только созреванием личности, но и влиянием социальной среды. При этом политическое сознание и поведение личности формируется под влиянием не только собственно политических факторов, хотя они и имеют первостепенное значение, но и

факторов неполитического порядка, — условий, в которых политически созревает человек. Так, к числу неполитических факторов, играющих большую роль в передаче политических идей, взглядов и ценностей, относятся семья, группы сверстников, школа, работа, церковь, культура, средства массовой информации. Наряду с традиционными факторами, начиная с 60-х годов стали приобретать все большее значение молодежная субкультура, поп- и рок-музыка. К числу несобственно политических макро факторов П.с. относятся социально-экономические отношения, образ жизни, национальные традиции и др. Политические факторы П.с. организуются в систему, куда включены: характер и тип государственного устройства, режим, политические институты, партии, организации, движения. С помощью специальных механизмов эти факторы корректируют и контролируют политическое поведение индивида. В реальной жизни политические и неполитические факторы П.с. переплетены. Политическое значение для индивида могут приобрести далекие от политики факторы: труд, характер отношения человека к природе и т.п. Все зависит от того, как эти факторы встраиваются в контекст внутренней или внешней политики. Так, оказалось сильно политизированным движение защитников окружающей среды. Вопрос об отношении к абортам расколол в 90-е годы общественное мнение в США. Факторы П.с. — это общий термин для обозначения воздействия на личность со стороны общества и политической системы. Среди всех факторов есть специально организованные институты П.с. (например, молодежные политические организации) и те, для которых эта функция является побочной (школа, церковь), но которые являются каналом трансляции официальной политической позиции. Конкретные люди, служащие посредниками в этом процессе, получили название агентов П.с. Изменения в характере процесса социализации происходят циклично. На каждом новом витке исторического развития происходит взаимная адаптация личности и политичес-

кой системы: изменение социальной и политической структуры создает в каждом поколении свой набор условий для формирования личности. Такая смена механизмов П.с. во все времена имела свои противоречия. Но в настоящее время традиционные дисфункции политической системы умножаются ускорением технологических процессов и глобализацией многих социальных процессов. Это создает новую ситуацию политического развития личности, усложняя ее отношения с государством, властью, политикой. Стрессы политической системы сказываются на всех факторах и агентах П.с., воздействующих на личность: на семье, работе, средствах массовой информации, системе образования, церкви и политических партиях. Так, роль семьи уменьшилась, а роль групп сверстников и средств массовой информации усилилась. Труд в условиях новых технологий требует формировать личность гораздо более гибкой, что вступает в противоречие с управляемостью обществом в целом и политической системой в частности. Исследования П.с. последних десятилетий выявили две противоположные тенденции. С одной стороны, существует всеусиливающаяся общественная потребность в политическом развитии личности, ее активном включении в политику, в росте ее самосознания. Эта тенденция особенно ярко проявляется в процессах демократизации. С другой стороны, налицо и тормозящая тенденция, проявляющаяся в разных формах отчуждения человека от государства, его институтов, от принятия политических решений.

Е.Б. Шестопал

Поступок — сознательное действие, оцениваемое как акт нравственного самоопределения человека, в котором он утверждает себя как личность в своем отношении к другому человеку, себе самому, группе или обществу, к природе в целом. П.— основная единица социального поведения. В нем проявляется и формируется личность человека. Реализации П. предшествует внутренний план действия, в котором представлено сознательно выработанное намерение, имеется прогноз

ожидаемого результата и последствий для окружающих лиц и общества в целом. П. может быть выражен действием или бездействием; позицией, высказанной в словах; отношением к чему-либо, оформленным в виде жеста, взгляда, тона речи, смыслового подтекста; в действии, направленном на преодоление физических препятствий и поиск истины. При оценке П. необходимо учитывать систему социальных норм, принятых в данном социуме. Для оценки П. важен нравственный смысл действия, само действие следует рассматривать как способ осуществления П. в конкретной ситуации. П. включены в систему нравственных отношений общества, а через последние — в систему всех общественных отношений.

Н.Н. Толстых

Правосознание—сфера общественного или индивидуального сознания, включающая правовые знания, отношение к праву и правоприменительной деятельности. Основные функции П.—познавательная, оценочная и регулятивная. Последняя реализуется через систему мотивов, ценностных ориентации, правовых установок. П. больших социальных групп влияет на формирование и закрепление правовых норм, их функционирование в обществе. В свою очередь, право и практика его применения воздействуют на содержание общественного и индивидуального П. Решающая роль в становлении индивидуального и группового П. принадлежит политическим и социально-экономическим условиям жизни общества. Индивидуальное П. формируется под влиянием обучения, воспитания, традиций, нравственного климата той среды, в которой находится человек. В юридической психологии изучается соотношение особенностей П. отдельных людей и групп с характером их поведения. Выявлены различия между П. правопослушных граждан и лиц, совершающих правонарушения, а также особенности П. различных преступников (корыстных, корыстно-насильственных, насильственных). Установлено, что в генезисе преступного поведения наибольшее значение имеет отношение к праву. Изучение

дефектов и деформаций П. правонарушителей сочетается в юридической психологии с разработкой методов их профилактики и коррекции.

М. М. Коченов

Принятие решения групповое — осуществляемый группой выбор из ряда альтернатив в условиях взаимного обмена информацией при решении общей для всех членов группы задачи. Процедура П.р.г. предполагает обязательное результирующее согласование мнений членов группы в отличие от групповой дискуссии, которая обычно рассматривается как фаза, предшествующая П.р.г. В отдельных случаях П.р.г. используется в условиях ограниченного обмена информацией, когда члены группы могут только сообщить о своих первоначальных решениях. От П.р.г. следует отличать переход от индивидуальных решений к групповым без взаимодействия участников. Экспериментальное изучение процесса П.р.г. было начато К.Левином, рассматривавшим влияние групповой дискуссии на характер принимаемых решений. В рамках этого направления были установлены феномены сдвига к риску и групповой поляризации, свидетельствующие о том, что групповые решения не могут сводиться к сумме индивидуальных, а являются специфическим продуктом группового взаимодействия. Имеются данные о более высоком качестве групповых решений по сравнению с индивидуальными. В то же время отмечается, что в процессе дискуссии могут возникать некоторые деформации (в частности, сдвиг к риску), снижающие качество групповых решений. При изучении вопроса о сравнительной ценности индивидуального и П.р.г. не всегда принимается во внимание уровень группового развития, учет которого необходим при оценке и анализе результатов различных исследований в области П.р.г.

А. Г. Костинская, А. В. Петровский

Регуляция ценностная — разновидность регуляции процессов, участвующих в управлении поведением человека, группы, сообщества, направленная на обеспечение соответствия поведения, оценок,

решений, всей активности субъекта разделяемым им ценностям. Понимание закономерностей Р.ц. необходимо для обоснованных прогнозов поведения людей, когда ими делается выбор.

Л. М. Смирнов

Ригидность [лат. *rigidus* — жесткий, твердый] (в психологии) — затрудненность (вплоть до полной неспособности) в изменении намеченной субъектом программы деятельности в условиях, объективно требующих ее перестройки. Выделяют когнитивную, аффективную и мотивационную Р. Когнитивная Р. обнаруживается в трудностях перестройки восприятия и представлений в изменившейся ситуации. Аффективная Р. выражается в жесткости аффективных (эмоциональных) откликов на изменяющиеся объекты эмоций. Мотивационная Р. проявляется в тугоподвижной перестройке системы мотивов в обстоятельствах, требующих от субъекта гибкости и изменения характера поведения. Уровень Р., проявляемой субъектом, обуславливается взаимодействием его личностных особенностей с характером среды, включая степень сложности стоящей перед ним задачи, ее привлекательности для него, наличие опасности, монотонность стимуляции и т.д.

А. У. Хараш

Риск [греч. *risikon* — утес] — ситуативная характеристика деятельности, состоящая в неопределенности ее исхода и возможных неблагоприятных последствиях в случае неуспеха. В психологии термину «Р.» соответствуют три основных взаимосвязанных значения: 1) Р. как мера ожидаемого неблагоприятия при неуспехе в деятельности, определяемая сочетанием вероятности неуспеха и степени неблагоприятных последствий в этом случае; 2) Р. как действие, в том или ином отношении грозящее субъекту потерей (проигрышем, травмой, ущербом). Экспериментально различаются Р. мотивированный, рассчитанный на ситуативные преимущества в деятельности, и немотивированный. Кроме того, исходя из соотношения ожидаемого выигрыша и ожидаемого про-

игрыша при реализации соответствующего действия, выделяют оправданный и неоправданный Р.; 3) Р. как ситуация выбора между двумя возможными вариантами действия: менее привлекательным, однако более надежным, и более привлекательным, но менее надежным (исход которого проблематичен и связан с возможными неблагоприятными последствиями). Традиционно здесь выделяются два класса ситуаций, в которых: а) успех и неуспех оцениваются по определенной шкале достижений (ситуации типа «уровень притязаний»), б) неуспех влечет за собой наказание (физическая угроза, болевое воздействие, социальные санкции). Важное различие имеется между теми ситуациями, где исход зависит от случая (шансовые ситуации), и теми, в которых он связан со способностями субъекта (ситуации навыка). Выявлено, что при прочих равных условиях люди обнаруживают более высокий уровень Р. в ситуациях, связанных не с шансом, а с навыком, когда человек считает, что от него что-то зависит. В психологии понятие «Р.» раскрывается главным образом в аспекте принятия Р., т.е. активного предпочтения субъектом опасного варианта действия безопасному. Внимание исследователей традиционно привлекают явления сдвига в сторону большего или меньшего уровня Р. в условиях группового обсуждения деятельности.

В.А. Петровский

Роли половые — нормативные ожидания, требования, предъявляемые обществом, культурой к мужчинам и женщинам в разных видах деятельности (семейные отношения, трудовые функции, распределение авторитета и власти в публичной и домашней сфере и т.д.). Р.п. воспроизводятся и передаются из поколения в поколение посредством дифференцированной по полу системы социализации (половая социализация) и закрепляются с помощью полового символизма и культурных стереотипов маскулинности и фемининности. Принятие и усвоение индивидом определенной системы Р.п. формирует его половую идентичность, с которой соотносится его самосознание и социальное

поведение. Хотя дифференциация Р.п. имеет некоторые кросс-культурные константы, связанные с общими свойствами полового диморфизма, ее конкретное содержание в разных обществах и средах существенно различно. При сравнительно-историческом изучении Р.п. нужно учитывать степень поляризации мужских и женских ролей в разных видах общественно-трудовой, семейной и символически-обрядовой деятельности; специфическое содержание этих ожиданий и предписаний; насколько они жестки и институционализированы; как соотносится половозрастное разделение труда с иерархией мужских и женских социальных статусов (половая стратификация); допускаются ли индивидуальные вариации, отклоняющиеся от нормативной дифференциации Р.п., и т.д. Особый аспект проблемы — дифференциация сексуальных ролей, наличие разных для мужчин и женщин норм, правил и образцов сексуального поведения (двойной стандарт). Социология и историко-антропологические науки изучают закономерности формирования, функционирования, изменения и развития системы Р.п. и стереотипов в социуме. Психология исследует процессы и механизмы их усвоения и преломления в половой идентичности. Педагогические науки обсуждают стратегию половой социализации, следует ли воспитывать мальчиков и девочек по-разному, в духе привычных полоролевых предписаний, или стараться преодолевать их, и как именно это делать. В традиционных обществах система Р.п. обычно отличается определенностью и жесткостью, хотя она отнюдь не одинакова в разных культурах. В современном обществе, в связи с эмансипацией женщин и общим плюрализмом, традиционная дифференциация Р.п. переживает радикальную ломку. Этот процесс неодинаково протекает в разных социальных институтах и средах, вызывая много трудностей и порождая ожесточенное сопротивление различных слоев общества.

И. С. Кон

Самоактуализация [лат. actualis — действительный, настоящий] — стремление

человека к возможно более полному выявлению и развитию своих личностных возможностей. В некоторых направлениях современной западной психологии С. выдвигается (в противовес бихевиоризму и фрейдизму, считающим, что поведением личности движут биологические силы, а его смысл заключается в разрядке создаваемого ими напряжения и приспособлении к среде) на роль главного мотивационного фактора. Подлинная С. предполагает наличие благоприятных социально-исторических условий. С. по Маслоу — потребность в самосовершенствовании, в полной реализации своего потенциала. Роджерс считает, что С. является той силой, которая заставляет человека развиваться на разных уровнях — от овладения моторными навыками до высших творческих взлетов.

М.Г. Ярошевский

Самовнушение (аутосуггестия) — процесс внушения, адресованный самому себе, при котором субъект и объект внушающего воздействия совпадают. С. ведет к повышению уровня саморегуляции, что позволяет субъекту вызывать у себя те или иные ощущения, восприятия, управлять процессами внимания, памяти, эмоциональными и соматическими реакциями. Произвольное С. достигается посредством вербальных (словесных) самоинструкций или мысленного воспроизведения определенных ситуаций, однозначно связанных с требуемым изменением психического или физического состояния. Эффективному произвольному С. способствуют психическая релаксация, богатое воображение. Непроизвольное С. характеризуется некритическим отношением субъекта к собственным идеям, концепциям, оценкам, отсутствием сомнений в их правдивости и достоверности, снижением контролирующей функций сознания. Следствием этого иногда оказывается ригидность (отсутствие гибкости) психической деятельности. С. может проявляться в нарушениях функционирования различных систем организма в результате субъективного ожидания определенного расстройства и уверенности, что оно

обязательно наступит или уже наступило. Противоположное явление наблюдается в случае плацебо-эффекта. С. может применяться в качестве метода самоуправления в психотерапии, спорте, педагогике.

Н.Б. Березанская, А.В. Петровский

Самовосприятие — процесс ориентировки человека в собственном внутреннем мире в результате самопознания и сравнения себя с другими людьми.

Л.А. Карпенко

Самоконтроль — осознание и оценка субъектом собственных действий, психических процессов и состояний. Появление и развитие С. определяется требованиями общества к поведению человека. Формирование произвольной саморегуляции предполагает возможность человека осознавать и контролировать ситуацию, процесс. С. предполагает наличие эталона и возможности получения сведений о контролируемых действиях и состояниях. На С. основана волевая регуляция человека, но в то же время С. может быть объектом волевой регуляции, например, в стрессовых ситуациях.

В.А. Иванников, Ю.М. Орлов

Самообладание — способность человека осуществлять деятельность в дезорганизующих ее ситуациях, влияющих на эмоциональную сферу. В С. проявляется сознательно-волевая организация психических процессов, регулирующих эту деятельность. С. — показатель эмоциональной и социальной зрелости личности.

Ю.М. Орлов

Самоопределение личности — сознательный акт выявления и утверждения личностью собственной позиции в проблемных ситуациях. С. л. — образ существования, стиль жизни, решение возникающих задач и т.д.

В.А. Петровский

Самоотчет — отчет человека перед самим собой в выполненных действиях, поступках, деяниях, осознание им посредством анализа собственных чувств, пережива-

ний, влечений, их смысла и значения для себя и своего окружения как в данный момент, так и в другие моменты времени: прошлым и будущим. С. обычно включает нравственную оценку собственных действий и опирается на самонаблюдение.

Л.А. Карпенко

Самооценка — оценка личностью самой себя, своих возможностей, качеств и места среди других людей. Относясь к ядру личности, С. является важным регулятором ее поведения. От С. зависят взаимоотношения человека с окружающими, его критичность, требовательность к себе, отношение к успехам и неудачам. Тем самым С. влияет на эффективность деятельности человека и дальнейшее развитие его личности. С. тесно связана с уровнем притязаний человека, т. е. степенью трудности целей, которые он ставит перед собой. Расхождение между притязаниями и реальными возможностями человека ведет к тому, что он начинает неправильно себя оценивать, вследствие чего его поведение становится неадекватным (возникают эмоциональные срывы, повышенная тревожность и др.). С. получает объективное выражение в том, как человек оценивает возможности и результаты деятельности других (например, принижает их при завышенной С). В работах отечественных психологов показано влияние С. на познавательную деятельность человека (восприятие, представление, решение интеллектуальных задач) и место С. в системе межличностных отношений, определены приемы формирования адекватной С, а в случае ее деформации — ее преобразований путем воспитательных воздействий на личность.

М.Г. Ярошевский, А.И. Липкина

Самосознание — осознание человеком своих качеств, способностей, возможностей, знаний, интересов, идеалов, мотивов поведения, целостная оценка самого себя как чувствующего и мыслящего существа, как деятеля. С. свойственно не только индивиду, но и социальным группам. В С. человек выделяет себя из окружающего мира событий и людей, опреде-

ляет свое место во взаимоотношениях с природой и обществом. С. тесно связано с рефлексией и построением Я-концепции, где оно поднимается до уровня теоретического мышления. С. начинает формироваться на ранних этапах онтогенеза в процессах становления образа себя, представления о себе, самооценки, отношения к себе. Поскольку мерой и исходным пунктом отношения человека к себе выступают прежде всего другие люди, С. имеет социальный, общественный характер.

Н.Н. Авдеева

Самость — в аналитической психологии К.Г. Юнга, архетип, являющий собой центр суммативной целостности сознательного и бессознательного психического бытия. Символизируется окружностью и др. фигурами и образами. Понятие С. введено в оборот Юнгом, но ни в работах самого Юнга, ни в трудах его последователей не получило однозначного определения. Порой интерпретируется как исходное состояние интегрированного организма, образ сверх ординарного объединяющего принципа, архетипическое стремление к координации напряжения противоположностей, архетипический образ человеческого потенциала и единства личности как целого, как суммативность личности и т.п.

В.И. Овчаренко

Самоутверждение — стремление человека к сохранению собственной высокой самооценки и подтверждению ее в высказываниях других людей, а также вызванное этим стремлением поведение. С. может занимать в структуре мотивационно-потребностной сферы рядовое или доминирующее положение. Потребность в С. приобретает при определенных условиях ненасыщаемый характер. В этом случае формируется специфическая направленность личности — сугубо эгоцентрическая. Удовлетворение потребности С. может достигаться или за счет реальных достижений в какой-либо деятельности, или иллюзорным путем, когда субъект осознанно или неосознанно стремится казаться таким че-

ловеком, каким бы ему хотелось быть, за счет создания видимости достижения. Имеется связь между характером человека и способами С, которые во многом зависят и от содержания притязаний субъекта, от его возможностей и способностей.

Н. Н. Толстых

Сдвиг к риску — возрастание рискованности групповых или индивидуальных решений после проведения групповой дискуссии по сравнению с первоначальными решениями членов группы. С. к р. был многократно получен в различных экспериментальных ситуациях. Существует три типа процедуры экспериментального исследования С. к р.: 1) сравнение первичных индивидуальных решений с согласованным групповым; 2) сравнение первичных индивидуальных решений после вынесения согласованного группового решения с вторичными индивидуальными; 3) сравнение первичных индивидуальных решений после проведения групповой дискуссии без обязательного согласования с вторичными индивидуальными. Для объяснения явления С. к р. предложен ряд гипотез, среди них наиболее популярна гипотеза, согласно которой каждый член группы в процессе дискуссии пересматривает свое решение, чтобы приблизить его к ценностному стандарту группы.

А. Г. Костинская

Сексизм [лат. *sexus* — пол] — социальные стереотипы, убеждения и верования, утверждающие превосходство одного пола над другим и тем самым обосновывающие социальное неравенство мужчин и женщин. По своим идеологическим функциям в отношениях между полами С. аналогичен расизму в отношениях между расами и этносами. Наиболее распространенная форма С. — мужской «шовинизм», но существует и женский С. Истоки С. коренятся в абсолютизации и биологизации половых различий, многие из которых на самом деле производны от конкретных социальных условий и культурных норм, многогранны и многоуровневые, а некоторые вообще являются воображаемыми, ил-

люзорными. Принцип социального равенства полов не означает одинаковости, тождественности их качеств, но их изучение и интерпретация должны быть методологически корректными.

И. С. Кон

Ситуация [франц. *situation* — положение, обстановка] — система внешних по отношению к субъекту условий, побуждающих и опосредствующих его активность. Качество «быть внешним» по отношению к субъекту означает: в пространственном отношении — воспринимаемая внеположенность субъекту, во временном отношении — предшествование действию субъекта, в функциональном отношении — независимость от него соответствующих условий в момент действия. К элементам С. могут относиться и состояния самого субъекта в предшествующий момент времени, если они обуславливают его последующее поведение. Полное описание С. подразумевает выделение требований, которые предъявлены индивиду извне или (и) выработаны им самим, выступая для него в качестве исходных (см. Проблемная ситуация). Реализация требований С. создает предпосылки к ее преобразованию или преодолению. Выход за пределы ситуации имеет место в той мере, в какой у субъекта (при значимости для него данной С.) складываются и начинают реализовываться новые требования к себе, избыточные по отношению к первоначальным.

А. М. Эткин

Ситуация проблемная — 1) содержащее противоречие и не имеющее однозначного решения соотношение обстоятельств и условий, в которых разворачивается деятельность индивида или группы; 2) психологическая модель условий порождения мышления на основе ситуативно возникающей познавательной потребности, форма связи субъекта с объектом познания. С.п. характеризует взаимодействие субъекта и его окружения, а также психическое состояние познающей личности, включенной в объективную и противоречивую по своему содержанию среду.

Осознание какого-либо противоречия в процессе деятельности (например, невозможности выполнить теоретическое или практическое задание с помощью ранее усвоенных знаний) приводит к появлению потребности в новых знаниях, в том неизвестном, которое позволило бы разрешить возникшее противоречие. Объективация неизвестного в С.п. осуществляется в форме вопроса, заданного самому себе и являющегося начальным звеном мыслительного взаимодействия субъекта с объектом. В ходе такого взаимодействия происходит поиск ответа на вопрос о новом знании относительно предмета, способа или условия действия и продуктивное развитие самого субъекта. Поскольку в «окружение» субъекта входят не только объекты, но и социальная среда, то генетически первична постановка вопроса, обращенного, не к самому себе, а к другому человеку, опосредствующему своей активностью развитие индивида. С.п. является одним из центральных понятий проблемного обучения.

А.А. Вербицкий

Слухи — специфический вид межличностной коммуникации, процесс и форма распространения более или менее достоверных сведений о социально значимом предмете по каналам межличностной коммуникации в обширной диффузной аудитории. Наряду с описываемыми событиями (реальными или воображаемыми) содержание С. отражает также общественное мнение и настроение, стереотипы и установки аудитории и, наконец, общую информационную ситуацию. Поэтому изучение и составление баланса С. обеспечивает исследователя (психолога, социолога) ценными разносторонними данными о состоянии и динамике социально-психологической реальности. Вместе с тем, циркулирующие С. служат самостоятельным фактором формирования мнений, настроений, установок и таким образом опосредованно влияют на идеологические, политические и экономические процессы. С. принято классифицировать по двум основным параметрам: экспрессивному и информационному.

По типу эмоциональных состояний, выраженных содержанием С, и по соответствующим реакциям аудитории (экспрессивный параметр) выделяются С. — желание, С. — пугало, агрессивные С. По степени достоверности содержания (информационный параметр) С. выстраиваются в шкалу от совершенно ложных до практически совпадающих с действительностью. Исследованиями показано, что С, циркулирующие в рамках широкой значимой аудитории, не бывают полностью достоверными, потому что распространения сюжета подвергается закономерным изменениям: исчезают (сглаживание), другие гиперболизируются (заострение) или видоизменяются, приспосабливаясь к актуализированным стереотипам и установкам (адаптация). Основные факторы циркуляции С: интерес аудитории к предмету и дефицит субъективно надежной информации. Второй фактор, в свою очередь, определяется соотношением количества, доступности официальных сообщений и доверия к источнику сообщений. Возникающий вследствие неудовлетворенного интереса информационный вакуум заполняется спонтанно или целенаправленными пропагандистскими усилиями. Знание причин и закономерностей распространения С. помогает формировать «слухостойчивые» системы информации, снижая вероятность возникновения опасных С. и создавая возможность при их возникновении эффективно им противодействовать.

А. П. Назаретян, Ю.А. Шерковин

Смысл жизни — более или менее осознанное переживание интенциональной направленности и результативности собственной жизни, критерий ее субъективного оценивания и источник удовлетворенности или неудовлетворенности жизнью. С. ж. является одной из традиционных проблем философии, теологии, художественной литературы и эссеистики, в которых он анализируется преимущественно с содержательной стороны: в чем состоит С.ж., какой С.ж. можно считать истинным, добрым, достойным. В современной социологии/рассматриваются эмпирические вариации

ции вербально формулируемых С.ж. у разных индивидов, в разных культурах и социальных группах, их связь с макросоциальными переменными. В психологии С.ж. изучается преимущественно под углом зрения того, как и под влиянием каких факторов происходит формирование С.ж. в индивидуальном развитии, и как сформировавшийся С. ж. или его отсутствие влияет на жизнедеятельность и сознание личности. Две психологические традиции в изучении С.ж. берут начало из работ К.Г. Юнга, который сформулировал понимание С.ж. как рефлексивной жизненной задачи, на которую человек должен найти ответ, но которая встает не перед каждым, и А. Адлера, который построил первую развернутую психологическую теорию С.ж., исходящую из понимания С.ж. как психологической структуры, характеризующей объективную направленность жизни, которая складывается у каждого человека к 3—5 годам без участия сознания и задает общую направленность дальнейшей жизни человека, его жизненные цели и жизненный стиль. Эти две традиции сошлись в теории личности В. Франкла, в которой понятие С.ж. занимает центральное место и рассматривается как врожденная мотивационная тенденция, присущая всем людям и являющаяся основным двигателем поведения и развития личности. Отсутствие смысла является причиной многих психических заболеваний, в том числе специфических «ноогенных неврозов», и разных видов отклоняющегося поведения. Смысл доступен любому человеку, вне зависимости от пола, возраста, интеллекта, образования, характера, среды и религиозных убеждений, что подтверждается многочисленными эмпирическими данными, полученными Франклом и его последователями. Хотя С.ж. каждого человека уникален, существуют и смысловые универсалии — ценности, представляющие собой обобщенные типичные смыслы. По Франклу, человек не может лишиться С. ж. ни при каких обстоятельствах; С.ж. всегда может быть найден. Вместе с тем это вопрос не познания, а призвания, человек не изобретает или интеллектуально конструирует

смысл своей жизни, а находит его посредством конкретных действий. Последнее положение тесно перекликается с пафосом «Исповеди» Л. Толстого о поисках и обретении им С.ж. Различные теоретические и эмпирические данные свидетельствуют о правомерности рассмотрения С.ж. в первую очередь как объективного явления, функционирование которого не зависит от его осознания. С.ж. генетически формируется как бессознательная установка, обеспечивающая стабильность общей направленности жизни, и уже впоследствии возникает задача на осознание и словесное формулирование этой направленности. Более или менее адекватное осознание С.ж. возможно тогда, когда объективная направленность жизни личности не противоречит образу Я и социально-нормативным регуляторам; в противном случае осознание С.ж. блокируется механизмами психологической защиты, что в сознании отражается как отсутствие С.ж. Методы эмпирического изучения С.ж. в психологии включают в себя процедуры вербального формулирования осознаваемого С. ж. (Е. Лукас, П. Иберсол) и диагностику количественной меры осмысленности жизни. Последнее измеряется популярным тестом Purpose-in-Life test (PIL) Дж. Крамбо и Л. Махолика, в русской адаптации — тест смысложизненных ориентации (СЖО). Выявлено, что осмысленность жизни не различается в различных социальных группах, не связана с полом, возрастом и образованием, но снижена у психически больных разных нозологий, алкоголиков, наркоманов, несовершеннолетних правонарушителей. В структуре осмысленности жизни выделено 3 основных составляющих: значимые цели в жизни, эмоциональная насыщенность жизни и удовлетворенность итогами жизни. Среди вербально формулируемых содержательных описаний С.ж. преобладают семья и дети, а также профессиональная деятельность.

Д.А.Леонтьев

Смысл здравый — совокупность общепринятых, часто неосознанных способов объяснения и оценки наблюдаемых яв-

лений внешнего и внутреннего мира. С.з. суммирует значимые, необходимые каждому человеку в его повседневной жизни фрагменты исторически доступного опыта. Наряду с информацией о природе и общественных отношениях весьма значительную роль в С.з. играют представления, касающиеся межличностных взаимодействий. В естественном языке, выражающем содержание С.з., имеются тысячи слов, обозначающих черты личности, психические состояния человека, мотивы его поведения и т. д. Для современной психологии характерен закономерный интерес к С.з., его содержанию и механизмам, в частности в таких областях социально-психологических исследований, как теория атрибуции, имплицитная теория личности, изучение социальных стереотипов и т. д. Психологическая наука использует позитивные элементы общечеловеческого опыта и вместе с тем подвергает критическому анализу обыденные, стихийно складывающиеся представления о личности человека и его поведении.

А.М. Эткинд, М.Г. Ярошевский

Совесть — способность личности осуществлять нравственный самоконтроль, самостоятельно формулировать для себя нравственные обязанности, требовать от себя их выполнения и производить оценку совершаемых поступков; одно из выражений нравственного самосознания личности. С. проявляется как в форме рационального осознания нравственного значения совершаемых действий, так и в форме эмоциональных переживаний (например, «угрызений С.»).

Л.А. Карпенко

Сознание обыденное — совокупность представлений, знаний, установок и стереотипов, основывающихся на непосредственном повседневном опыте людей и доминирующих в социальной общности, которой они принадлежат. Со. отличается от сознания, основу которого составляют научные знания, полученные при применении объективных методов исследования и обеспечивающие проникновение в

сущностные связи, характеризующие природу и общество. Со. свойственны ошибки, которые могут препятствовать научному познанию мира, способствуя сохранению укоренившихся предрассудков. Вместе с тем фиксация многократно повторяющихся связей между вещами и людьми (народная мудрость), характерная для Со., дает возможность делать правильные выводы, что проверяется практикой повседневной жизни.

А.В. Петровский

Сознание политическое — совокупность социально-психологических феноменов, связанных с отношением человека к общественным институтам, прежде всего — к институтам власти. К. ним относятся как сознательные, так и не всегда осознаваемые субъектом предпочтения того или иного типа организации общественной жизни и распределения ответственности. В каждом обществе имеются носители определенного типа Сп., которые не просто подчиняются данной системе власти, но и по убеждению предпочитают ее остальным. Среди типов Сп. выделяются, в частности, такие, как тоталитарное, авторитарное, демократическое и др. Особенности С.п. выражаются в экспектациях людей по отношению к власти, в их приверженности определенным нравственным идеалам, в ценностных ориентациях, касающихся различных социальных процессов и т.д.

Л.Я. Гозман

Социализация [лат. *socialis* — общественный] — процесс и результат усвоения и активного воспроизводства индивидуальным социальным опытом, осуществляемый в общении и деятельности. С. может происходить как в условиях стихийного воздействия на личность различных обстоятельств жизни в обществе, имеющих иногда характер разнонаправленных факторов, так и в условиях воспитания, т.е. целенаправленного формирования личности. Воспитание является ведущим и определяющим началом С. Понятие С. было введено в социальную психологию в 40—50-е гг. в работах А. Бандуры, Дж. Кольмана и др.

В разных научных школах понятие С. получило различную интерпретацию: в необиоризме оно трактуется как социальное научение; в школе символического интеракционизма — как результат социального взаимодействия, в «гуманистической психологии» — как самоактуализация Я-концепции. Явление С. многоаспектно, и каждое из указанных направлений акцентирует внимание на одной из сторон изучаемого феномена. В отечественной психологии проблема С. разрабатывается в рамках диспозиционной концепции регуляции социального поведения, в которой представлена иерархия диспозиций, синтезирующих систему регуляции социального поведения, в зависимости от степени включенности в общественные отношения. На протяжении длительного времени внимание психологов привлекала главным образом С. как воспитание в институционализированных образовательных системах, однако в настоящее время предметом серьезного изучения становятся и процессы, протекающие вне официальных структур, в частности, в неформальных объединениях, в стихийно возникающих группах и т. д.

А. В. Петровский

Средства общения — поведенческие проявления, которые в ходе общения адресованы партнеру. Из них складывается живая ткань общения. По терминологии А.Н.Леонтьева и М.И.Лисиной в структуре коммуникативной деятельности они равнозначны операциям. Это те операции, с помощью которых строятся действия общения и вносится вклад во взаимодействие людей друг с другом. Выделяются три основные категории средств общения, с помощью которых оно осуществляется: экспрессивно-мимические, предметно-действенные и речевые средства общения. Каждая категория средств общения имеет свои специфические возможности, определяющие ее функции и роль в общении. Первыми в онтогенезе возникают экспрессивно-мимические средства общения: улыбка, смех, экспрессивные вокализации, мимические движения и т.п. Это выразительные средства общения. Их функция состоит в том,

что они служат индикаторами отношения одного человека к другому. Эти средства общения возникают в конце 1-го, в начале 2-го месяца жизни ребенка, но сохраняют свое значение на протяжении всей жизни человека, т.к. выражают содержательные общения, не передаваемое с такой полнотой никакими другими средствами (внимание, доброжелательность, интерес). Они составляют обязательный компонент любого уровня развития общения. Предметно-действенные Со. возникают в онтогенезе позднее. Это уже не выразительные, а изобразительные Со. К ним относятся локомоции (приближения, позы, повороты и пр.), указательные жесты, протягивание и передача предметов, действия предметами, прикосновения и т.д. Изобразительные средства выражают готовность партнера к общению и в своеобразной форме показывают, к какому именно взаимодействию он приглашает. Эти средства общения отличаются более высокой степенью произвольности, чем выразительные. Наиболее эффективными являются речевые средства общения, позволяющие выйти за пределы частной непосредственно воспринимаемой ситуации и организовать контакты по широкому кругу разнообразных вопросов. Появление речи вызывает качественный скачок в самом общении: оно приобретает относительную автономность от конкретной, чувственно воспринимаемой ситуации взаимодействия. В общении посредством речи входят и утверждаются в нем невидимые и невоспринимаемые свойства объектов и явлений: нравственные и интеллектуальные качества людей, причинно-следственные связи и отношения в мире предметов и т.п. Общение становится внеситуативным. Все средства общения формируются прижизненно в процессе реального взаимодействия людей.

А. Г. Рузская

Стиль ЖИЗНИ [греч. *stylos*— стержень для письма] — индивидуально своеобразная целостная система устойчивых способов и форм опосредования личностью объективных условий жизнедеятельности

Понятие С.ж. было разработано М. Вебером и затем введено в психологию А. Адлером, который определил индивидуальный С.ж. как «целостность индивидуальности». А. Адлер видел природу внутреннего постоянства личности в выборе ею на основе фактов и событий жизни своей уникальной конечной жизненной цели. Эта высшая цель определяется тем смыслом, который человек придает жизни. Смысл жизни воплощается в С.ж. и «проходит далее через всю жизнь подобно странной и своеобразной мелодии собственного сочинения». Каждое проявление личности должно, по Адлеру, рассматриваться в контексте всей индивидуальности, так как все происходящее есть ни что иное, как борьба за реализацию жизненной цели индивидуальности. Стремление уйти от жесткой внешней детерминации является другим фактором, вызывающим к жизни С.ж., который отражает, что предпринимает человек для обретения своей личностной автономии. Каждый индивид имеет тенденцию к сохранению собственной уникальности. Он отличается характерными способами поведения, мышления, реагирования и развития, в отличие от других, и стремится это отличие сохранить. Он накладывает свой индивидуальный отпечаток на каждую роль, которую он играет, на каждую ситуацию, с которой сталкивается, причем делает это в соответствии с собственной Я-концепцией. Согласно Адлеру, С.ж. определяет все индивидуально-существенные функции человека, и особенно явственно проявляется, когда человек стоит перед важными решениями в критических ситуациях. После работ Адлера понятие С.ж. ни в одной психологической теории не занимало столь заметного места. Стилевые характеристики жизни личности описывались другими понятиями: «индивидуация» (К.Г. Юнг), «стилевые черты», «экспрессия», «план выражения» и др. В общей психологии оно было оттеснено понятиями «индивидуальный стиль деятельности» и «когнитивные стили». Согласно современным взглядам, индивидуальность человека является продуктом его собственной деятельности и проявля-

ется в выборе тех сфер социального опыта, тех деятельности и отношений, которые личность присваивает, делает своими. Поэтому именно специфика индивидуального бытия человека, а не совокупность его индивидуально-специфических черт, выступает исходным моментом психологического исследования С. ж.

О.Э. Калашикова, Д.А. Леонтьев

Стыд — эмоция, возникающая в результате осознания человеком реального или мнимого несоответствия его поступков или тех или иных индивидуальных проявлений принятым в данном обществе и разделяемым им самим нормам, требованиям морали. С. может быть связан с поведением или проявлением личностных черт других, как правило, близких людей (С. за другого). С. переживается как неудовлетворенность собой, осуждение или обвинение себя. Стремление избежать подобных переживаний является мощным мотивом поведения, направленного на самосовершенствование, приобретение знаний и умений, на развитие способностей. Различные люди имеют различные пороги С, обусловленные ценностными ориентациями, направленностью каждой личности и связанной с этими особенностями чувствительностью к мнениям, оценкам окружающих людей. Фокусируя внимание субъекта на собственных поступках и качествах, С. способствует развитию самосознания, самоконтроля, самокритичности и считается самой рефлектирующей эмоцией. Повышая чувствительность субъекта к оценкам окружающих людей, С. участвует в регуляции общения (облегчая или затрудняя межличностные контакты). С. — полностью социально обусловленная эмоция, формирующаяся в онтогенезе в ходе сознательного усвоения этических норм и правил поведения конкретного общественного строя, конкретной культуры.

А. В. Петровский

Субъектность [лат. *subjectum* — подлежащее] — свойство индивида быть субъектом активности. Применительно к человеку, «быть субъектом» — значит быть носите-

лем идеи Я, а это, в свою очередь, означает, что человек мыслит, воспринимает, переживает и осуществляет себя в качестве причины себя самого, то есть обновляет себя как *causa sui*. Потребность человека выступить перед собой, испытать себя в своей первопричинности по отношению к миру, в конечном счете, обосновать перед собой тождество «Я = Мир», образует глубинный источник его надситуативной активности. С. человека проявляется в его витальности, деятельности, общении, самосознании как тенденция к самовоспроизводству. Из этого прежде всего следует, что: С. необходимым образом выступает в актах целеположения (воспроизводство предполагает наличие постоянно обновляющегося «образа-эталона», направляющего процесс воссоздания сущего); далее, что С. подразумевает свободу (в конечном счете, именно сам индивид, а не кто-то другой «за него», осуществляет воспроизводство, направляет этот процесс и указывает на его завершение), наконец, что С. немислима вне развития (индивиду приходится действовать в сложной, непредсказуемой, изменчивой среде и по этой причине воспроизводству подлежат новые, обозначившиеся на предшествующем шаге, способы воспроизводства). Человек обнаруживает перед собой С., подвергая испытаниям собственную способность быть причиной себя, что образует основу активной неадаптивности.

В.А. Петровский

Субъектность отраженная — идеальная представленность одного человека в другом, инобытие кого-либо в ком-либо. Отражаясь в других людях человек выступает как деятельное начало, способствующее изменению их взглядов, формированию новых побуждений, возникновению ранее не испытанных переживаний. Таким образом, человек открывается людям как значимый для них другой источник новых личностных смыслов (В.А. Петровский). Феноменология С. о. охватывает три взаимосвязанные группы явлений. 1) Межиндивидуальное явление. Активизирующим началом здесь оказы-

вается актуальный образ значимого другого человека, складывающийся у людей в условиях непосредственного взаимодействия с ним. Это, во-первых, направленное влияние: субъект ставит перед собой задачу добиться желаемого результата (например, произвести на кого-то впечатление, вынудить его сделать что-либо и т.д.) и реализует свой замысел. Во-вторых, ненаправленное влияние: субъект не стремится вызвать ту или иную реакцию у другого человека, но тем не менее обуславливает изменения в нем. Таковы, к примеру, явления фасилитации и ингибции. К категории ненаправленных влияний относятся возможные изменения в психике и поведении индивидов в условиях контакта со значимым другим: изменение динамики мыслительной деятельности (например, повышение уровня креативности), перцепции (снижение порога возникновения иллюзий), когнитивной сложности (повышение или снижение мерности субъективных семантических пространств), сдвиг в эмоциональных проявлениях (усиление или ослабление агрессивности) и т.д. 2) Идеальный другой. С. о. здесь выступает как действительность представлений памяти или воображения. Носитель С. о. другого человека открывает в себе как бы два смысловых и вместе с тем силовых центра: «Я» и «Другой во мне». Даже когда человек, оцениваемый как значимый другой, ушел из жизни, переживание его бытия во внутреннем мире субъекта может сохраняться, а иногда даже усиливаться. 3) Претворенное Я. В этом случае фактически снимаются диалогические формы связи между индивидом и значимым другим. С. о. значимого другого неотделима от «Я» индивида. Феномен С. о. — результат процесса персонализации. В отечественной психологии разработан ряд методических средств, выявляющих способность личности к персонализации и фиксирующих факты возникновения и сохранения явлений С. о.

В.А. Петровский

Творчество — деятельность, результатом которой является создание новых мате-

риальных и духовных ценностей. Будучи по своей сущности культурно-историческим явлением, Т. имеет психологический аспект: личностный и процессуальный. Оно предполагает наличие у личности способностей, мотивов, знаний и умений, благодаря которым создается продукт, отличающийся новизной, оригинальностью, уникальностью. Изучение этих свойств личности выявило важную роль воображения, интуиции, неосознаваемых компонентов умственной активности, а также потребности личности в самоактуализации, в раскрытии и расширении своих созидательных возможностей. Т. как процесс рассматривалось первоначально, исходя из самоотчетов деятелей искусства и науки, где особая роль отводилась «озарению», вдохновению, инсайту и им подобным состояниям, сменяющим предварительную работу мысли. Английский ученый Г. Уоллес выделил четыре стадии процессов Т.: подготовку, созревание, озарение и проверку. Центральным, специфически творческим моментом считалось озарение — интуитивное схватывание искомого результата. Экспериментальные исследования показали, что интуитивное решение возникает в предметной деятельности, доступной объективному анализу. Выделяя специфику психической регуляции процесса Т., К. С. Станиславский выдвинул представление о сверхсознании как высшей концентрации духовных сил личности при порождении продукта Т. С развитием кибернетики предпринимаются попытки моделировать процессы Т. на ЭВМ (эвристическое программирование). Вместе с тем передача техническим устройствам доступных формализации умственных операций резко повысила интерес к процессам Т., которые не могут быть формализованы. Зависимость от них научно-технического прогресса (открытий, изобретений и т. д.) направила усилия психологов на разработку методов диагностики творческих способностей и стимуляции Т. Обусловленность Т. той сферой культуры, в которой оно реализуется (производство, техника, искусство, наука, политика, педагогика и др.), требует выявить своеобразие психологии

Т. в каждой из них, а также характер отношений между ними.

М.Г.Ярошевский

Терроризм [лат. *terrorem* — устрашение] — феномен политической психологии, специфичный для обострения конфликтных ситуаций. Т. выражается в угрозе уничтожения конкретных лиц (реже сооружений или культурных ценностей) в случае отказа удовлетворить требования террористов. Эффективность Т. психологически зависит от трех факторов: 1) подкрепления угрозы в форме ее частичной реализации; 2) внутренней готовности пойти на компромис; 3) масштабов риска, на который способны пойти стороны конфликта. Распространение Т. в XX и XXI веках парадоксальным образом свидетельствует об относительном росте ценности человеческой жизни одновременно с общей деморализацией политической жизни. Особое значение в распространении Т. приобрели средства массовой информации, поскольку для психологии террориста весьма характерно стремление привлечь общественное внимание не только к своим требованиям, но и к себе лично. В массовой психологии проявляется амбивалентная тенденция к осуждению и героизации участников террористической деятельности. Их представляют как бескорыстных идеалистов, готовых рисковать жизнью в целях достижения высокой цели, и, одновременно, как безумных фанатиков, способных на все в целях самопрославления и разрушения стабильного общественного устройства. Поскольку фактор устрашения нашел признание как действенное условие влияния на принятие решений, роль Т. растет, демонстрируя рост масштабов деструктивных возможностей, которыми располагает социально опасный индивид.

А.А. Брудный I

Тотем [англ. *totem* — его род] — существо или предмет (чаще всего животное или растение), находящийся «в родстве» с конкретной группой людей. Тотемизм представляет собой проекцию на природу кровнородственных отношений, характерных

для родоплеменных общественных структур. Наличие Т. служит основой для зарождения и развития классификационной функции, существенной для мышления и когнитивных процессов вообще. Помимо того, что Т. служит предметом почитания для общины, носящей его имя, тотемизм психологически шире, чем религиозный культ, поскольку включает в себя элементы экологического сознания и филогенетически выступает как форма и стадия формирования общественного сознания.

А.А. Брудный

Традиция [лат. traditio — передача, повествование] — исторически сложившиеся и передаваемые из поколения в поколение формы деятельности и поведения, а также сопутствующие им обычаи, правила, ценности, представления. Т. складывается на основе тех форм деятельности, которые неоднократно подтвердили свою общественную значимость и личностную пользу. С изменением социальной ситуации развития той или иной общности Т. может разрушаться, трансформироваться и замещаться новым. Т. служат важным фактором регуляции жизнедеятельности людей, составляют основу воспитания. В этнопсихологии понятие связки или пучка Т. служит одной из характеристик национальной общности.

Л.А. Карпенко, В.В. Умрихин

Тревожность — склонность индивида к переживанию тревоги, характеризующаяся низким порогом возникновения реакции тревоги; один из основных параметров индивидуальных различий. Т. обычно повышена при нервно-психических и тяжелых соматических заболеваниях, а также у здоровых людей, переживающих последствия психотравмы, у многих групп лиц с отклоняющимся поведением. В целом Т. является субъективным проявлением неблагополучия личности. Современные исследования Т. направлены на различение ситуативной Т., связанной с конкретной внешней ситуацией, и личностной Т., являющейся стабильным свойством личности, а также на разработ-

ку методов анализа Т. как результата взаимодействия личности и ее окружения.

А.М. Прихожан

Трудолюбие — черта характера, заключающаяся в положительном отношении личности к процессу трудовой деятельности. Проявляется Т. в активности, инициативности, добросовестности, увлеченности и удовлетворенности самим процессом труда. В психологическом плане Т. предполагает отношение к труду как к основному смыслу жизни, потребность и привычку трудиться. Для воспитания Т. необходимо, чтобы человек видел и понимал смысл и результаты своего труда.

В.В. Мироненко

Убеждение — способ вербального (словесного) влияния, который включает в себя систему доводов, соотносящихся по законам формальной логики и обосновывающих выдвигаемый индивидом тезис. Успешное У. ведет к принятию и последующему включению новых сведений в сложившуюся систему взглядов, к определенной трансформации мировоззрения, а значит и мотивационной основы поведения. В отличие от внушения У. основано на осмысленном принятии человеком каких-либо сведений или идей, на их анализе и оценке. При этом заключение может быть сделано как самостоятельно, так и вслед за убеждающим. Как правило, У. требует больших затрат времени и использования разнообразных сведений, тогда как внушение может происходить практически мгновенно. У. эффективно в том случае, когда содержание и взаимное расположение аргументов соответствует основным принципам ораторского искусства: учтены места наиболее ярких примеров, соотношение аргументов «за» и «против», эмоциональный фон ассоциаций, возникающих при произнесении ключевых слов и т.п. Успешность У. зависит от интеллектуального уровня объекта У. и его флексибельности. Люди с гибким мышлением легче усваивают чужие аргументы, интегрируя их в систему своих знаний. Наиболее легко также поддаются убеждению индивиды, имеющие заниженную самооценку и пре-

имущественно ориентированные на адаптацию к социальной среде, а не на индивидуализацию в ней. Труднее всего поддаются У. те, кто враждебен по отношению к другим и стремится прежде всего доминировать над окружающими. Систематическая разработка приемов У. (наряду с приемами целенаправленной дезориентации) была начата философами Древней Греции и привела к формированию основ риторики, формальной логики и математике как науке о доказательстве.

И. Г. Дубов

Убеждения — осознанная потребность личности, побуждающая ее действовать в соответствии со своими ценностными ориентациями. Содержание потребностей, выступающих в форме У., отражает определенное понимание природы и общества. Образуя упорядоченную систему взглядов (политических, философских, эстетических, естественнонаучных и др.), совокупность У. выступает как мировоззрение человека.

А. В. Петровский

Удовлетворенность трудом — эмоционально-оценочное отношение личности или группы к выполняемой работе и условиям ее протекания. От У. т., совершенствования форм его организации, гуманизации содержания зависит и экономическая эффективность. Согласно двухфакторной («мотивационно-гигиенической») теории У. т. (Ф. Херцбергер), к «мотивационным» факторам относятся: содержание труда, достижения в работе, признание со стороны окружающих, возможность квалификационного роста. К «гигиеническим» факторам относятся условия труда, заработная плата, линия поведения администрации, взаимоотношения между работниками. При наличии благоприятных «гигиенических» факторов возникает особое состояние, которое приводит к уменьшению чувства неудовлетворенности характером работы, но не к повышению У. т. Исследование формирования У. т., его динамики является одной из значимых проблем социальной психологии коллективов, где удовлетворенность рассматривается в ка-

честве важного показателя социально-психологического климата и эффективности деятельности.

А. Г. Аллахвердян

Управление (в психологии) — функция систем различной природы, обеспечивающая сохранение их определенной структуры, поддержание режима деятельности, реализацию программы, цели деятельности. В технических, социотехнических и социальных системах У. объективируется в форме деятельности по У., которая имеет либо субъект-объектный (деятельность оператора, управляющего процессами и предметами), либо субъект-субъектный характер (организационное У., осуществляемое в форме управленческого взаимодействия между отдельными субъектами или группами). Субъектом и в том, и в другом случае, может быть как отдельное лицо, так и группа. Содержательно деятельность по У. раскрывается через функции У., имеющие в своей основе циклы переработки информации. У. занимает особое место в общей структуре различных видов социальной активности человека и реализуется посредством таких моделей поведения, которые являются общими для разных групп сотрудничающих друг с другом людей и не зависящими ни от конкретных целей, ради которых осуществляется сотрудничество, ни от конкретных технологических методов, используемых для достижения цели (Саймон Г.А. и др. Менеджмент в организациях. М., 1995). Особо сложными оказываются процессы У. в социально-производственной сфере. Это связано с тем, что она представлена открытыми сложно организованными системами, У. которыми осуществляется на фоне подчас противоречивых требований, исходящих от их разных подсистем и организационных уровней, при необходимости добиваться стоящих перед организациями целей в ситуации неопределенности или риска, в условиях временных ограничений, при высокой личной экономической и юридической ответственности руководителей. Процессы У. в подобных системах осуществляются в структуре совместной деятельно-

ста, когда и управляющая и управляемая подсистемы представлены коллективными субъектами деятельности. При этом воздействия, исходящие от непосредственного руководителя или органов У. организацией, преломляются управляемой подсистемой через призму внутригрупповых организационных процессов, что существенно сказывается на эффективности управляющих воздействий. У. изучается в ряде научных дисциплин: взятое в широком смысле понимания этого термина, У. является объектом изучения в кибернетике; У. в социальных системах рассматривается в теории У. В психологии исследование У. осуществляется в социальной психологии, психологии У. и инженерной психологии.

Т.С. Кабаченко

Уровень притязаний — 1) уровень трудности, достижение которого является общей целью серии будущих действий (идеальная цель); 2) выбор субъектом цели очередного действия, формирующейся в результате переживания успеха или неуспеха ряда прошлых действий (У.п. в данный момент); 3) желаемый уровень самооценки личности (уровень Я). Стремление к повышению самооценки в условиях, когда человек свободен в выборе степени трудности очередного действия, приводит к конфликту двух тенденций; повысить притязания, чтобы одержать максимальный успех, и снизить их, чтобы избежать неудачи. Переживание успеха (или неуспеха), возникающее вследствие достижения (или недостижения) У. п., влечет за собой смещение У. п. в область более трудных задач (или более легких). Снижение трудности избираемой цели после успеха или ее повышение после неудачи (атипичное изменение У. п.) говорят о нереалистичном У.п. или неадекватной самооценке.

А. К. Ерофеев

«Утечка умов» — одна из форм миграционного поведения, связанная с решением людей умственного труда перейти из прежней в новую социокультурную среду обитания. Феномен У.у. обусловлен неудов-

летворенностью базовой (ценностной) потребности личности в творческом самовыражении и ожиданиями ее удовлетворения в новой социокультурной среде. Причиной У.у может быть также стремление существенно повысить свое материальное благополучие. Термин «У.у» введен в оборот в докладе Британского королевского общества (1962) и первоначально касался феномена эмиграции английских ученых и инженерно-технических специалистов в США. Позднее этот термин широко использовался при изучении социальных и психологических детерминант эмиграции высококвалифицированных специалистов из так называемых развивающихся и постсоциалистических стран в развитые государства мира.

А. Г. Аллахвердян

Утопия (как феномен менталитета) [греч. и — нет + *typos* — место] — дословно «Нигдея», «страна которой нет» — идеальное состояние, которого якобы может достичь совместная жизнь людей. Хотя термин У. принадлежит Т.Мору, прообразом всех У. является «Государство» Платона. Авторы многочисленных У. исходили из предположения, что развитие техники, достижение материального изобилия и совершенное государственное устройство могут обеспечить всеобщее благоденствие и расходились лишь в определении значения этих трех факторов. Попытки реализовать утопические идеалы не имели однако успеха. Н. Бердяев и О. Хаксли обосновали парадоксальный вывод, согласно которому осуществление У. возможно, и проблема заключается в том, чтобы его избежать, ибо реализация идеала обесмысливает человеческую жизнь. Опыт проведения в жизнь утопических принципов оказался скорее негативным и сопряженным с большими жертвами. К концу XX в. получила распространение точка зрения, по которой У. не осуществима психологически, из-за несовершенства самого человека как родового существа. Действительно, негативные черты, присущие той или иной личности, не обусловлены исключительно несовершенством общественного устройства. В то же время психологичес-

ки неизбежно и создание новых У., ибо генетическая программа, реализуемая в процессе индивидуального развития, предполагает построение моделей желательного будущего, а на психологическом уровне они воплощаются в надеждах, предельной формой которых выступает У.

А.А. Брудный

Фанатизм [лат. *fanum* — жертвенник] — непоколебимая и отвергающая альтернативы приверженность индивида определенным убеждениям, которая находит выражение в его деятельности и общении. Ф. сопряжен с готовностью к жертвам; преданность идее сочетается с нетерпимостью к инакомыслящим, пренебрежением к этическим нормативам, препятствующим достижению общей цели. Ф. — феномен групповой психологии. Для фанатиков, которые находят поддержку во взаимном признании, характерна повышенная эмоциональность, некритическое отношение к любой информации, подтверждающей их взгляды, неприятие критики, даже доброжелательной. Ф. нередко носит идеологическую (в том числе религиозную) окраску.

А.А. Брудный

Феномен наделяния [греч. *phainomai* — являющееся] — мысленное присвоение объекту свойств, которые ему реально не принадлежат. Ф.н. возникает как интериоризированный продукт общения в процессе регуляции деятельности. Простейшее проявление Ф.н. находит в играх, более сложное — в институциональных формах общения (наследование титулов, присвоение почетных и воинских званий и т. п.). Наибольшее влияние на массовое сознание и поведение оказывает Ф.н., приобретающий в сознании окружающих форму харизмы. На социальном уровне в Ф.н. реализуют себя архетипы совместной деятельности, основным условием которой является неравнозначность ее участников.

А.А. Брудный

Феномен Цахеса — парадоксальная способность харизматичной личности приписывать себе все успехи и достижения других людей и возлагать на них ответственность за

собственные ошибки, просчеты и преступления. Название феномена заимствовано А.В. Петровским из сказки Э.Т.А. Гофмана «Крошка Цахес, по прозвищу Циннобер», в которой рассказывается о маленьком уроде по имени Цахес, который силой волшебства обрел огромные феноменальные способности. В конкретной исторической действительности многие наделенные (облеченные) харизмой властители обладают и широко используют в своих деяниях Ф.Ц. Этому способствует, разумеется, не волшебная сила, а мощный пропагандистский аппарат, создающий соответствующий имидж и обеспечивающий, с одной стороны, прославление харизматичной личности, в действительности не делавшей ничего достойного непомерной хвалы, а с другой — наказания, вплоть до лишения жизни всех, кому вменяется вина за ее ошибки и преступления. Так, Сталин, поверивший Гитлеру на рубеже 30—40-х годов и в результате этого полностью проигравший первый этап войны, что привело к гибели миллионов людей и потере обширной территории Советского Союза, не понес кары за свои деяния. Ответственность за это была возложена на военачальников, которые были подвергнуты репрессиям, а многие казнены. Вместе с тем победа в Великой Отечественной войне была едва ли не полностью приписана Сталину, а не тем маршалам, генералам и солдатам, разгромившим фашистские армии, несмотря на тяжелые стратегические ошибки, допущенные Верховным главнокомандующим. В повседневности наблюдаются немало примеров в чем-то подобных Ф.Ц. Так, в условиях совместной деятельности один из ее участников в случае успеха утверждает и стремится доказать, что он является ее «автором», а в случае неудачи заявляет, что виной этому стали ошибки и нерадивость других членов группы. Такое поведение одного или нескольких участников совместной деятельности, как правило, ведет к социально-психологической несовместимости в групповых взаимоотношениях.

А.В. Петровский

Функции управления [лат. *functio* — исполнение] — термин, используемый в теории управления для обозначения относи-

тельно обособленных направлений управленческой деятельности, позволяющих осуществить управляющее воздействие при управлении организацией. Ф.у. выделяются в зависимости от сферы управления, либо в соответствии с разделением управленческого труда, например, выделяют функцию общего управления, функцию управления персоналом или финансами, различными по своему характеру объектами, функцию управления бригадой, участком, цехом. Особое место среди Ф.у. занимают так называемые основные Ф.у., которые реализуются в любом типе организаций и инвариантны прочим Ф.у. Только за счет реализации совокупности основных Ф.у. обеспечивается управляемость системы. В современной теории управления к их числу относят планирование, организацию, контроль и регулирование. Выделенные таким образом на основе кибернетического подхода, основные Ф.у. являются взаимно независимыми и отвечающими признакам необходимости и достаточности. Несмотря на то, что перечисленные функции в той же степени характерны для систем иной, чем организация, природы, подобный способ их выделения не затушевывает специфику организационного управления. Это обусловлено тем, что только в управлении организацией способы их реализации имеют институциональные основы, т.е. зафиксированы в нормативных документах. Это принципиально отличает планирование, организацию, контроль и регулирование как основные Ф.у. от одноименных функций систем иной природы. Институированные способы реализации основных Ф.у. называются методами управления. Деятельность по реализации трех из четырех основных Ф.у. (организация, планирование, контроль) достаточно хорошо алгоритмизируется. Регулирование не алгоритмизируется в силу свойства открытых систем высокого уровня сложности, получившего название «эквивинальность». Благодаря этому свойству, для каждого конкретного состояния системы не существует единственного лучшего способа ее регулирования, хотя выделяются признаки наиболее эффективного варианта управляющего воздействия. К их числу от-

носятся: системность, комплексность, непротиворечивость и минимизация воздействия, что обусловлено системной природой организации. С психологической точки зрения выделение основных Ф.у. имеет принципиальное значение в связи с исследованием специфики деятельности руководителей в отличие от деятельности иных специалистов управления, реализующих конкретные функции и, тем самым, обеспечивающих лишь этапы или элементы цикла управления; при исследовании общего и специфичного в управлении различными типами организаций, а также феноменов ролевой неопределенности, делегирования полномочий в управлении и проблемы эффективности труда руководителя.

Т.С. Кабаченко

Харизма [греч. charisma — подарок] — наделение личности свойствами, вызывающими преклонение перед ней и безоговорочную веру в ее возможности. Этот феномен характерен для малых и особенно для больших групп, склонных персонафицировать свои идеалы в процессе сплочения. Х. чаще возникает в экстремальных исторических обстоятельствах. Харизматическому лидеру приписываются все успехи его сторонников, даже явные неудачи обращаются его прославлением (бегство воспринимается как спасение, любые потери — как необходимые жертвы, абсурдные утверждения — как непостижимая мудрость). Способности харизматического лидера, выступающего на религиозной или политической арене, мистифицируются; для него типична функция избавителя. Х. возникает, когда складывается соответствующая социально-психологическая потребность. Как феномен групповой психологии Х. обычно воспринимается в обращенном виде: внимание сосредоточивается в основном на лидере, а не на создающих Х. его последователях. В религиозной психологии Х. предстает как милость божья, дар божий. Известны попытки придать Х. преходящий характер, распространить ее на наследников, закрепить иерархически, но они, как правило, психологически не эффективны.

А.А. Брудный

Ценностей система— 1) структурная целостность, которую составляют ценности данной культуры; 2) структурированный набор ценностей, которые на данном этапе своего личностного развития принимает и разделяет индивид. Ц.с, как правило, задает общую направленность решения конфликтов и любых выборов. На практике анализ своеобразия структур отдельных Ц. с. пока сводится лишь к фиксации сравнительной высоты, к указанию иерархии ценностей. И хотя для описания логики ценностной регуляции подобной информации оказывается недостаточно, очевидно, что система, в которой свобода, к примеру, находится на первом месте, а равенство на последнем, принципиально (по последствиям ее принятия индивидом) отличается от системы, где равенство стоит на первом месте, а свобода — на последнем. Аналогично система, в которой свобода стоит на первом, а равенство на втором заметно отличается от первых двух. И это не абстрактные примеры, первая система соответствует позициям, вытекающим из текстов буржуазных консерваторов, вторая — большевиков во главе с Лениным, третья соответствует медианным рангам ответов черных американцев в опросе проведенном в США в начале 70-х годов (М. Rokeach, 1973). Ц.с. складывается, как правило, уже к окончанию средней школы. Существенные изменения в сложившейся системе происходят только после серьезных перемен в жизни человека. Такими переменами могут оказаться резкие эволюции в обществе или смена привычной культурной среды на новую. К примеру, такое может случиться при переезде в другую страну, или при попадании в число беженцев, или при превращении привычного места жительства в «горячую точку» и т.п. Система индивидуальных ценностей, когда не происходит упомянутых выше перемен, демонстрирует в лонгитудинальных экспериментах относительно стабильность, предопределяя степень сложности включения людей в иную общественную ситуацию или культуру, а так же глубину этого включения. В одних случаях она не мешает, а иногда и

способствует адаптации человека к переменам в его жизни, в других может заметно затруднить адаптацию. Без знания своеобразия ядра внутренней позиции человека — системы его собственных ценностей, попытки помощи в случае дезадаптации (включая психотерапевтическую помощь), как правило, будут не эффективны и могут даже эмоционально отвергаться. Анализ надиндивидуальной Ц.с. имеет свою специфику. Даже при анализе иерархии базовых ценностей индивида не представляется возможным выносить окончательные суждения о системе его ценностей, поскольку кроме иерархии Ц.с. задает так же приложимость ценностей, содержательное их наполнение и т.д. При анализе Ц.с. большого общества нельзя вообще выявить одну, общую для всего сообщества, иерархию ценностей. Тем не менее, система надиндивидуальных ценностей существует в каждом сообществе, что предполагает описание ее структуры, подразумевающее в числе прочего анализ взаимосвязи и соподчинение различных субкультурных иерархий ценностей. Хотя исследователь всегда имеет дело с индивидами, систему надиндивидуальных ценностей нельзя рассматривать как сумму или распределение индивидуальных систем, а следует понимать как коллективный, деперсонифицированный продукт со структурой более сложной, чем просто иерархия. Соответственно, и сообщество выступает в этом случае как самостоятельный субъект (обладающий своими интересами, целями и ценностями), а не как сумма индивидов. Примером существования надиндивидуальных ценностей, не сводимых к индивидуальным, может служить факт пренебрежения обществом, исходящим из своих собственных интересов, интересами индивидуальными, которые, по существу, отражают систему ценностей индивида. Субъектами надиндивидуальных ценностей могут являться малая группа, большая группа (к примеру, профессиональная), субкультурная группа (молодежь, сельские жители и т.д.), культурная группа (этнос), суперэтнос или цивилизация. Причем перечень

существующих в большом сообществе базовых ценностей должен быть достаточно большой, чтобы все входящие в сообщество группы и слои могли найти все необходимые им для указания своих специфических приоритетов ценности. Наиндивидуальные ценности являются тем механизмом регуляции, который способствует координации выдвижения целей отдельными людьми. Все рассуждения о ценностях малых и больших групп, а также целых культур являются, по существу, размышлениями о смысле тех или иных общественных явлений для сообщества как субъекта. Характерно, что система наиндивидуальных ценностей, как правило, не фиксируется и не осознается даже в больших группах. Для выделения ценностной специфики больших групп (и тем более малых) или целых сообществ не обязательно предусматривать весь спектр всевозможных жизненных ситуаций, в которых проявляются наиндивидуальные ценности. Достаточно ограничиться только тем кругом ситуаций, который связан с такой спецификой. В этой связи и список специфических ценностей, которые окажутся в числе возглавляющих групповую иерархию, может оказаться сравнительно небольшим. К примеру, такими ценностями могут послужить «истинное знание», «логичный», «умный» для сообщества ученых, «мир прекрасного» для художников и т.д. Если же перейти к рассмотрению ценностей на уровне конкретной культуры, то следует отметить, что в развитых сообществах встречается проработка не только списка, но и границ приложимости каждой из ценностей, а также содержательного их наполнения. Причем ценностная специфика данной культуры зафиксирована как в устной форме, так и в разнообразных продуктах культуры, таких как произведения художественной литературы и искусства, просветительская литература, философские работы и т.п. Принадлежность к суперэтносу, как и к человечеству в целом, закреплена в отличие от этнической принадлежности в сознании людей слабо, а то и вовсе не актуализирована и оказывается не отраженной в текстах или иных продуктах культуры. Поэтому наиндивидуаль-

ная Ц.с., на уровне суперэтнуса, цивилизации, с точки зрения ее регуляторных возможностей и механизмов, обеспечивающих жизнеспособность суперэтнуса, скорее должна быть похожа на компактную систему абсолютных ценностей. Следует отметить, что факторами объединения интересов отдельных людей могут служить не только особенности природной среды и способов хозяйствования. Часть факторов, надо полагать, связана не столько с внешними условиями или обстоятельствами, сколько с общностью природы людей, включающей не только физиологию, но и коллективное бессознательное, как его ввел в научный обиход КТ.Юнг. Видимо, здесь надо искать источник повторяемости, сходства ряда ценностных систем и списков ценностей в самых разных культурах и цивилизациях. Такая повторяемость позволяет предположить наличие общечеловеческих ценностей.

Л.М.Смирнов

Ценностно-ориентационное единство — один из основных показателей сплоченности группы, фиксирующий степень совпадения позиций и оценок ее членов по отношению к целям деятельности и ценностям, наиболее значимым для группы в целом. Показателем Ц.-о. е. служит частота совпадений позиций членов группы в отношении значимых для нее объектов оценивания. Высокая степень Ц.-о. е. выступает важным источником интенсификации внутригруппового общения и повышения эффективности совместной деятельности. Ц.-о. е. не приводит к нивелировке личности в группе, так как не препятствует разнообразию вкусов, интересов, привычек и т.п. членов группы. Оно не предполагает также обязательного совпадения в понимании способов достижения общих для всех членов группы целей.

А.В.Петровский

Ценностные ориентации — отражение в сознании человека ценностей, признаваемых им в качестве стратегических жизненных целей и общих мировоззренческих ориентиров. Понятие Ц.о. было введено в послевоенной социальной психологии как аналог философского поня-

тия ценностей, однако четкое концептуальное разграничение между этими понятиями до сих пор отсутствует. Хотя Ц.о. рассматривали как индивидуальные формы репрезентации наиндивидуальных ценностей, понятия ценностей и Ц.о. различались либо по параметру «общее—индивидуальное», либо по параметру «реально действующее—рефлексивно сознаваемое» в зависимости от того, признавалось ли наличие индивидуально-психологических форм существования ценностей, отличных от их присутствия в сознании. Сейчас более принятым и эвристичным является восходящее к К.Клакхону определение ценностей как аспекта мотивации, а Ц.о. — как субъективных концепций ценностей или разновидности аттитюдов (социальных установок), занимающих сравнительно высокое положение в иерархической структуре регуляции деятельности личности. Ц.о. личности формируются в процессе социализации через усвоение ценностей общества, референтных социальных групп и общечеловеческих ценностей, объективированных в произведениях материальной и духовной культуры, в социальных нормах, обычаях, традициях, обрядах и др. Усвоение определенной ценности подразумевает осознанное стремление человека строить свою жизнь и преобразовывать действительность по законам данной ценности (добра, справедливости, порядка, прогресса и др.), выступающей как эталон должного. Ц.о. личности образуют устойчивую иерархически организованную систему, изменения в которой сопряжены с изменениями личности в целом. Вместе с тем существует факт расхождения реально побуждающих человека ценностей и отражающихся в его сознании Ц.о., порождающий методическую проблему расхождения между декларируемыми Ц.о. и реальными ценностями. Эти расхождения объясняются целым рядом причин: 1) Когнитивными: в силу недостаточно устоявшейся и структурированной системы личностных ценностей и/или недостаточно развитой рефлексии человек может плохо отдавать отчет в реальной роли и значимости тех или

иных ценностей в его жизни. 2) Психодинамическими: значимость тех или иных ценностей может субъективно преувеличиваться или преуменьшаться благодаря действию механизмов стабилизации самооценки и психологической защиты. 3) Полифоническими: в сознании любого человека присутствуют ценностные представления самого разного рода, в том числе собственно Ц.о., более или менее адекватно отражающие собственные личностные ценности субъекта, ценности других людей, ценности разных больших и малых социальных групп, признаваемые личностью, но не всегда принимаемые ею в качестве собственных жизненных целей и принципов, а также ценностные стереотипы и ценностные идеалы, отражающие ценность для человека самих ценностей в отвлечении от образа своего Я. Разнородные ценностные представления в индивидуальном сознании смешиваются, что затрудняет адекватную рефлексию собственных ценностей. Поэтому возможно как неполное, неадекватное отражение в Ц.о. истинных ценностей, движущих личностью, так и осознаваемая ориентация на внешним образом усвоенные ценности, не интегрированные в структуру личности и не являющиеся реальными регуляторами ее жизнедеятельности. Диагностика Ц.о., в отличие от реальных ценностей, сравнительно проста. Наиболее надежные методы, основанные на попарном сравнении, затем — на прямом ранжировании ценностей по субъективной значимости. К числу наиболее популярных как в России, так и во всем мире относится методика изучения Ц.о. путем прямого ранжирования М. Рокича, позволяющая легко и быстро выявлять как индивидуальные иерархии Ц.о., так и обобщать групповые данные. Результаты экспериментальных исследований показывают существенную зависимость Ц.о. от пола, возраста, дохода, образования, культуры, религиозных убеждений, некоторых личностных черт.

Д.А.Леонтьев

Центрация [лат. centrum — центр круга] (в социальной психологии)— эффе́кт, обнаруженный и описанный в гештальтпси-

хологии (В. Келер, М. Вертгеймер) при исследовании зрительных иллюзий. Суть эффекта заключается в том, что элементы, на которых фиксируется взгляд, переоцениваются по сравнению с остальными. Поле восприятия как бы расширяется в зоне «фокуса внимания» при одновременном сжатии и некотором искажении периферийной части поля. Следствием Ц. является частичная деформация воспринимаемого объекта, возможность появления «систематических ошибок» в оперировании с его образом и практической деятельности с ним. Гештальттеоретики отмечали наличие эффектов Ц. не только в экспериментальных исследованиях восприятия, но и в полевых исследованиях мышления, а также и как более широких явлений культуры. Например, эффект Ц. был обнаружен в исследованиях по межличностному восприятию американского психолога С. Аша, который установил, что в создании целостного представления о личности другого человека некоторые его воспринимаемые качества выступают как центральные, вокруг которых группируются другие характеристики и качества. В качестве примера изменения Ц. в истории культуры приводилась смена космогонических концепций — от Птолемея, через Коперника и до Эйнштейна. В области политики эффекты Ц. наиболее видны в пропаганде, акцентирующей внимание на одних аспектах ситуации и смешивающей внимание или прямо деформирующей другие факторы политической ситуации. Вертгеймер отмечал также, что во многих случаях Ц. причиной искажения восприятия ситуации является чрезмерное эгоцентрирование, не принимающее в расчет наличие других возможных позиций и точек зрения. В работах Ж. Пиаже обосновывалось качественное различие эффектов Ц. в восприятии и в интеллектуальных действиях. В качестве проявлений эффекта Ц. на высоких уровнях психической организации Пиаже также рассматривал эгоцентризм личности, религиозные и политические стереотипы на уровне общественного сознания и т.п. Особое внимание Пиаже уделял исследованию процесса децентрации как ключевого механизма

преодоления смысловых искажений, вносимых эффектами Ц.

Е. Н. Емельянов

Человек предкризисный — социально-психологический синдром, сопутствующий периодам экстенсивного роста, который вызван нарушением баланса между технологическим потенциалом общества и качеством регуляторных механизмов культуры. Непосредственным следствием дисбаланса становится эйфорическое ощущение всемогущества, вседозволенности и безнаказанности, представление о мире как безграничном пространстве, неисчерпаемом источнике ресурсов и пассивном объекте покорения. Далее включается комплекс психологических механизмов, под действием которых снижается когнитивная сложность общественного сознания, качество принимаемых решений и действий, в то время как объективно с ростом технологической мощи задача предотвращения эндогенных катаклизмов становится более сложной. С углублением дисбаланса между «силой» и «мудростью» общества (способностью предвидеть отдаленные последствия) кризисогенная активность нарастает, ускоряя уничтожение доступных ресурсов. В итоге эйфория и растущие ожидания сменяются обостряющейся неудовлетворенностью и фрустрацией. Часто это становится завершающей, катастрофической фазой предкризисного развития. Симптомом комплекс Ч.п. обнаруживает инвариантную структуру вне зависимости от исторического этапа, культурного уровня и типа социального развития. Соответственно, по психологическим признакам возможно диагностировать надвигающийся кризис тогда, когда экономические, политические и прочие объективные показатели еще свидетельствуют о растущем социальном благополучии.

А. П. Назаретян

Черты личности — устойчивые, повторяющиеся в различных ситуациях особенности поведения индивида. Обязательными свойствами Ч.л. являются степень выраженности их у разных людей,

транситуативность (Ч.л. индивида проявляются в любых ситуациях) и потенциальная измеримость (Ч.л. доступны измерению с помощью специально разработанных для этого опросников и тестов). В экспериментальной психологии личности наиболее широко исследованы такие Ч.л., как экстраверсия— интроверсия, тревожность, ригидность, импульсивность. В современных исследованиях принята точка зрения, согласно которой описание Ч.л. недостаточно для понимания и предсказания индивидуальных особенностей поведения, поскольку в них описываются лишь общие аспекты проявлений личности.

А.М. Эткинд

Честь — форма самоуважения личности, обращенная в социально-нравственную ценность. С культурно-исторической точки зрения Ч. является продуктом интериоризации социального статуса. В рабовладельческом и феодальном обществе Ч. играла специфически важную роль в сфере социальной регуляции личных отношений. В дальнейшем сословную Ч. сменила Ч. корпоративная, тесно связанная с исполнением социальной роли и ее престижем в обществе. Ч. тесно связана с доверием. Субъективное чувство Ч. находит объективное выражение в поведении индивида, соответствующем ожиданиям группы, к которой он принадлежит. Социальная психология видит в Ч. типический пример социальной ратификации значений: так, референтная группа склонна контролировать и осуждать поведение, отклоняющееся от норм Ч. Нормы Ч. имеют прочную связь с традицией, а их соблюдение — с известным риском.

А.А. Брудный

Эгоизм [лат. ego — я] — ценностная ориентация субъекта, характеризующаяся преобладанием в его жизнедеятельности своекорыстных личных интересов и потребностей безотносительно к интересам других людей и социальных групп. Проявлениям Э. присуще отношение субъекта к другому человеку как к объекту и средству достижения своекорыстных це-

лей. Развитие Э. и превращение его в доминирующую направленность личности объясняется серьезными дефектами воспитания индивида. Если тактика семейного воспитания объективно направлена на закрепление таких проявлений, как завышенная самооценка и эгоцентризм личности ребенка, то у него может сформироваться стойкая ценностная ориентация, при которой принимаются в расчет лишь его собственные интересы, потребности, переживания и пр. В зрелом возрасте подобная концентрация на собственном Я, себялюбие и полное равнодушие к внутреннему миру другого человека или социальной группе может привести к отчуждению как переживанию субъектом одиночества во враждебном ему мире. Во многих психологических и этико-психологических концепциях Э. необоснованно рассматривается как врожденное свойство человека, благодаря которому якобы обеспечивается защита его жизнедеятельности. В обыденном словоупотреблении Э. выступает как противоположность альтруизму. Разведение на противоположные полюсы Э. и альтруизма отражает изначальное неправомерное противопоставление Я и ОНИ, как якобы единственно возможное. Исторически прогрессивная тенденция связана со снятием антагонизма Я и ОНИ объединяющим началом Мы: то, что делается человеком для других, в равной мере полезно и ему, и другим, поскольку это полезно для общности, к которой он принадлежит. Таким образом, если иметь в виду социально-психологические закономерности поведения личности, то альтернатива «или Э., или альтруизм» оказывается ложной. Подлинную альтернативу Э. и альтруизму составляет идентификация коллективистская.

А.В. Петровский, В.В. Абраменкова

Экзистенциальные блага (или экзистенциальные ценности) [лат. existential — существование] — жизнь, надежды, любовь, милосердие, удача, дети, воспоминания и сны индивида. В противовес материальным благам, выступающим как условие человеческого существования, Э.б. составляют его содержание. Согласно

но радикальной и гуманистической психологии, Э.б. обуславливают индивидуальную неповторимость личности.

А.А. Брудный

Экспрессия [лат. *expressio* — выражение] — выразительность, сила проявления чувств, переживаний. Экспрессия как внешнее «Я» личности, связанное с ее устойчивыми и динамическими подструктурами, может рассматриваться в следующих направлениях: 1) в качестве выразительных компонентов общей, сопроводительной активности личности, сопряженной с ее темпераментом (темп, амплитуда, интенсивность, гармоничность движений); 2) как экспрессивная структура актуальных психических состояний личности; 3) как выражение модальности, знака отношения одного человека к другому; 4) в качестве средства выражения свойств и качеств личности; 5) как показатель развития личности в качестве субъекта общения (экспрессивные программы вступления в контакт, поддержания и выхода из него); 6) в качестве экспрессивных компонентов социального статуса личности; 7) как средство выражения личностью ее тождества с определенной группой, общностью, культурой; 8) в качестве «экспрессивных масок» маскировки внешнего «я» личности; 9) как средство демонстрации и создания социально-приемлемых форм поведения; 10) в качестве показателя личностных способов разрядки в стрессогенных ситуациях. Наряду с этими направлениями анализа выражения личности, она может быть изучена с точки зрения использования ею экспрессивного репертуара (как его статических, так и динамических компонентов) для: 1) поддержания оптимального уровня близости с партнером; 2) для изменения взаимоотношений в общении; 3) для придания определенной формы взаимодействию с другими (от конфликта до согласия); 4) для осуществления социальной стратификации». В экспериментальной психологии предпочтение отдается изучению динамических компонентов Э. — совокупности выразительных движений, которые посто-

янно изменяются в соответствии с состояниями и отношениями человека. Эти выразительные движения отражаются преимущественно с помощью оптической системы. К визуальным средствам общения в англо-американской психологии относят также кинесику — это зрительно воспринимаемый диапазон движений, несущих различную информацию либо с точки зрения одного партнера, либо с точки зрения другого, либо для обоих. В структуру кинесики входят только те выразительные движения рук (жестов), движения глаз (контакт глаз), движения тела человека (позы), которые имеют достаточно четкую семантику. В отечественной психологии принята классификация выразительных движений, имеющих как четкое, так и размытое поле психологических значений: мимика или Э. лица (выразительные движения лица), пантомимика (выразительные движения всего тела — позы, походка, жесты) и «вокальная мимика» (выражение эмоций в интонации и тембре голоса). Мимика, жесты, позы, походка, интонации образуют экспрессивный репертуар личности, который в той или иной степени осознается индивидом, управляется им.

Н.В. Тарабрина

Экстернальность — интернальность [лат. *externus* — внешний, *interims* — внутренний] — предрасположение индивида к определенной форме локуса контроля. Если ответственность за события, происходящие в его жизни, человек в большей мере принимает на себя, объясняя их своим поведением, характером, способностями, то это говорит о наличии у него внутреннего (интервального) контроля. Если же доминирует склонность приписывать причины происходящего внешним факторам (окружающей среде, судьбе или случаю), то это свидетельствует о наличии у него внешнего (экстернального) контроля.

А.К. Ерофеев

Эффект бумеранга [англ. *boomerang* — метательное оружие, возвращающееся к владельцу] — наблюдающийся главным

образом в психологии пропаганды и педагогической психологии эффект, заключающийся в том, что при некоторых воздействиях источника информации на аудиторию или на отдельных лиц получается результат, обратный ожидаемому. Как правило, Э.б. возникает, если подорвано доверие к источнику информации, если передаваемая информация длительное время носит однообразный, не соответствующий изменившимся условиям характер, если субъект, передающий информацию, вызывает неприязнь к себе у воспринимающих эту информацию и т. п.

Л.А. Карпенко

Эффект новизны — феномен социальной психологии, проявляющийся в том, что при восприятии человека человеком по отношению к знакомой персоне наиболее значимой и запоминающейся оказывается последняя, новая информация о ней, тогда как по отношению к незнакомой персоне наиболее значима впервые появившаяся информация, создающая первое впечатление о человеке. Если эта информация носит оценочный, пристрастный характер, то может возникнуть эффект ореола, или галаэффект.

Л.А. Карпенко

Эффект ореола — распространение в условиях дефицита информации о человеке общего оценочного впечатления о нем на восприятие его поступков и личностных качеств. При формировании и развитии

первого впечатления о человеке Э.о. может выступать в форме позитивной оценочной пристрастности («положительный ореол») и негативной оценочной пристрастности («отрицательный ореол»). Так, если первое впечатление о человеке в целом благоприятно, то в дальнейшем все его поведение, черты и поступки начинают переоцениваться в положительную сторону. Если общее первое впечатление о каком-либо человеке в силу сложившихся обстоятельств оказалось отрицательным, то даже положительные его качества и поступки в последующем или не замечаются вовсе, или недооцениваются на фоне гипертрофированного внимания к недостаткам. В основе Э. о., как и многих других явлений социальной перцепции, лежат механизмы, обеспечивающие при недостатке информации о социальных объектах, необходимой для успеха той или иной деятельности ее категоризацию, упрощение и отбор.

В.С. Агеев

Я-идеал — термин, используемый в психоанализе в качестве синонима Сверх-Я. Вместе с тем ряд комментаторов теории З. Фрейда считает, что следует различать Сверх-Я как результат изначальных раннедетских идентификаций с родителями и Я-и. как результат более поздних идентификаций с гораздо более широким кругом лиц. Я-и. представляет моральные общественные нормы. В течение жизни может неоднократно изменяться.

Е.Е. Соколова

Психология групп, лидерства и руководства

Авторитет [лат. *autoritas*— влияние, власть] — 1) влияние индивида, основанное на занимаемом им положении, должности, статусе и т.д.; 2) внутреннее признание окружающими за индивидом права на принятие ответственного решения в условиях значимой совместной деятельности. В первом значении понятие А. в социальной психологии нередко соотносится с представлением о власти и с ролью руководителя. В этом смысле определенным А. обладает любой индивид, который легко добивается от партнеров по взаимодействию и общению подчинения и мнение которого воспринимается ими как подлежащее немедленному и беспрекословному исполнению. Но сам по себе факт послушания в условиях ролевого давления не гарантирует от того, что в ситуации ослабленного контроля поведение индивида качественно не изменится. При этом падение ролевого статуса носителя властного А. нередко приводит к принципиальному снижению степени его влияния, т.к. основой последнего являлась именно и только его формально-статусная позиция. Подобный тип влияния в социальной психологии определяется как «А. власти». Во втором значении А. может и не совпадать с властью — им может пользоваться индивид, не наделенный соответствующими официальными полномочиями, но обладающий, несмотря на это, подлинной «властью А.». Обязательной составляющей такого собственно личностного А. является высокая ценность индивида для окружа-

ющих и как источника значимой для них информации, и как позитивно референтного лица, чье мнение рассматривается в качестве важного ориентира, необходимого для обоснованного принятия решения. При этом отношения авторитетности — качественно более высокая ступень развития межличностной значимости, чем собственно референтные отношения. Авторитетному лицу авансируется доверие, его мнение признается изначально верным, воспринимается как прямое руководство к действию, а успех ожидается и предвидится. Такие отношения являют собой пример ярко выраженного личностного предпочтения и имеют глубоко эмоциональную окраску. А. такого индивида обусловлен его идеальной представленностью в сознании других и значимостью для этих других тех преобразований, которые он осуществил своей деятельностью в интеллектуальной и эмоциональной сферах личности окружающих. А. того или иного лица может признаваться не только в той области, в которой он был изначально завоеван. Возможен процесс «иррадиации А.», т. е. переноса его на те сферы жизнедеятельности, где право данной личности на авторитетное влияние не проверялось. В том же случае, когда индивид признается авторитетным лишь в одной из сфер жизнедеятельности и не выступает в качестве такового в других, в социальной психологии принято говорить о «спецификации А.». При этом спецификация А. в реально функционирующих малых группах наиболее

ярко проявляется в условиях многоплановой групповой деятельности, а иррадиация А. — в условиях жестко структурированной групповой монодеятельности, что нередко приводит к высокой степени персонализированности элиты в сознании деперсонализированной основной части членов общности. Авторитет является одним из трех факторов (наряду с аттракцией и властными полномочиями), характеризующих «значимого другого».

М.Ю. Кондратьев.

Аддитивность [лат. *additio* — прибавление] — свойство величин, заключающееся в том, что сумма значений величин, соответствующих частям объекта, равна значению величины, соответствующей целому объекту. Свойством А., например, обладает величина группы, но не обладают межличностные отношения в ней или совместная деятельность.

Л.А. Карпенко

Аккультурация [лат. *ad* — к + *cultura* — образование, развитие] — процесс и результат усвоения социальной общностью принципиальных элементов определенной культуры в ходе устойчивых, продолжительных и чаще всего прямых, непосредственных контактов и взаимодействий с социальной группой-носителем этой культуры. В социальной психологии термин А., как правило, используется как поясняющий при анализе процессов межгрупповых взаимодействий, идет ли речь о больших или о малых группах, представляющих различные, иногда не только несовпадающие, но противостоящие субкультуры (например, групп несовершеннолетних правонарушителей и общностей, интегрированных в широком социуме «мира взрослых»). В этих случаях А. может пониматься как процесс и результат преодоления смысловых барьеров между представителями различных субкультур, принятия одной из взаимодействующих сторон органичной для изначального оппонента шкалы жизненных ценностей, норм и правил жизнедеятельности, разрушения деструктивного противостояния по принципу «мы—они»

и построения общего «мы» как социально различного и лично значимого для всех единства целей, задач и принципиальных способов их достижения и решения. При этом сам по себе термин А. не несет ни малейшей оценочной окраски. Являясь в ряде случаев несомненным отражением просоциальных интеграционных тенденций, А. достаточно часто мешает процессу психологически содержательной индивидуализации социальной общности (и малой группы, и отдельной этнической группы) в ходе ее взаимодействия с более широким социумом. Помимо социальной психологии, термин А. наиболее часто употребляется в этнографии, культурологии и социологии при описании ситуаций, связанных с происходящим процессом приобщения и усвоения норм общения и сотрудничества, ценностной переориентации и т.п., чаще всего переживаемым определенной человеческой общностью при вхождении ее в новую этносреду. В этом контексте А. традиционно рассматривается как важная, этапная составляющая такого этнического процесса, как ассимиляция.

Т.Г. Стефаненко

Ассоциация [лат. *associatio* — соединение] (в социальной психологии) — группа, в которой отсутствуют объединяющие ее совместная деятельность, организация и управление, а ценностные ориентации, опосредствующие межличностные отношения, проявляются в условиях группового общения. В зависимости от общественной направленности опосредствующих факторов различают: 1. Просоциальные А., в которые позитивные нравственные ценности привнесены из широкой социальной среды, сформированы и упрочены в процессе трудовой деятельности; в случае включения этих А. в совместную деятельность, обусловленную общественно значимыми задачами и соответствующей им организацией и руководством, они, как правило, проходят путь позитивного группообразования и превращаются в общности высокого уровня социально-психологического развития. 2. Асоциальные А., где ценностные ориентации имеют

негативный, иногда антиобщественный характер, в условиях антиобщественно направленных организации и руководства такие А. легко превращаются в корпоративные сообщества чаще всего закрытого типа.

А.В. Петровский

Аттракция [лат. *attrahere* — привлекать, притягивать] — понятие, обозначающее возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого. Формирование привязанности возникает у субъекта как результат его специфического эмоционального отношения, оценка которого порождает разнообразную гамму чувств (от неприязни до симпатии и даже любви) и • проявляется в виде особой социальной установки на другого человека. В экспериментальных исследованиях изучаются механизмы формирования привязанностей и дружеских чувств при восприятии другого человека, причины появления положительного эмоционального отношения, в частности роль сходства характеристик субъекта и объекта восприятия, а также той ситуации, в которой они находятся (например, влияние на формирование А. таких формально-динамических характеристик, как близость партнеров по общению, частота их встреч, расстояние между ними и т.д.; влияние условий взаимодействия: «помогающее поведение», совместная деятельность. Аттракция является одним из трех факторов (наряду с властными полномочиями и авторитетом), характеризующих «значимого другого».

Л.А. Карпенко

Аудитория [лат. *auditor* — слушатель] (в социальной психологии) — группа, воспринимающая речь. Обычно А. представляет собой пространственно размещенную малую группу, объединенную взаимодействием с коммуникатором в процессе смыслового восприятия речевого сообщения. Пространственное размещение членов группы связано с их числом. Традиционно различают «прямоугольную» и «круговую» схемы размещения. Частный случай прямоугольного размещения —

трапецеидальное: несколько меньшее число слушателей располагается непосредственно перед коммуникатором. Различие схем размещения отражает возможную динамику процесса общения. При круговом (типа «круглого стола») расположении слушатели общаются друг с другом, видя реакцию на свои сообщения, поскольку все члены группы находятся в поле их зрения. При прямоугольной или трапецеидальной форме размещения группы внимание ее членов сосредоточивается на коммуникаторе. А. средств массовой коммуникации разобщена, анонимна и в принципе более внушаема, в сущности, она образована совокупностью малых групп.

А.А. Брудный

Барьер смысловой [фран. *barriere*—преграда, препятствие] — взаимонепонимание между людьми, являющееся следствием того, что одно и то же явление имеет для них разный смысл. Несовпадение смыслов высказывания, просьб, приказов и т.д. создает у партнеров препятствие для развития их взаимодействия. Наиболее выражено Б.с. проявляется во взаимоотношениях взрослых и детей, когда ребенок, даже понимая правильность требований взрослого, не принимает их, если эти требования игнорируют его взгляды, ценности, систему его личностных смыслов. Б.с. нередко возникает также в системе «руководитель — подчиненный», проявляется в ситуации вхождения личности в инокультурную среду, характерен для взаимоотношения маргинальной личности с окружающими. Особенно остро подобное «смысловое» взаимонепонимание переживается в условиях кардинальной смены стержневых ценностных ориентиров, существенное время определявших характер и направленность жизнедеятельности конкретных групп или общества в целом.

А.В. Петровский

Близость — в теории межличностных отношений одна из основных детерминант аттракции и возникновения приятельных отношений. Б. предполагает тесные взаимоотношения, взаимную эмпатию. Ши-

роко используется в работах Э.Эриксона, который рассматривает Б. как способность одного человека заботиться о другом, делиться с ним всем существенным без боязни потерять при этом себя.

В.И.Овчаренко

Бюрократизм [фран. bureau — бюро, канцелярия + греч. kratos — власть, господство] (социально-психологический аспект) — явление, возникающее в условиях внеэкономических связей между обезличенным аппаратом управления и социальным объектом, исключаящее воздействие на этот аппарат со стороны общества. В условиях Б. аппарат управления, превращаясь в сплоченную элиту, противодействует любым социальным изменениям либо стремится адаптироваться к ним, сохраняя имеющиеся у него рычаги власти. Б. может проявляться на любом уровне функционирования общественного устройства: на уровне больших групп, организаций, первичных подразделений. К важнейшим чертам Б. относятся жесткая регламентация поведения и способов передачи информации на всех уровнях управления и исполнения, авторитарность сознания, конформизм. Б. требует от личности непререкаемого принятия существующего порядка вещей, отсутствия собственных позиций, некритического следования предписанному образцу, формального выполнения управленческих и исполнительских функций, сохранения «психологической дистанции» между руководящей элитой и подчиненными. Социально-психологический аспект Б. проявляется также в сопротивлении инновациям, личной инициативе, творческому поиску, в культивировании некомпетентности и карьеризма.

А.Г.Аллахвердян

Верность — социально ратифицированное доверие. В. конкретному человеку или принципу выражается в преданности. В. с точки зрения социальной психологии предполагает участие в общественных движениях и других формах совместной деятельности, направленных на достижение общей цели. Ценность В. возрастает

по мере того, с какой степенью риска сопряжено достижение цели. Социальные психологи французской школы ввели термин «ангажированность» (от франц. engager), обозначающий «верность за вознаграждение» и составляющий типическую черту психологии интеллигента. Он общается к интересам и целям различных социальных групп, сохраняет им В., но рассчитывает на «вознаграждение» в форме общественного признания его заслуг; одновременно подобная В. приводит к утрате свободы самовыражения, столь необходимой творческой личности. Применительно к психологии семьи В. рассматривается как важнейшее и не всегда достижимое условие сохранения стабильности моногамного брака. В военной и политической психологии В. изучается как существенный компонент профессиональных требований к личности. Удостоверяющим В. символическим актом служит принятие присяги; весьма характерны клятвенные особенности различных формулировок присяги, имеющие исторически глубокие психологические корни, в особенности — обещание принять кару за возможное ее нарушение. В политической психологии важную психологическую проблему составляет измена — нарушение верности родной стране и государству как политической организации общества.

А.А. Брудный

Взаимодействие (в социальной психологии) — процесс непосредственного или опосредованного воздействия объектов (субъектов) друг на друга, порождающий их взаимную обусловленность и связь. В. выступает как интегрирующий фактор, способствующий образованию структур. Особенностью В. является его причинная обусловленность. Каждая из взаимодействующих сторон выступает как причина другой и как следствие одновременного обратного влияния противоположной стороны, что обуславливает развитие объектов и их структур. Если в процессе В. обнаруживается противоречие, то оно выступает источником самодвижения и саморазвития структур. В. как материаль-

ный процесс сопровождается передачей материи, движения и информации. Оно относительно, осуществляется с конечной скоростью и в определенном пространстве—времени. Однако эти ограничения действуют лишь для непосредственного В. Для опосредованных форм В. пространственно-временных ограничений не существует.

Л.А Карпенко

Взаимодействие межличностное —1) В широком смысле — случайный или преднамеренный, частный или публичный, длительный или кратковременный, вербальный или невербальный личный контакт двух и более человек, имеющий следствием взаимные изменения их поведения, деятельности, отношений, установок; 2) В узком смысле — система взаимно обусловленных индивидуальных действий, связанных циклической причинной зависимостью, при которой поведение каждого из участников выступает одновременно и стимулом, и реакцией на поведение остальных. Широкая трактовка используется, как правило, для указания на непосредственную взаимосвязь каким-либо образом воздействующих друг на друга индивидов (в результате В.м. они по меньшей мере отдают себе отчет во взаимном существовании); узкая — для обозначения способа реализации совместной деятельности, цель которой требует разделения и кооперации функций, а следовательно, взаимного согласования и координации индивидуальных действий. Основными признаками В.м. как формы общения являются: 1) предметность — наличие внешней по отношению к взаимодействующим индивидам цели (объекта), осуществление которой по разным причинам предполагает необходимость сопряжения усилий; 2) эксплицированность — доступность для стороннего наблюдения и регистрации; 3) ситуативность — достаточно жесткая регламентация конкретными условиями В.м. длительности, интенсивности, норм и правил интеракции, в силу чего последняя оказывается относительно нестабильным, меняющимся от слу-

чая к случаю феноменом; ^рефлексивная многозначность — возможность для В.м. быть как проявлением осознанных субъективных намерений, так и неосознаваемым или частично осознаваемым следствием совместного участия в сложных видах коллективной деятельности. Различают два основных типа В.м. — сотрудничество (кооперацию), когда продвижение каждого из партнеров к своей цели способствует или, как минимум, не препятствует реализации целей остальных, и соперничество (конкуренцию), когда достижение цели одним из взаимодействующих индивидов затрудняет или исключает осуществление целей других участников совместного действия.

А.И. Донцов

Взаимоотношения — субъективно переживаемые связи и отношения между людьми. Это система межличностных установок, ориентации, ожиданий, определяемых содержанием совместной деятельности людей и их общения. В. складывается в рамках взаимодействия людей, а затем оказывают влияние на эффективность совместного труда и характер протекания и интенсивность процесса общения. В. характеризуется избирательностью и нередко ярко эмоционально окрашены: человек предпочитает одних людей, равнодушен к другим, не принимает третьих. При этом феномен избирательности обусловлен потребностной сферой человека.

А. Г. Рузская

Власть (в социальной психологии) — отнесение господства и подчинения в отношениях между людьми. В. является социально необходимым условием управления, сопровождается направленной передачей информации и реализуется в поведении. В. действительно эффективна лишь при постоянно функционирующей обратной связи, обеспечивающей поступление информации о том, насколько властные решения целесообразны и эффективны. В тоталитарном обществе этот информационный поток ограничен и В. функционирует при ослабленной или отсутствующей ее коррекции. В подобных

обстоятельствах В. окружена ореолом гаранта социальной стабильности и ведущей силы политической жизни; ошибки В. обычно преуменьшаются, не замечаются или сохраняются в тайне. В социальной психологии исследования авторитарного руководства показывают, что многие психологические особенности индивида, наделенного В., трансформируются: его самооотношение характеризуется пониженной критичностью, а уровень притязаний неадекватно возрастает. Властные полномочия являются одним из трех факторов (наряду с аттракцией и авторитетом), характеризующих «значимого другого».

А.А. Брудный

Влияние (в социальной психологии) — процесс и результат изменения индивидуумом поведения другого человека, его установок, намерений, представлений, оценок и т.п. в ходе взаимодействия с ним. Различают направленное и ненаправленное В. Механизмом первого являются убеждение и внушение. В этом случае субъект ставит перед собой задачу добиться определенного результата от объекта В. В отличие от направленного В. ненаправленное В. подобной специальной задачи не имеет, хотя эффект воздействия возникает, проявляясь нередко в действии механизмов заражения и подражания. Различают также прямое В., когда субъект открыто предъявляет объекту воздействия свои притязания и требования, и косвенное В., непосредственно направленное не на объект, а на окружающую его среду. Объективными критериями полезности В. служат общечеловеческие ценности и интересы общества. По способам трансляции В. подразделяется на вербальное (речевое) и невербальное, основанное на внеречевых средствах передачи информации (жесты, мимика и т.д.).

И.Г. Дубов

Влияние индивидуально-специфическое — форма персонализации, которая осуществляется благодаря трансляции индивидуумом другим людям своих личностных характеристик в виде не освоенных еще ими образцов личностной активно-

сти. В.и.-с. приводит к постепенному преобразованию личностных смыслов, поведения и мотивационной сферы других людей, феноменологически проявляясь в значимом изменении их деятельности в момент актуализации в их сознании образа индивида — субъекта влияния. В.и.-с. является объясняющим принципом ряда феноменов социальной фасилитации и реализуется как в целенаправленной деятельности (обучение, воспитательные мероприятия и т.д.), так и в любых других случаях взаимодействия личности — субъекта влияния с окружающими людьми. Предлагая намеренно или ненамеренно образцы своей активности другим людям, личность вольно или невольно становится объектом подражания, специфическим образом продолжая себя в других людях.

И.Г. Дубов.

Влияние функционально-ролевое — вид влияния, характер, интенсивность и направленность которого определяются не личностными особенностями партнеров по взаимодействию, а их ролевыми позициями. В отличие от индивидуально-специфического влияния В.ф.-р. осуществляется благодаря трансляции образцов активности, регламентированных ролевой расстановкой сил, и демонстрации определенного набора способов действия, не выходящих за пределы ролевых предписаний. Так, авторитарные руководители, как правило, видят свою задачу в оказании на подчиненных в первую очередь именно В.ф.-р., а потому в процессе взаимодействия и общения они главным образом ориентируются на соответствие своих и чужих действий и поступков нормативно определенному своду правил. Наиболее ярко выраженной формой В.ф.-р. является авторитет власти, если он не подкреплен подлинно личностным авторитетом ее носителя. Такое абсолютно деперсонифицированное В.ф.-р. является обстоятельством, существенно затрудняющим оказание конкретным исполнителем роли индивидуально-специфического влияния на объект воздействия. В то же время сам факт наличия В.ф.-р. не исключает

ет возможностей субъекта оказывать на других людей индивидуально-специфическое влияние. Во многих случаях В.ф.-р. может выступать в качестве фундамента, облегчающего достижение индивидом идеальной личностной представленности™ в сознании окружающих.

М.Ю. Кондратьев

Внушение (в социальной психологии) — способ влияния, который основывается на некритичном восприятии человеком поступающей информации. В., как и убеждение, направлено на снятие своеобразных фильтров, стоящих на пути к новой информации и оберегающих человека от заблуждений и ошибок. Однако в отличие от убеждения, В. предполагает усвоение объектом В. сообщения без требования доказательств его истинности. При В. слова субъекта В. вызывают именно те самые представления, образы, ощущения, которые внушающий имеет в виду. При этом складывается ситуация, когда полная ясность и безоговорочность указанных представлений требует действий с той же необходимостью, как будто эти представления были получены прямым наблюдением. Будучи принятым без должного критического осмысления, внушенное человеку поведение может не согласовываться с его убеждениями, привычками, наклонностями. В то время как убеждение, являясь воздействием в значительной степени интеллектуальным, апеллирует, в основном, к знаниям и опыту слушающего, В., носящее эмоционально-волевой характер, основывается на вере (или на доверии — разница здесь лишь в степени некритичности восприятия слов и поступков значимого другого). В обыденной жизни В. происходит повседневно в процессе общения между людьми. Характеризуется оно тем, что один человек, не обосновывая выдвигаемые им положения, добивается реального, а не формального принятия их другим человеком. Степень внушаемости индивида определяется уровнем развития его личности, его самосознания и самооценки, силой воли, а также особенностями межличностных отношений в группе, и в

частности отношением к субъекту В. Чаще всего некритическое отношение к информации возникает в том случае, когда она передается референтным для объекта В. лицом. Вместе с тем, источником В. вовсе не обязательно должен быть давно и хорошо знакомый человек; порой бывает достаточно уверенных манер, голоса, категоричности речи. Особенно усиливают эффект В. средства массовой информации, которые расцениваются многими людьми как фильтр на пути недостоверных сведений. С низкой критичностью мышления и восприятия связаны такие личностные характеристики, как доверчивость и консерватизм. Кроме того, степень внушаемости в значительной степени зависит от возраста. Уровень критичности тесно связан с объемом знаний, поэтому с накоплением индивидуального опыта критичность возрастает. Рост критичности в процессе онтогенеза приводит к росту креативности, однако связанное с ним снижение внушаемости обуславливает трудности контроля за поведением детей. Большое значение для развития критичности имеет стиль родительского воспитания. В том случае, когда родители включают детей в обсуждение семейных проблем, ограничивают вмешательство в их дела, умеют относиться к ним, как к равным, внушаемость детей низка. И наоборот — чем больше родители контролируют поведение детей, добиваясь полного следования своим предписаниям, тем внушаемость выше. В равной степени это относится и к жизни общества. В странах с тоталитарным или авторитарным режимом мера критичности людей к поступающим к ним сведениям, будь то слухи или сообщения средств массовой информации, в целом значительно ниже, чем в либерально-демократических государствах. Это связано с тем, что многие области общественного бытия в недемократических обществах закрыты для критики, а установки на ограничение критики в любой сфере неизменно сказываются на общем уровне критичности тех, кто воспитан в этих условиях.

И.Г. Дубов

Возможности — социально и/или природно обусловленная сфера вероятной реализации сил и способностей индивида. В когнитивной психологии В. индивида рассматриваются как зависящие от скорости переработки информации и сохранения ее объема; в социальной психологии В. рассматриваются в отношении к уровню притязаний. Психология творчества рассматривает В. как определяемые генетическими и социальными факторами. Усредненные пределы индивидуальных В. составляют признанную обществом норму. Особое место В. занимают в судебной психологии, где действует принцип *ultra posse nemo obligatur*— никто не может быть обязанным (действовать) сверх своих возможностей. В спортивной психологии вопрос о допустимых психологических стимулах реализации В. спортсмена служит предметом специальных исследований и оживленных дискуссий. Вопрос о том, могут ли человеческие В. быть отчуждены и воплощены в программах компьютеров, в настоящее время можно считать решенным положительно, но многие психологи продолжают считать, что существует круг специфически личностных В., принципиально неотчуждаемых и невозпроизводимых. Расширение человеческих В. за пределы нормы с помощью биохимических и биоинженерных методов в настоящее время осуждается общественным мнением, но подобная перспектива существует.

А.А. Брудный

Восприятие и оценка человеком человека — см. Восприятие межличностное.

Восприятие межгрупповое — процессы социальной перцепции, в которых как субъектом, так и объектом восприятия выступают социальные группы. В. м. — взаимное восприятие групп, а не отдельных их членов, групповой процесс, обладающий характеристиками, отличающими его от восприятия межличностного. Среди них выделяют такие структурные характеристики, как согласованность — высокую степень совпадения представлений членов какой-либо группы о ней са-

мой или чужом сообществе и унифицированность — высокую степень распространения представлений о группе на ее отдельных членов, динамическую характеристику — большую устойчивость, ригидность и консервативность межгрупповых социально-перцептивных процессов по сравнению с процессами межличностными, содержательную характеристику — более тесную связь когнитивных и эмоциональных моментов и большую оценочность, чем при восприятии межличностном. Указанные характеристики и особенности В.м. в концентрированном виде выражаются в ряде таких феноменов, как внутригрупповой фаворитизм, групповая каузальная атрибуция, социальная стереотипизация. Феномены В.м. детерминированы как реальными межгрупповыми отношениями, а шире — социальным контекстом, так и лежащими в их основе когнитивными процессами. Базовым когнитивным процессом, благодаря которому достигается упорядочивание социального окружения, является социальная категоризация или распределение людей по группам. Прежде всего речь идет о категоризации общностей, членом которых индивид себя воспринимает («мы»), и тех, которые он не воспринимает своими («они»). Социальная категоризация имеет важные для В.м. последствия: 1) члены одной группы воспринимаются как более похожие друг на друга, чем они есть на самом деле; 2) члены разных групп воспринимаются как более отличающиеся друг от друга, чем они есть на самом деле. Главная особенность социальной категоризации состоит в том, что межгрупповая дифференциация неразрывно связана с другим когнитивным процессом — групповой идентификацией. В реальной жизни нет такого «мы», которое явно или неявно не обособлялось бы от какого-либо «они». Два процесса неотделимы друг от друга, но в разных жизненных ситуациях один из них нередко давит над другим. Наиболее распространенным итогом межгрупповой дифференциации является внутригрупповой фаворитизм, выполняющий функцию поддержания позитивной груп-

повой идентичности, однако нередки случаи и предпочтения чужой группы (внешнегрупповой фаворитизм). Явный внутригрупповой и внешнегрупповой фаворитизм можно представить в качестве двух полюсов некоего условного континуума, а каждый случай В.м. может быть охарактеризован с точки зрения степени приближения к одному из них. Оба полюса континуума соответствуют дифференциации в форме противопоставления групп. Чем ближе к центру континуума, тем слабее выражено противопоставление, что может определяться как нарастанием интегративных процессов, так и тенденцией к содержательному сопоставлению групп. При сопоставлении как форме дифференциации одна группа может предпочитаться в одних сферах жизнедеятельности, а вторая — в других. При подлинно паритетных отношениях между группами и равенстве их статусов в широком социуме может проявиться асимметрия при сравнении своей и чужой групп, но не в форме противопоставления в пользу своей группы, а в форме сопоставления, которое не исключает критичности к деятельности и качествам обеих общностей. Основными механизмами В.м., выполняющими функцию межгрупповой дифференциации, являются социальная стереотипизация и групповая каузальная атрибуция. При противопоставлении явное предпочтение одной из групп проявляется в группоцентристских каузальных атрибуциях и полярных стереотипных образах двух общностей (как правило, позитивных автостереотипах и негативных гетеростереотипах). Для сопоставления характерно построение: 1) взаимодополняющих образов, когда в стереотипы двух групп входят качества, принадлежащие к разным бинарным оппозициям, причем стереотипы могут быть амбивалентными, когда и своей, и чужой группе приписывают как позитивные, так и негативные качества; 2) каузальных атрибуций в соответствии с взаимодополняющими образами, что приводит к тенденции объяснять как позитивное, так и негативное поведение членов своей и чужой групп внутренними стерео-

типно-личностными причинами. На современном этапе общественного развития именно сопоставление групп, принятие и признание различий можно считать наиболее приемлемой и конструктивной формой В.м. не только во взаимоотношениях малых групп, но и при взаимодействиях государств, культур и народов.

Т.Г. Стефаненко, В.С. Агеев

Восприятие межличностное — восприятие, понимание и оценка человека человеком. Значительное число исследований В.м. посвящено изучению формирования первого впечатления о человеке. В них выясняются закономерности «добраивания» образа другого человека на основе наличной, нередко ограниченной информации о нем и при выявлении актуальных потребностей воспринимающего субъекта, фиксируется действие механизмов, приводящих к искажению В.м. Важной особенностью В.м. является не столько восприятие качеств человека, сколько восприятие его во взаимоотношениях с другими людьми (восприятие предпочтений в группе, структуры группы и т. д.). Исследование роли совместной деятельности в В.м., являясь одной из центральных теоретических проблем в этой области социально-психологического знания, определяет экспериментальную программу его изучения. Важнейшие из изученных механизмов В.м. следующие: 1) идентификация — понимание и интерпретация другого человека путем отождествления себя с ним; 2) социально-психологическая рефлексия — понимание другого путем размышления за него; 3) эмпатия — понимание другого человека путем эмоционального чувствования в его переживания; 4) стереотипизация — восприятие и оценка другого путем распространения на него характеристик какой-либо социальной группы и др. Предпринимаются попытки вычленить некоторые более универсальные механизмы В.м., которые обеспечивают стабилизацию, категоризацию, отбор, ограничение и т. п. информацией, что является необходимым условием любого перцептивного (см. Восприятие) процесса, в том числе процессов

В.м. На открытие таких универсальных механизмов претендовали когнитивного диссонанса теория, имплицитная теория личности. Однако ни одна из них не дает удовлетворительного решения проблемы.

Л.А. Карпенко

Группа — ограниченная в размерах общность людей, выделяемая из социального целого на основе определенных признаков (характера выполняемой деятельности, социальной или классовой принадлежности, структуры, композиции, уровня развития и т.д.)- Наиболее распространены классификации Г. по размеру: большие, малые, микрогруппы (диады, триады); по общественному статусу: формальные (официальные) и неформальные (неофициальные); по непосредственности взаимосвязей: реальные и условные; по уровню психологического развития: низкого уровня психологического развития (ассоциации, диффузные группы) и высокого уровня развития (корпорации, кооперации, коллективы); по значимости: референтные и группы членства и т. д. Величина, структура и состав Г. определяются целями и задачами деятельности, в которую она включена или ради которой создана. Содержание совместной деятельности членов группы опосредствует все процессы внутригрупповой динамики: развитие межличностных отношений, восприятие партнерами друг друга, формирование групповых норм и ценностей, форм сотрудничества и взаимной ответственности. В свою очередь, сформировавшиеся в Г. отношения влияют на эффективность групповой деятельности. Г. традиционно выступает предметом социально-психологических исследований. При этом изучаются как процессы, развивающиеся внутри Г., так и она сама как целостный субъект деятельности, включенный в процессе взаимодействия с другими Г. в систему общественных отношений.

Л.А. Карпенко, А.В. Петровский

Группа большая — 1) количественно не ограничиваемая условная общность людей, выделяемая на основе определенных социальных признаков (классовой при-

надлежности, пола, возраста, национальности и т. п.); 2) реальная, значительная по размерам и сложно организованная общность людей, вовлеченных в ту или иную общественную деятельность (например, коллектив школы или вуза, предприятия или учреждения). В Г.б. вырабатываются нормы поведения, общественные и культурные ценности и традиции, общественное мнение и массовые движения, которые через посредство малых групп доводятся до сознания каждого индивида. Если в реальной Г.б. по какой-либо причине перестают действовать регулирующие ее деятельность структурные образования, она может превратиться в стихийно действующую общность, например, в толпу.

Л.А. Карпенко

Группа буферная [англ. buffer — смягчать толчки] — общность мигрантов, обеспечивающая временную психологическую защищенность в чужеродной для них среде. Г.б., будучи, как правило, лично значимой для своих членов, выступает в качестве опосредствующего звена в процессах выхода потенциального мигранта из своего исконного социума, вхождения его в новый социум, возвращения в прежний социум (иногда и через несколько поколений), сохранения отдельных, наиболее лично и совместно значимых духовных ценностей и атрибутов, присущих покинутому социуму. Временная протяженность активности таких Г.б. различна. Так, в качестве своеобразной сокровищницы Г.б. может вполне полноценно существовать в течение нескольких поколений бывших мигрантов. Ее же распаду способствует прекращение притока вновь прибывающих и окончательная интеграция и ассимиляция в новом окружении последних «хранителей» ценностей покинутого социума. В таких случаях ценности прежнего социума перестают быть для мигранта лично значимыми и утрачивают свои объединяющие функции, хотя их «следы» нередко проявляются в скрытой, расплывчатой форме, встраивая в структуру вновь приобретенных ценностей, и придают особые ориентиры в поведении дальнейших поколений

бывших мигрантов, которые отличают их от других членов социума. Г.б. выявляет особую психологическую реальность, отражающую неординарность систем отношений, в которые индивид — мигрант оказывается вовлеченным. Готовясь к выходу из своего социума, потенциальный мигрант мысленно уже находится в будущем «доме», среди будущих «своих» и в будущем «мире — для — себя» и при этом старается убедить самого себя в правильности выбора, демонстрируя внешние атрибуты, которые, по его мнению, подтверждают его аффилиацию с планируемым окружением. Таким образом, во многом перестраивается система отношений будущего мигранта с актуальным окружающим его миром: этот мир становится для него «миром — для — других». Однако оказавшись в новой среде, он испытывает ощущение, что он «вне дома», среди «чужих», в «мире — для — других» и не оторвался от «дома» (прежнего), от «своих», от «мира — для — себя». Такая двойственность переживаний порождает сложный процесс расщепления ранее упорядоченных ценностей, норм, стереотипов, традиций, обычаев, привычек на неупорядоченные элементы, которые при вторжении в соответствующие системы нового социума, при их частичном нарушении, придают вновь прибывшему «ореол чужака». Характер и степень привязанности мигранта к Г.б. оказывает существенное, а порой и определяющее влияние на его дальнейшую судьбу. Именно здесь он черпает из опыта ранее прибывших информацию для построения своей собственной программы вхождения в новый социум и поведения в нем; именно здесь реализуются такие функции буферной группы, как обеспечение психологической защищенности вновь прибывшего, его информирование, обучение и научение. В то же время высокая степень интегрированности™ именно в Г.б. и удовлетворенность фактом своего членства в ней становятся труднопреодолимым препятствием не только для адекватного прохождения адаптации и интеграции в широком социуме, но и вообще появления подобной ориентации. В этих случаях появляется

реальная опасность того, что у мигранта сформируется чувство отчужденности в отношении как нового, так и бывшего социума, что он растворится в пассивных пластах Г.б. или начнет самоутверждаться как представитель маргинальных или даже криминальных социальных прослоек. Как показывает реальная жизненная практика, выход из Г.б. существенно затруднен для лиц пожилого возраста и легче осуществляется молодыми людьми.

А.А. Крашенинников, М.Ю. Кондратьев

Группа возрастная — одна из разновидностей условной большой группы людей, объединяемых по признаку возраста. В соответствии с возрастной периодизацией выделяются группы дошкольников, младших школьников, подростков, старшеклассников, студентов, молодежи, групп среднего возраста, зрелого возраста и т. д. Классификации Г.в. могут быть более сложными, если к характеристике возраста добавляются половые, профессиональные, этнические и др. социальные признаки. Изучение, анализ и обобщение социальных, психологических и прочих характеристик тех или иных Г.в. позволяют выработать научно обоснованные рекомендации работы с ними.

Л.А. Карпенко

Группа детская — сообщество детей, объединенных совместной деятельностью и сопереживанием. На основе регламентированных взрослыми форм деятельности (трудовой, учебной и т.д.) Г. д. возникла на ранних ступенях социогенеза и существует как организованная форма активности индивидов, направленная на овладение и воспроизведение ими общественно-исторического опыта и форм человеческих взаимоотношений. Г. д. представляет собой социально-психологическую реальность, включенную в конкретные обстоятельства развития общества (общественно-политические, экономические, правовые) и обладающую собственным социальным статусом. Динамическим выражением социального статуса, его реализацией является социальная роль Г. д., которую она осваивает и выполняет по

отношению к другим социальным общностям. Г. д., подчиняясь основным социально-психологическим закономерностям, имеет собственную специфику, обусловленную не только возрастными ограничениями, но и особенностями детской субкультуры, а также специфической ролью сверстников в социализации ребенка. Многочисленные исследования Г.д. (в детских садах и школах) были направлены преимущественно на анализ непосредственных взаимоотношений или предпочтений детей, их симпатий-антипатий. Предпринимались и попытки исследования деятельностно-опосредствованных отношений детей в процессе совместной деятельности, а также нерегламентированных, созданных «для себя» детских сообществ, напр., так наз. «неформальных групп» в разных культурах. Межличностные отношения в Г. д. не могут быть сведены к социометрическому изучению эмоциональных предпочтений типа симпатий-антипатий. В Г. д. выделяются уровневые, иерархически связанные друг с другом пласты отношений: функционально-ролевые, эмоционально-оценочные и личностно-смысловые. Главной детерминантой проявления межличностных, напр, гуманных, отношений в Г. д. является не социометрический статус ребенка, не то, выбирают или не выбирают его дети для совместной деятельности, а сама совместная деятельность, ее содержание и ценностные характеристики.

В. В. Абраменкова

Группа диффузная (лат *diffusio* — разлитие, рассеивание) — общность, в которой отсутствует сплоченность как ценностно-ориентационное единство и совместная деятельность, способная опосредствовать отношения ее участников. В американской социальной психологии независимо от принадлежности к той или иной теоретической ориентации (необихевиористской, когнитивистской, психоаналитической, интеракционистской) исследования в области малых групп в некоторых случаях обращены к лабораторным аналогам Г.д. — лицам, случайно объединенным

для участия в психологическом эксперименте. Выводы, полученные в результате эксперимента в Г.д., нередко неправомерно экстраполируются на характеристику малых групп в целом независимо от уровня их развития. В ряде исследований показано, что социально-психологические закономерности, полученные в результате изучения Т.д., не справедливы в отношении групп высокого уровня развития.

А. В. Петровский

Группа закрытая — реальная социальная общность, жизнедеятельность которой протекает в условиях относительной обособленности от широкого социального окружения. К Г.з. могут быть отнесены как некоторые большие (например, живущие в оторванности от цивилизованного мира племена), так и малые группы. Психологические особенности жизнедеятельности больших Г.з. являются предметом изучения прежде всего этнопсихологии и политической психологии. Однако объектом внимания психологической науки в первую очередь являются малые Г.з. При этом формы социальной депривации Г.з. различны не только по степени ее жесткости (от мягкой, частичной до практической полной — изоляция), но и по тому, кто именно задает депривационный характер отношений группы с широким социумом — она сама или же общество, целенаправленно создавая для решения определенных задач закрытые от других человеческих сообществ объединения людей. По этому признаку можно выделить по меньшей мере четыре вида Г.з. Во-первых, это группы, «закрытость» которых обусловлена вынужденной изоляцией, когда и сообщество в целом, и каждый его член в отдельности оказываются оторваны от социального окружения в силу сложившихся обстоятельств, независимо от их желания или воли сообщества (например, попавшая на необитаемый остров команда потерпевшего кораблекрушение судна или заблудившаяся в тайге или пустыне экспедиция и т.п.). Во-вторых, это группы, «закрытость» которых обусловлена принудительной изоляцией, когда

вне зависимости от желания людей, а нередко и вопреки их воле, общество сознательно отторгает их от себя (примерами таких сообществ могут служить: а) группы людей, подвергнутых своеобразному временному ostracism — осужденные в условия различных исправительных и воспитательно-трудовых учреждений, подследственные, находящиеся в стенах следственных изоляторов, больные, подвергнутые принудительному лечению от наркомании, токсикомании, алкоголизма, кожно-венерологических заболеваний; б) группы, членство в которых, во всяком случае официально, не предполагает какого бы то ни было ущемления в правах и не подразумевает низкий социальный статус человека — солдаты срочной службы в условиях всеобщей обязательной воинской повинности, воспитанники домов ребенка, детских домов и школ интернатов для реальных и «социальных» сирот). В-третьих, это группы, «закрытость» которых обусловлена добровольной изоляцией, когда люди по собственному желанию сами объединяются в рамках закрытых сообществ, не будучи напрямую стимулированы к подобному «социальному затворничеству» требованиями общества (примером такого добровольного ухода от социума могут служить монахи, отшельники, сектанты, отселяющиеся в глухие, труднодоступные места, и т.п., т.е. те, кто именно отчуждение от общества, разрыв связей с ним воспринимает как обязательное условие сохранения своей личности). В-четвертых, это Г.з. на основе общих интересов (примером которых служить геологи, моряки, космонавты и т.п., а также воспитанники профессионально специализированных интернатов в определенном смысле элитарного характера — для особо одаренных детей и подростков в той или иной сфере знания, спортивные школы-интернаты, нахимовские и суворовские училища и т.п.). Несмотря на специфичность любой Г.з., своеобразие ее целей и задач, половозрастных особенностей ее членов (что несомненно накладывает существенный отпечаток как на протекание процесса группообразования, так и на характер

взаимодействия конкретной общности и социума), уже сам по себе факт «закрытости» группы содержательно обедняет вариативность социальных ситуаций развития ее членов, заметно примитивизирует и огрубляет систему референтных для них межличностных связей. Как показывают специальные исследования, внутригрупповая структура практически всех Г.з. носит достаточно выраженный моноструктурированный характер, выражающийся в неизменности статусного расклада во всех сферах жизнедеятельности таких сообществ, т.е. структура власти и авторитета в этих группах отражает закрепление низкого статуса всегда за одними и теми же членами, а высокого — всегда за другими. Отличительной чертой Г.з. является относительная, зависящая прежде всего от степени внешней, институциональной и внутренней, собственно психологической «закрытости», ригидность групповых границ, влияющая на интенсификацию процесса внутригруппового структурирования и задающая тип внутригрупповой структуры. Жесткая внутригрупповая дифференциация закономерно задается самими условиями существования закрытых сообществ, во-первых, стоящих перед необходимостью решать большинство возникающих проблем только своими силами, а во-вторых, лишенных возможности «сбросить» во вне накапливаемый негативный эмоциональный заряд.

М.Ю. Кондратьев

Группа криминальная [лат. *criminalis* — преступный] — общность людей, относящаяся к типу корпораций, объединенная криминальной деятельностью, криминальными установками, противопоставляющая себя просоциальным группам и социуму в целом. Межличностные отношения в Г.к. опосредуются нормами и ценностями криминальной субкультуры и подчинены целям криминальной деятельности. Г.к. присущи: корпоративность и конспиративность жизни и деятельности; жесткая внутригрупповая стратификация; жесткое подчинение распределения ролей и функций между участниками целям крими-

нальной деятельности; регулирование межличностных и межгрупповых отношений криминальными нормами («воровским законом», «наказом» и т.п.); суровые санкции, применяемые к членам группы, за отступления от этих норм и правил. Выделяют Т.к., действующие самостоятельно и входящие в другие преступные сообщества (криминальные группировки), функционирующие «на своей» территории и в узкой сфере преступного промысла и функционирующие «на чужих» территориях и в «чужих» сферах преступного промысла; действующие лишь внутри страны и связанные с международными преступными организациями; профессиональные и непрофессиональные (спонтанные); однополюе и разнополюе; одновозрастные и разновозрастные; придерживающиеся уголовных («воровских») традиций, не придерживающиеся никаких норм, принятых в преступном мире; различающиеся по характеру совершаемых преступлений — корыстные, корыстно-насильственные и насильственные; по степени выраженности криминальных установок Т.к., ставшие на преступный путь случайно, вопреки групповым установкам законопослушного поведения в связи со стечением обстоятельств, Т.к., в которых преступление хотя и совершено случайно, но средовые установки расходятся с установками законопослушного поведения, Т.к., в которых средовые нормы ориентированы на нарушение правовых запретов, Т.к., специально создаваемые для совершения конкретных преступлений. Здесь с самого начала криминальная деятельность становится группообразующим фактором. Примером такого типа Г.к. является шайка, отличающаяся большой сплоченностью, четкой внутригрупповой иерархией, высокой криминальной активностью и мобильностью. Если другие типы групп чаще возникают по месту жительства или работы (учебы) и приходят к преступной деятельности через сферу досуга, шайка может включать в себя членов, проживающих на значительном удалении друг от друга, или лиц, ранее совместно отбывавших уголовное наказание, разного возраста и пола. Наиболее характерными черта-

ми шайки являются: предварительный стовор и ориентация на криминальную деятельность, а в вопросах норм и ценностных установок — на лидера («авторитета»), как правило, имеющего криминальный опыт и сильную волю. С появлением такого человека диффузный характер асоциальной деятельности приобретает четкую криминальную направленность.

В.Ф. Пирожков, М.Ю. Кондратьев.

Группа малая — относительно небольшое число непосредственно контактирующих индивидов, объединенных общими целями или задачами. Структура Г. м., их состав, сплоченность, стиль руководства, межличностные отношения, социальная перцепция, коммуникативные связи, процессы, в них происходящие, и т. п. экспериментально исследуются социальной психологией, в частности, школой «групповой динамики». Особенностью, отличающей Г.м. от сложных и больших групп, является ее относительная «структурная простота». Это означает, что в Г.м. имеется, как правило, авторитетный лидер (если группа неофициальная) или авторитетный руководитель (если группа официальная), вокруг которого объединены остальные члены группы. При этом размер группы не имеет значения и может достигать нескольких десятков человек (например, сплоченная группа туристов). Если же внутри занятой какой-либо деятельностью Г.м. появляются другие лидеры и часть ее членов начинает поддерживать вводимые этими лидерами нормы и ценности, то такая Г.м. становится структурно сложной и нередко распадается на две или более Г.м. Новые Г.м. вступают между собой в межгрупповые отношения и могут развиваться независимо одна от другой (например, многочисленные группы по интересам внутри одного учебного подразделения). Если Г.м. занята социально ценной и значимой для всех ее членов совместной деятельностью, опосредствующей межличностные отношения в ней, то она может представлять собой группу высокого уровня развития.

Л.А. Карпенко

Группа неформальная (неофициальная) — реальная или условная социальная общность, не имеющая юридически фиксированного статуса, добровольно объединенная на основе интересов, дружбы и симпатий либо на основе прагматической цели. Г.н. могут выступать как изолированные общности или складываться внутри официальных групп. Их интересы могут иметь как профессиональную, так и внепрофессиональную направленность (например, различные кружки технического творчества, ансамбли, самодеятельность, дружеские компании). Официальные группы, сохраняя все свои характеристики, одновременно могут обладать лучшими свойствами Г.н. (тесными дружескими контактами, дружелюбностью и взаимной симпатией, готовностью к содействию и взаимопомощи), что укрепляет и обогащает их функционирование. Существуют также условные неформальные группы, представляющие собой объединения людей на основе общих интересов, но непосредственно не общающихся.

Л.А. Карпенко

Группа реальная (в социальной психологии) — неограниченная в размерах общность людей, существующая в общем пространстве и времени и объединенная различного рода реальными отношениями (например, школьный класс, рабочая бригада, воинское подразделение, семья и т. д.). Наибольшей по величине Г.р. является человечество как историческая и социальная общность, объединенная, не смотря на все различия между странами и народами, экономическими, политическими, духовными и иными связями. Наименьшей Г.р. является диада, т. е. два взаимодействующих индивида.

Л.А. Карпенко, А.В. Петровский

Группа референтная [лат. referens — общающий] — реальная или условная социальная общность, с которой индивид соотносит себя как с эталоном и на нормы, мнения, ценности и оценки которой он ориентируется в своем поведении. Г.р. выполняет в основном две функции: нормативную и сравнительную. Нормативная функция проявляется в мотивирую-

щем влиянии Г.р., выступающей в качестве источника норм поведения, социальных установок и ценностных ориентации индивида. Сравнительная проявляется в перцептивных процессах: Г.р. выступает здесь в качестве эталона, с помощью которого индивид может оценить себя и других. Нередко нормативные и сравнительные функции выполняются одной и той же группой. Выделяют также «положительные» и «отрицательные» Г.р. К «положительным» относят те Г.р., с которыми индивид идентифицирует себя и членом которых ему хотелось бы стать. К «отрицательным» относятся Г.р., вызывающие у индивида неприятие и протест. У каждого человека обычно имеется значительное число Г.р., что связано с разнообразием его интересов, различными видами деятельности, в которые он включен, с его планами, мечтами, желаниями. Большое влияние на выбор Г.р. оказывает также возраст, например, для подростков это могут быть клубы, спортивные секции, дворовые компании, музыкальные ансамбли; в негативном варианте — асоциальные и даже криминальные группы. Для взрослых людей это — спортивные или бизнес-клубы, научные или религиозные сообщества, различные профессиональные и творческие объединения и т.п. Нередко в качестве Г.р. выступают условные группы или отдельные представители подобных групп. Например, герои книг, писатели или ученые прошлых времен и т.п. Возможны ситуации, когда референтные для одного и того же индивида группы имеют диаметрально противоположные нормы и ценности. Подобная ситуация может привести к тяжелым переживаниям и как результат — внутриличностным конфликтам, разрешению которых нередко требует профессиональной психотерапевтической помощи.

Н.Н. Богомолова, Л.А. Карпенко

Группа условная — объединенная по определенному признаку (характеру деятельности, полу, возрасту, уровню образования, национальности и т. д.) общность людей, включающая субъектов, которые

не имеют прямых или косвенных взаимоотношений друг с другом. Люди, составляющие Г.у. могут не только никогда не встречаться, но и не знать ничего друг о друге. Обычно Г.у. является объектом исследования в социологии, социальной психологии и т.п. Например, чтобы изучить характерные признаки психологии дошкольника, необходимо выделить определенную возрастную Г.у., изучить ряд дошкольников соответствующего возраста в их реальных группах, что при условии репрезентативности выборки и научно выверенной интерпретации полученных данных позволяет выявить ряд признаков, характерных для данной Г.у. в целом.

А.В. Петровский, Л.А. Карпенко

Группа формальная (официальная) — реальная или условная социальная общность, имеющая юридически фиксированный статус, члены которой объединены социально значимой деятельностью. Г.ф., как правило, имеют заданную, нормативно закрепленную штатную структуру, назначенное или избранное руководство, нормативно закрепленные права и обязанности своих членов. Примерами реальных Г.ф. являются различного вида предприятия, учреждения, организации и т.п. Примерами условных Г.ф. могут служить различные группы консультантов, референтов и т.п.

Л.А. Карпенко

Группы «открытость—закрытость» — социально-психологическая характеристика меры обособленности общности, проявляющейся в степени ригидности, т.е. проницаемости — непроницаемости групповых границ, в уровне обостренности чувства «мы» и жесткости противостояния сообщества и его социального окружения, в степени безусловности внутригрупповых контактов каждого с каждым.

М.Ю. Кондратьев

Демифологизация — освобождение сознания от мифологических элементов путем активизации воли к пониманию. Д. происходит в результате расслоения единого предмета понимания на миф и реальность. Р. Бульман видит в Д. воз-

можность адаптировать психологию верующего к нормам позитивного научного знания. Социальная психология считает Д. необходимым условием преодоления установок, свойственных психологии тоталитарного общества.

А.А. Брудный

Динамика групповая [греч. dynamis—сила] — совокупность внутригрупповых социально-психологических процессов и явлений, характеризующих весь цикл жизнедеятельности малой группы и его этапы: образование, функционирование, развитие, стагнацию, регресс, распад. К процессам Д.г. относятся руководство и лидерство; принятие групповых решений; нормообразование, т. е. выработка групповых мнений, правил и ценностей, формирование функционально-ролевой структуры группы; сплочение; конфликты; групповое давление и другие способы регуляции индивидуального поведения, т. е. все те процессы, которые фиксируют и обеспечивают психологические изменения, происходящие в группе за время ее существования. Эти изменения обусловлены как внешними обстоятельствами групповой жизнедеятельности, так и ее внутренними противоречиями, продиктованными взаимодействием двух предполагающих и одновременно отрицающих друг друга тенденций групповой активности — интеграции и дифференциации. Первая нацелена на упрочение психологического единства членов группы, стабилизацию и упорядочение межличностных отношений и взаимодействий и является необходимой предпосылкой сохранности и относительно устойчивого и постоянного воспроизводства группы как социально-психологической общности. Вторая проявляется в неизбежно сопутствующих любой групповой жизнедеятельности специализации и иерархизации деловых и эмоциональных взаимосвязей членов группы и соответствующем различии их функциональных ролей и психологических статусов, что является стимулом и результатом развития группы, но в то же время может привести к нарушению гармонии в отношениях образую-

щих группу людей. Сосуществование названных тенденций обуславливает неравномерность и пульсирующий характер процесса развития малой группы, предполагающего ряд качественно своеобразных уровней (этапов) и включающего возможность как последовательного восхождения группы на более высокий уровень развития, так и обратного движения. В отдельных случаях термин «Д.г.» используется для обозначения направления социально-психологических исследований малых групп, сформировавшегося в середине 40-х гг. в США благодаря работам К. Левина и его коллег.

А.И.Донцов

Дискриминация межгрупповая [лат. *discriminatio* — различие] — установление различий между собственной и другой группами. Нередко этот процесс приобретает ярко выраженную оценочную окраску, свойственную межгрупповому восприятию в целом. В определенных условиях межгрупповые различия могут искусственно подчеркиваться и преувеличиваться. Наиболее распространенным результатом Д.м. является тенденция к установлению позитивно оцениваемых различий в пользу собственной группы, хотя достаточно часты и примеры обратной тенденции, т.е. установление позитивно оцениваемых различий в пользу какой-либо другой группы. В своих крайних выражениях первая тенденция может приводить к возникновению напряженности и враждебности в межгрупповых отношениях, вторая — к ослаблению внутригрупповых связей, девальвации внутригрупповых ценностей, дестабилизации и дезинтеграции группы как таковой. Следует различать Д.м. как психологическое явление, в основе которого лежат когнитивные (познавательные) механизмы установления тождества и различия, и Д.м. как социальное явление, которое вопреки утверждениям ряда авторов обуславливается не психологическими, а социальными, экономическими, политическими и другими факторами.

В.С.Агеев

Дистанция социальная [лат. *distantia* — расстояние] — восприятие различия социального статуса участниками социального взаимодействия. Инструментом эмпирического измерения Д.с. является так наз. шкала Богардуса (по имени сконструировавшего ее амер. социолога). Реальную основу Д.с. составляют объективные (социальные, экономические, политические и т.п.) различия между группами. В социальной психологии термином Д.с. определяется расстояние, которое индивид стремится сохранить между собой и др. человеком. В повседневном языке феномены увеличения или сокращения Д.с. описываются афоризмами типа: «Поставить на место», «Поговорить без формальностей» и т.п. Д.с. поддерживается в социальной практике всевозможными ритуалами и знаками различия. Д.с. функционально необходима для организации совместной деятельности.

П.Н.Шихирев

Единство предметно-ценностное — нормативная интеграция индивидуальных деятельностей в группе, при которой каждая из них, будучи функционально специфична (по объекту либо способам его преобразования) и занимая иерархически различные места в системе внутригрупповой активности, опосредствована единым ценностным содержанием предмета социально обусловленной совместной деятельности. Е.п.-ц. — важнейшая составляющая интеграции социальной группы как совокупного субъекта деятельности. Оно проявляется, во-первых, в близости ценностных представлений членов группы о предмете (цели) совместной деятельности, во-вторых, в единстве практического воплощения (актуализации) этих представлений в конкретных условиях деятельности. Е.п.-ц. — не случайное совпадение ценностных регулятивов индивидуальной активности в группе. Оно закономерно порождается общественно детерминированной совместной деятельностью и может быть рассмотрено как феномен интеграции на высшем уровне ее социально-психологического развития.

А.И.Донцов

Единство ценностно-ориентационное — один из основных показателей сплоченности группы, фиксирующий степень совпадения позиций и оценок ее членов по отношению к целям деятельности и ценностям, наиболее значимым для группы в целом. Показателем Е.ц.-о. служит частота совпадений позиций членов группы в отношении значимых для нее объектов оценивания. Высокая степень Е.ц.-о. выступает важным источником интенсификации внутрigrуппового общения и повышения эффективности совместной деятельности. Е.ц.-о. не приводит к нивелировке личности в группе, так как не препятствует разнообразию вкусов, интересов, привычек и т. п. членов группы. Оно не предполагает также обязательного совпадения в понимании способов достижения общих для всех членов группы целей. Е.ц.-о. в группе высокого социально-психологического уровня развития — это сближение подходов к целям и задачам совместной деятельности, ориентированное на нравственно оправданные ценности.

А. В. Петровский

Заражение (в социальной психологии) — способ влияния, основывающийся на общем переживании массы людей одних и тех же эмоций. З. может обладать различной степенью произвольности. При наличии обратной связи З. способно нарастать в силу взаимной индукции, приобретая вид циркулярной реакции. Для З., как и для внушения, характерно сужение сферы сознательного восприятия. Этот феномен чаще всего возникает в толпе, когда люди, руководствуясь лишь своим эмоциональным состоянием, действуют на основе информации, принятой без должного анализа, а то и просто слепо повторяют действия других людей. К наиболее известным формам З. относят проявления реакций спортивных болельщиков («фанатов»), группового религиозного экстаза, общую панику, а также агрессивные действия толпы. Будучи похоже на внушение, З. принципиально отличается от него тем, что при внушении человек, оказывающий влия-

ние, не обязательно чувствует то же, что и окружающие, а в условиях психологического З. каждый индивид, становясь источником З., ничем в этом плане не отличается от тех, кого он заражает своим состоянием. Различия между внушением и З. заключаются еще и в том, что З. носит спонтанный характер, а внушение почти всегда — акт преднамеренный. Внушающий очень хорошо знает, чего он хочет добиться от других. В этой связи внушение, как правило, представляет собой речевое воздействие, в то время как З. немыслимо без невербальных средств, таких как музыкальные ритмы, жесты и т.п. Наиболее легко заражаются настроением окружающих дети. Достаточно, например, чтобы окружающие развеселились, и ребенок тотчас же начинает смеяться, часто не зная и не понимая причины веселья взрослых. Способность к сопротивлению индивида З. зависит от уровня развития его личности, самосознания, сформированности «Я», наличия опыта поведения в экстремальных ситуациях.

И. Г. Дубов

Значимый другой — личность, отраженная субъектность которой оказывает влияние на других людей. Это влияние выражается в изменении их мотивационно-смысловой и эмоциональной сфер. Термин З. д. введен в 30-х гг. XX столетия американским психологом Г. Салливаном. В российской психологии в рамках теории деятельностного опосредствования и концепции персонализации построена трехфакторная вероятностная модель З. д. (А. В. Петровский, 1988), выявляющая три формы метаиндивидуальной репрезентации личности З. д.: властные полномочия, референтность (авторитет) и эмоциональная привлекательность (аттракция). Каждая из этих характеристик З. д. имеет либо положительное, либо отрицательное, либо нулевое значение. Так, например, «референтность» — «антиреферентность»; «статус власти» — безвластность, подчиненность; привлекательность — непривлекательность. Экспериментально получено количественное выражение каждого из этих показателей значимости другого как

для группы людей, так и для отдельного индивида. Различные сочетания названных показателей дают возможность построить типологические модели 3. д.: лицо, имеющее максимально высокую степень авторитетности и эмоциональной привлекательности, хотя и не обладающее властными полномочиями («кумир»), или значимый другой, располагающий статусом власти и, вместе с тем, эмоционально-положительно воспринимаемый, однако лишенный референтности («симпатичный начальник») и др.

А. В. Петровский

Идентификация коллективистская [лат. identificare — отождествлять] — возникающая в совместной деятельности форма гуманных отношений, при которой переживания одного члена группы даны другим как мотивы поведения, организующие их собственную деятельность, направленную одновременно на осуществление групповой цели и на устранение фрустрирующих воздействий. Функционирование феномена И. к. в группе выражается в признании за другим, как и за самим собой, равных прав и обязанностей, в оказании содействия и поддержки, а также в требовательном отношении к себе, равно как и к товарищам по группе. Психологической основой И. к. является складывающаяся в совместной деятельности определенная готовность субъекта чувствовать, переживать, действовать в отношении другого так, как если бы этим другим являлся он сам. Феномен И. к. преобладает в группах высокого уровня развития и не может быть сведен к индивидуальным предпочтениям входящих в группу людей. Проявления И. к., опосредствованные ценностными характеристиками совместной деятельности и гуманными смысловыми установками, становятся устойчивой характеристикой каждого члена высокоразвитой общности, перестают определяться как личными симпатиями-антипатиями, так и внешними факторами. И. к. в онтогенезе возникает на рубеже дошкольного и младшего школьного возрастов в процессе сотрудничества детей, требующего

эмоционально насыщенного общения. В детской группе И. к. выступает как в форме действенного сострадания неудачам, так и в форме активного сопереживания успехам сверстника. Содержательная совместная деятельность и нравственно-эмоциональное общение между детьми являются основой формирования проявлений И. к. в детской группе.

В. В. Абраменкова

Изоляция групповая [фран. isolation — обособление] — вынужденное длительное пребывание группы людей в условиях ограниченного пространства, скудости сенсорных раздражителей и постоянного общения с одними и теми же людьми. С течением времени в условиях И. г. во взаимоотношениях людей, как правило, начинают проявляться эмоциональная напряженность, возникают конфликты, которые в ряде случаев могут заканчиваться трагически. В основе нарушения общения лежит астенизация нервной системы, вызываемая целым рядом психогенных факторов, которая не позволяет адекватно воспринимать партнера по общению, оценивать события, затормаживать импульсивные действия. К специфическим психогенным факторам И. г. относятся постоянная «публичность», информационная истошаемость партнеров по общению, «безусловный» характер последнего. Эмоциональная напряженность, обусловливаемая необходимостью в течение длительного времени удерживать себя в определенной ролевой функции, стремление скрыть от окружающих свои мысли и переживания актуализируют потребность в уединении. При невозможности удовлетворения этой потребности человек перестает скрывать свои чувства и мысли («психологический стриптиз»), что является одной из форм защитной реакции. В отличие от одиночной изоляции переживания «физической обнаженности», «открытости мыслей» на этапе неустойчивой психической деятельности, возникающие под влиянием фактора «публичности», четко персонализируются, т. е. приписываются действиям конкретных партнеров, провоцируя кон-

фликтность и нередко вызывая аутизацию. Типичной для И. г. особенностью по сравнению с другими формами измененных условий существования является комплексность психических состояний, единство, трудность отделения одного симптома от другого внутри общей «психопатоподобной» картины поведения. Для предотвращения отрицательных последствий И. г. необходимы меры специальной профилактики и тщательный психологический отбор кандидатов в подобном рода закрытые сообщества.

В. И. Лебедев

Имидж [англ. imadge — образ] — стереотипизированный образ конкретного объекта, существующий в массовом сознании. Как правило, понятие И. относится к конкретному человеку, но может также распространяться на определенный товар, организацию, профессию и т.д. В основе И. лежит формальная система ролей, которые человек играет в своей жизни, дополняемая чертами характера, интеллектуальными особенностями, внешними данными, одеждой и т.п. И. формируется как на основе реального поведения индивида, так и под влиянием оценок и мнений других людей, а также в СМИ. При формировании И. реальные качества человека тесно переплетаются с теми, которые приписываются ему окружающими. Гармоничный И. является целостным образованием, состоящим из внутренне непротиворечивых элементов. В случае возникновения внутренних противоречий или несогласованности между отдельными элементами И. (например, внешностью и профессией) у окружения возникает ощущение фальши, которое в конечном счете трансформируется в недоверие к носителю И. Идеальный И. человека точно вписывается в один из существующих в данной культуре типажей. При этом избранный типаж должен соответствовать основной роли носителя И. С другой стороны, каждый конкретный И. представляет собой типаж, обогащенный уникальными индивидуальными особенностями. Чем оригинальнее и выразительнее эти особен-

ности, тем выше запоминаемость И. и тем сильнее воздействие, оказываемое им на окружающих людей. И. также принято оценивать как позитивный и негативный, т.е. базирующийся соответственно на положительных и отрицательных характеристиках. И. основывается, в первую очередь, на профессии индивида и занимаемой им должности. Первоочередное значение, безусловно, имеет статус индивида в настоящий момент; однако И. включает в себя, как правило, весь послужной список данного лица. На статус наслаиваются другие формальные характеристики, такие как пол, возраст, образование и т.п. Далее И. формируется с учетом воспринимаемых личностных характеристик индивида, репрезентированных в манере поведения и особенностях общения, а также убеждений, определяющих основные поступки носителя И. Кроме статусно-ролевых характеристик, черт личности и особенностей мировоззрения, И. определяется внешним видом индивида. В большинстве случаев в число учитываемых характеристик внешности, кроме прически, черт лица и особенностей телосложения, включается и манера одеваться. И. является достаточно устойчивым образованием. Как правило, коррекция И. сводится лишь к устранению противоречивости его элементов, главным образом за счет внешнего вида или отдельных особенностей поведения. Радикально изменить сложившийся И. — чрезвычайно трудная задача. В случае значительного несоответствия реального поведения или особенностей проявлений активности индивида ожиданиям окружения, связанным со сложившимися уже представлениями о формальных характеристиках и личностных особенностях данного человека, И. разрушается, но не трансформируется. Создание нового И. требует существенных усилий и значительных временных затрат. Трансформация И. облегчается лишь в том случае, если аудитория убеждена в наличии серьезного основания для смены жизненной позиции и поведенческой модели индивида, такого, напр., как пережитая тра-

гедия, психологическая травма, масштабный конфликт и т.п.

И. Г. Дубов

Интеграция групповая [лат. *integer* — целый] — 1) состояние группы, характеризующееся упорядоченностью внутригрупповых структур, согласованностью основных компонентов системы групповой активности, устойчивостью субординационных взаимосвязей между ними, стабильностью и преемственностью их функционирования и т. п., признаками, свидетельствующими о психологическом единстве, целостности социальной общности; 2) иерархически организованная совокупность внутригрупповых процессов, обеспечивающих достижение названного состояния. И.г. проявляется в относительно непрерывном и автономном существовании группы, что предполагает наличие процессов, препятствующих нарушению ее психологической сохранности: отсутствие интегративных свойств неизбежно ведет к распаду любой человеческой общности. Согласно экспериментальным данным, к их числу можно отнести возникновение чувства «мы», связанное с обострением процессов групповой идентификации и референтности, например, в условиях межгруппового соревнования, и т. п. Наряду с такого рода спонтанными реакциями по нормализации групповой жизнедеятельности в экстраординарных ситуациях, угрожающих единству социальной общности, важными постоянно действующими факторами И.г. выступают процессы руководства и лидерства, а также специальные усилия разнообразных социальных институтов и общественных организаций, ответственных за стабильное существование и эффективное функционирование данной группы. Конкретные исследования И.г., как правило, затрагивают три аспекта групповой жизнедеятельности: межличностные эмоциональные взаимоотношения членов группы, структуру взаимодействия между ними в процессе совместной деятельности, а также характер ценностных ориентации, установок и нормативных представлений образующих груп-

пу лиц. И.г. понимается: 1) как эмоциональная идентификация человека с группой и ее членами; 2) как оптимальное сочетание индивидуальных действий в условиях конкретной совместной деятельности, как согласованность функционально-ролевого поведения членов группы при решении общей задачи. Важным показателем оптимальности внутригруппового взаимодействия является организованность группы, т. е. способность коллективного субъекта совместной деятельности к активной перестройке неупорядоченных групповых состояний в упорядоченные; 3) как степень совпадения представлений, ориентации, позиций, мнений членов группы по отношению к объектам, наиболее значимым для групповой жизнедеятельности. Процедура исследования, как правило, включает оценку предлагаемых объектов посредством фиксированного числа признаков, которые ранжируются или выбираются по заранее заданной схеме. Хотя источники и детерминанты единства взглядов и позиций членов группы в различных концептуальных схемах трактуются по-разному, мысль о том, что внутригрупповое согласие является важным показателем И.г., широко распространена в отечественной и зарубежной социальной психологии. Значительный вклад в разработку этого направления исследований И.г. внес американский психолог Т. Ньюком, предложивший сходство картины мира, единство позиций членов группы назвать термином «групповое согласие».

А. И. Донцов

Истерия массовая [гр. *hystera* — матка (медицина XIX в. приписывала И. заболеванию матки и считала И. присущей лишь женщинам)] — формы массовых расстройств психики, носящие преходящий характер и имеющие локальное распространение. Для И.м. характерен активный поиск носителей социального зла, подозрительное отношение к представителям отдельных этносов (цыгане, евреи, афроамериканцы и пр.), социальных групп (аристократы), организаций (масоны), конфессий (сектанты) и т.п., стремление обнаружить и покарать

всех «повинных» в деструктивной деятельности («охота на ведьм»). Агрессивность и гипертрофированное чувство социальной и этнической самозащиты от действительного, вероятного, а чаще мнимого противника резко обостряются в критических социальных ситуациях и служат причиной распространения И.м. Характерно, что преступления, приписываемые лицам, вызывающим ненависть, презрение и страх, являются чаще всего необоснованными, но этих лиц насильственно заражают И.м., требуя от них публичных и документированных признаний при полном отсутствии других улик; подобные признания, полученные в разное время и от разных лиц во многом идентичны по содержанию. Для И.м. в высшей степени характерно, что спад интенсивности и осознание надуманности домыслов и обвинений отнюдь не сопровождаются сколько-либо распространенным ощущением раскаяния; отдельные призывы к покаянию вызывают скорее дискомфорт у тех, кто перенес вспышку И.м.

А.А. Брудный

Климат социально-психологический [гр. klima (klimatos) — наклон] — качественная сторона межличностных отношений, проявляющаяся в виде совокупности психологических условий, способствующих или препятствующих продуктивной совместной деятельности и всестороннему развитию личности в группе. Важнейшие признаки благоприятного К.с.-п.: доверие и высокая требовательность членов группы друг к другу; доброжелательная и деловая критика; свободное выражение собственного мнения при обсуждении вопросов, касающихся всего коллектива; отсутствие давления руководителей на подчиненных и признание за ними права принимать значимые для группы решения; достаточная информированность членов коллектива о ее задачах и состоянии дел при их выполнении; удовлетворенность принадлежностью к коллективу; высокая степень эмоциональной включенности и взаимопомощи в ситуациях, вызывающих состояние фрустрации у

кого-либо из членов коллектива; принятие на себя ответственности за состояние дел в группе каждым из ее членов и пр. Таким образом, характер К.с.-п. в целом зависит от уровня группового развития. Установлено, что между состоянием К.с.-п. развитого коллектива и эффективностью совместной деятельности его членов существует положительная связь. Оптимальное управление деятельностью и К.с.-п. в любом (в том числе трудовом) коллективе требует специальных знаний и умений от руководящего состава. В качестве специальных мер применяются: научно обоснованный подбор, обучение и периодическая аттестация руководящих кадров; комплектование первичных подразделений с учетом фактора психологической совместимости; применение социально-психологических методов, способствующих выработке у членов коллектива навыков эффективного взаимопонимания и взаимодействия. К.с.-п. зависит от стиля руководства и характера организационной культуры. В своей деятельности по оптимизации К.с.-п. руководителю следует опираться на наиболее активных, сознательных, авторитетных членов коллектива. Синонимы понятия К.с.-п. — морально-психологический климат, психологический климат, психологическая атмосфера коллектива.

Л.А. Карпенко

Коллектив [лат. collectivus — собирательный] — группа объединенных общими целями и задачами людей, достигшая в процессе социально-ценной совместной деятельности высокого уровня развития. В К. формируется особый тип межличностных отношений, характеризующихся высокой сплоченностью как ценностно-ориентационным единством, коллективистским самоопределением (в противовес конформности и неконформности, проявляющихся в группах низкого уровня развития), коллективистской идентификацией, социально ценным характером мотивации межличностных выборов, высокой референтностью членов К. по отношению друг к другу, объективностью в возложении и принятии ответственности за результаты

совместной деятельности. В К. проявляется ряд социально-психологических закономерностей, качественно отличающихся от закономерностей в группах низкого уровня развития. Так, с увеличением К. не уменьшается вклад, вносимый его членами в общее дело, не снижается уровень действенной групповой эмоциональной идентификации, не ослабевает мотивация совместной деятельности, отсутствуют резкие противоречия между индивидуальными и групповыми интересами, имеется положительная связь между эффективностью совместной деятельности и благоприятным психологическим климатом, создаются наилучшие возможности для процессов интеграции и персонализации. В случайных общностях вероятность оказания помощи пострадавшему уменьшается с увеличением числа очевидцев (Б. Латейн), а в К. указанный эффект отсутствует. Групповые процессы в К. иерархизированы и образуют многоуровневую структуру, ядром которой является совместная деятельность, обусловленная социально значимыми целями. Первый уровень (страт) структуры К. образуют отношения его членов к содержанию и ценностям коллективной деятельности, обеспечивающие его сплоченность как ценностно-ориентационное единство. Второй уровень — межличностные отношения, опосредствованные совместной деятельностью (самоопределение личности в группе, коллективистская идентификация и т.д.). Третий уровень — межличностные отношения, опосредствованные ценностными ориентациями, не связанными с совместной деятельностью. Закономерности, действующие на третьем уровне структуры К. (поверхностная страта), не проявляют себя на втором, и наоборот, и поэтому оценки, относящиеся, например, к фактам, экспериментально полученным в пределах третьего уровня, не могут быть перенесены на характеристику второго уровня и К. в целом. Это ориентирует психолога, осуществляющего диагностику развития К., на обращение к параметрам, выявляющим его сущностные, а не случайные (поверхностные) качества.

Л.А. Карпенко, А.В. Петровский

Коллектив научный — группа людей, сплоченных исследовательской программой, реализация которой обеспечивается сложной функционально-ролевой структурой. В ней выделяются следующие роли: 1) научно-когнитивные («генератор», критик, эрудит и др.); 2) научно-управленческие (руководитель, лидер, исполнитель и др.); 3) научно-вспомогательные (инженер, техник, лаборант и др.). Отличие К. н. от других типов коллективов, его своеобразие, обусловлено целевой функцией социального института науки в общественном разделении труда. Анализ выполняемой К.н. совместной исследовательской программы выявил, в частности, позитивную корреляцию между групповой сплоченностью как «программно-ценностным единством» и когнитивными конфликтами (в случае, когда они носят характер продуктивных научных дискуссий, спонтанно возникающих по ходу реализации программы). Установлена также позитивная корреляция между так наз. либеральным стилем руководства малой научной группой и эффективностью групповой активности, включающей как ее научную продуктивность, так и удовлетворенность трудом и членством в группе.

А.Г. Алахвердян

Коллективизм [лат. *collectivus* — собирательный] — принцип организации взаимоотношений и совместной деятельности людей, проявляющийся в осознанном подчинении личных интересов общественным интересам, в товарищеском сотрудничестве, в готовности к взаимопомощи и взаимопомощи, во взаимопонимании, доброжелательности и тактичности, интересе к проблемам и нуждам друг друга. К. наиболее характерен для групп высокого уровня развития, где он сочетается с личностным самоопределением, коллективистской идентификацией, являясь основой групповой сплоченности, предметно-ценностного и ценностно-ориентационного единства группы.

Л.А. Карпенко

Коллективообразование [лат. *collectivus* — собирательный] — стадия группообразования, означающая переход груп-

пы в процессе совместной социально ценной деятельности от низкого к более высокому уровню развития и в конечном итоге к коллективу. Процессы К. при этом сопровождаются рядом социально-психологических феноменов: повышением сплоченности и единства группы, формированием коллективистских норм поведения и взаимоотношений, проявлением коллективистской идентификации, возрастанием способности членов группы к личному самоопределению и т.п. Процессы К. можно наблюдать в учебных группах, где используются коллективообразующие формы обучения (например, при групповом обучении иностранным языкам интенсивным методом или при обучении в группах социально-психо/Гогического тренинга). Эти формы обучения опираются на особые коллективообразующие эффекты, вызывающие активизирующее влияние группы на своих членов, что стимулирует развитие коллективистских качеств у членов группы. Исследования показали, что причина активизирующего влияния группы на своих членов в условиях совместной коллективообразующей деятельности заключается в «движении мотива» (как предметно направленной активности определенной силы) от одного субъекта к другому (Л.А. Карпенко, 1983). В процессах взаимодействия или общения один субъект как бы «транслирует» свою активность другому, возбуждая его встречную активность, при этом второй может преобразовать смысловой и (или) эмоционально-оценочный аспект воспринятого мотива и «транслировать» его третьему субъекту (или возвратить первому, если это диалог). Идея «движения мотива» в совместно действующей группе позволяет понять механизм усвоения индивидом социокультурного опыта, т. е. механизм интериоризации — экстериоризации. Если при обучении созданы условия для движения мотива, то К. и усвоение социального опыта идут максимально эффективно.

Л.А. Карпенко

Контроль социальный [франц. *controle*—проверка] — система способов воздействия общества и социальных групп

на личность с целью регуляции ее поведения и приведения его в соответствие с общепринятыми в данной общности нормами. К.с. служит решению двуединой задачи — достижению и поддержанию стабильности социальной системы, элементом которой является контролируемый индивид, и в то же время обеспечению развития этой социальной системы. Объектом внимания психологической науки в первую очередь является К.с., осуществляемый социальными группами. В ряде случаев нормы, принятые и одобряемые одними группами членства данного индивида, не только не совпадают, но и напрямую противоречат групповым нормам других сообществ, в которые он включен. В этой ситуации индивид оказывается в своеобразной маргинальной позиции — он, одновременно являясь членом различных групп, как правило, осознанно вынужден осуществить выбор одной из них как наиболее референтной, подчиниться ее влиянию и признать правомерность и обоснованность ее притязаний на статус контролирующей инстанции. Понятно, что вторая сторона социального влияния чаще всего оценивает его поведенческую активность как отклоняющееся, девиантное поведение. В то же время это ни в коей мере не означает, что в том случае, когда социальная общность негативно оценивает активность субъекта — своего члена, жесткость К.с. снижается. Более того, воздействию К.с. в наибольшей степени испытывают на себе индивиды, чье поведение может быть охарактеризовано как отклоняющееся, т.е. не отвечающее групповым нормам. В зависимости от того, каковы интенсивность и «знак» этих отклонений, группа применяет те или иные санкции к своему члену. Характер этих санкций, адекватность их использования в той или иной ситуации, их дифференцированность во многом определяются уровнем социально-психологического развития конкретной группы. Так, экспериментально показано, что в корпоративной группировке негативное санкционирование (наказание, принуждение и т.д.) существенно превалирует над позитив-

ным (поощрение, одобрение и т.д.). При этом в таких группах нередко не принимаются во внимание ни мотивы поведенческих отношений, ни даже их направленность. Любое нарушение групповых норм воспринимается общностью как угроза самому ее существованию и приводит к немедленному наказанию. К. с, осуществляемый группой высокого уровня развития, характеризуется гибкостью и дифференцированностью, что способствует формированию самоконтроля у каждого из ее членов и позволяет им успешно интегрироваться не только в самой этой группе, но и в целом в социуме.

М. Ю. Кондратьев

Конфликт [лат. *conflictus*— столкновение] — столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия. В основе любого К. лежит ситуация, включающая либо противоречивые позиции сторон по какому-либо поводу, либо противоположные цели или средства их достижения в данных обстоятельствах, либо несовпадение интересов, желаний, влечений оппонентов и т. п. Конфликтная ситуация, таким образом, содержит субъектов возможного К. и его объект. Однако, чтобы К. начал развиваться, необходим инцидент, когда одна из сторон начинает действовать, ущемляя интересы другой стороны. Если противоположная сторона отвечает тем же, К. из потенциального переходит в актуальный и далее может развиваться как прямой или опосредованный, конструктивный (стабилизирующий) или деструктивный (разрушительный). В качестве субъекта взаимодействия в К. может выступать как отдельное лицо (внутриличностный К.), так и два или несколько лиц (межличностный К.). В зависимости от конфликтной ситуации выделяются межгрупповые К., межорганизационные К., межгосударственные К. В особую группу выделяются межнациональные К. Внутриличностные К., как правило, бывают порождением амбивалентных стремлений субъекта. Деструктивный межличностный К. возникает

тогда, когда один из оппонентов прибегает к нравственно осуждаемым методам борьбы, стремится психологически подавить партнера, дискредитируя и унижая его в глазах окружающих. Обычно это вызывает яростное сопротивление другой стороны, диалог сопровождается взаимными оскорблениями, решение проблемы становится невозможным, разрушаются межличностные отношения. Конструктивным межличностный К. может быть лишь тогда, когда оппоненты не выходят за рамки деловых аргументов и отношений. При этом могут наблюдаться различные стратегии поведения. Р. Блейк и Дж. Моутон выделяют: соперничество (противоборство), сопровождающееся открытой борьбой за свои интересы; сотрудничество, направленное на поиск решения, удовлетворяющего интересы всех сторон; компромисс — урегулирование разногласий через взаимные уступки; избегание, заключающееся в стремлении выйти из конфликтной ситуации, не решая ее, не уступая своего, но и не настаивая на своем; приспособление—тенденция сглаживать противоречия, поступаясь своими интересами. Обобщенное выражение этих стратегий поведения характеризуется как корпоративность и напористость. В межгрупповых К. в качестве субъектов выступают группы, преследующие цели, несовместимые с целями противостоящей группы. Развитие К. обычно идет в следующей последовательности: а) постепенное усиление участников К. за счет введения все более активных сил, а также за счет накопления опыта борьбы; б) увеличение количества проблемных ситуаций и углубление первичной конфликтной ситуации; в) повышение конфликтной активности участников, изменение характера К. в сторону его ужесточения, вовлечения в К. новых лиц; г) нарастание эмоциональной напряженности, сопровождающей конфликтные взаимодействия, которая может оказать как мобилизующее, так и дезорганизующее влияние на поведение участников К.; д) изменение отношения к проблемной ситуации и К. в целом либо в сторону его преодоления и примирения

участников, либо в сторону окончательного разрыва и разрушения отношений.

Л.А. Карпенко

Конфликт продуктивный (конструктивный) — конфликт, позитивно влияющий на структуру, динамику и результативность социально-психологических процессов и служащий источником самосовершенствования и саморазвития личности. Исследования Л. Козера, М. Дойча и др. показали, что при определенных условиях межгрупповой конфликт может выполнять интегративную функцию, сплачивать членов группы, стимулировать эффективный выход из проблемной ситуации. В научных коллективах конфликты, обусловленные предметно-познавательной деятельностью их членов, создают интеллектуально-эмоциональную напряженность, которая способствует столкновению различных представлений и стратегий исследовательского поведения, что способствует поиску продуктивных решений проблем. Понятие «К.к.» противоположно понятию «конфликт деструктивный».

А.Г.Аллахвердян

Конфликт организационный — столкновение противоположно направленных организационных позиций индивидов или групп безотносительно целей друг друга. Как правило, К.о. возникает из ситуации, когда необходимо резко изменить привычный тип деятельности и перейти к новым организационным структурам. Действия субъектов К.о. регламентированы сложившимися нормами, отражают логику развития организации и носят внеличностный деперсонифицированный характер. Основными элементами К.о. являются: организационная проблемная ситуация, «первый» участник (воспринимающий данную ситуацию как препятствие для достижения задач должностной позиции) и «второй» участник (воспринимающий ее как ситуацию, благоприятствующую решению задач своей должностной позиции), конфликтное взаимодействие участников. Разрешению К.о. предшествует его анализ, начинающийся с изучения и определения степени конфликтности участников. Если

конфликтность является чертой характера или достигла порога, когда индивид становится постоянным инициатором напряженных отношений (независимо от того, предшествуют ли этому проблемные ситуации), то К.о. далее не анализируется. Если конфликтность низкая, то анализируются цели участников К.о., определяется проблемная ситуация, предшествующая К.о.; устанавливаются факторы, способствующие перерастанию проблемной ситуации в К.о.; измеряется степень воздействия личностных особенностей конфликтующих и проблемной ситуации, влияющих на возникновение конфликта. Конечным этапом развития К.о. является его разрешение, которое может быть мнимым и реальным. При мнимом разрешении К.о. не устраняется основание его возникновения. Конфликт разрешается либо отстранением одного из участников, либо достижением компромисса, либо подавлением конфликта силой власти или авторитета. При этом у участников К.о. остается чувство неудовлетворенности и недовольства, что в конечном итоге может привести к новой вспышке конфликта. Реальное разрешение К.о. может осуществляться по двум направлениям. Первое — устранение и разрешение организационной проблемной ситуации, второе — нахождение форм движения К.о. и содействие всемерному ускорению объективного процесса его развития, благодаря которому сохраняется и развивается рациональное и содержательное обоснование позиции конфликтующих индивидов или групп и, в конце концов, находится решение, удовлетворяющее в полной мере участников конфликта. Целесообразность и регулируемость К.о. оцениваются через сравнение затрат на разрешение организационной проблемной ситуации через К.о. и без конфликта. Если затраты на разрешение организационной проблемной ситуации через К.о. оказываются большими, чем ее разрешение другими средствами, то К.о. нецелесообразно. Если разрешение проблемной ситуации через конфликт не вызывает больших затрат или других средств ее разрешения нет, то К.о. целесообразно. Критериями регулируемости К.о. являются: а) разреши-

мость проблемной ситуации в данный момент времени наличными средствами, б) значимость ее разрешения для «первого» участника, в) значимость сохранения проблемной ситуации для «второго» участника, г) степень конфликтности участников. Если имеются средства для разрешения проблемной ситуации, конфликтность участников низкая и значимость ее сохранения для «второго» участника невысока, то конфликт в данный конкретный момент времени регулируем.

Н. П. Каменев

Культурный шок — дезориентация индивида при вхождении в инокультурную среду. Термин был введен К. Обергом в 1960 г. Процесс межкультурной адаптации сопровождается: 1) чувством потери друзей и статуса из-за оторванности от привычного окружения; 2) чувством отверженности; 3) удивлением и дискомфортом при осознании различий между культурами; 4) путаницей в ролевых ожиданиях, ценностных ориентациях и в собственной личностной идентичности; 5) чувством бессилия из-за невозможности эффективно взаимодействовать со своим новым окружением или в принципиально новых обстоятельствах. Симптомами К.ш. могут оказаться недостаток уверенности в себе, тревожность, раздражительность, бессонница, психосоматические расстройства, депрессия и др. Чаще всего К.ш. ассоциируется с негативными последствиями, но необходимо обратить внимание на его позитивную сторону, хотя бы для тех индивидов, у кого первоначальный дискомфорт ведет к принятию новых ценностей, аттитудов, моделей поведения и в конечном счете важен для саморазвития и личностного роста.

Т. Г. Стефаненко

Кооперация [лат. cooperatio — сотрудничество] (в социальной психологии) — одна из основных форм организации межличностного взаимодействия, характеризующаяся объединением усилий участников для достижения совместной цели при одновременном разделении между ними функций, ролей и обязанно-

стей. В наиболее выраженном случае К. один субъект достигает своих целей только в том случае, если их достигает и другой (другие) субъекты кооперативной деятельности. Формы К. могут быть добровольными и принужденными, прямыми и опосредованными, формальными и неформальными. Р. Нисбет среди основных типов К. выделял: 1) автоматическую К., существующую на инстинктивно-биологическом уровне, связанную со стайной организацией, борьбой за выживание и обеспечение безопасности потомства, сексуальным поведением и т. п.; 2) традиционную К., направляемую традициями поколений, ритуалами, исторически сложившимися социальными нормами; 3) спонтанную К., базирующуюся на отношениях дружелюбия, симпатии, любви и определяемую ситуативными условиями (К. в игровых, приятельских, семейных группах); 4) директивную К., характерную для военных организаций, некоторых форм предпринимательства и др., где определяющим условием существования группы является отсутствие добровольности участия; 5) контрактные формы К., где индивидуальные интересы участников объединяются на основе формальных или неформальных соглашений между ними. Включение в кооперативное взаимодействие стимулирует развитие аттракции между членами группы, способствует оказанию взаимопомощи, усиливает взаимозависимость участников. Однако поскольку К. является лишь формой взаимодействия, основное психологическое содержание отношений участников определяется главным образом характером деятельности, в рамках которой развивается К.

Е. Н. Емельянов

Корпорация [лат. corporatio — объединение, сообщество] (в социальной психологии) — организованная группа, характеризующаяся замкнутостью, максимальной централизацией и авторитарностью руководства, противопоставляющая себя другим социальным общностям на основе своих узкоиндивидуалистических и узкогрупповых интересов. Межличностные отношения в

К. опосредствуются асоциальными, а зачастую антисоциальными ценностными ориентациями. Персонализация индивида в К. осуществляется за счет деперсонализации других индивидов.

Л.А. Карпенко, А.В. Петровский

Кругоопонентами [лат. *орропо* — противопоставлять] — круг «значимых других», полемика с которыми регулирует деятельность субъекта творчества. Выявление К.о. — важное условие социально-психологического анализа динамики творчества, ее зависимости от межличностных отношений. Понятие О. к. введено М. Г. Ярошевским.

М.Г. Ярошевский

Лидер [англ. *leader*—ведущий] — член группы, за которым она признает право принимать ответственные решения в значимых для нее ситуациях, т. е. наиболее авторитетная личность, реально играющая центральную роль в организации совместной деятельности и регулировании взаимоотношений в группе. В психологии приняты различные классификации лидеров: 1) по содержанию деятельности (Л.-вдохновитель и Л.-исполнитель); 2) по характеру деятельности (универсальный Л. и ситуативный Л.); 3) по направленности деятельности (эмоциональный Л. и деловой Л.) и т.д. Л. может быть одновременно и руководителем группы, а может им и не быть. В отличие от руководителя, которого иногда целенаправленно избирают, а чаще назначают и который, будучи ответствен за положение дел в возглавляемом им коллективе, располагает официальным правом поощрения и наказания участников совместной деятельности, Л. выдвигается стихийно. Он не обладает никакими признаваемыми вне группы властными полномочиями и на него не возложены никакие официальные обязанности. Если руководитель группы и ее Л. не являются одним и тем же лицом, то взаимоотношения между ними могут способствовать эффективности совместной деятельности и гармонизации жизни группы или же, напротив, приобретать конфликтный характер, что, в конечном

счете, определяется уровнем группового развития. Так, например, в просоциальных и асоциальных ассоциациях, как правило, функции Л. и руководителя выполняют разные члены группы. При этом чаще всего Л. в сообществах этого уровня социально-психологического развития оказывается член группы, отвечающий преимущественно за сохранение и поддержание позитивной эмоциональной атмосферы в группе, в то время как руководитель, будучи ориентирован прежде всего на повышение эффективности групповой деятельности, нередко не учитывает, как это отразится на социально-психологическом климате сообщества. В корпоративных группировках также, как и в группах высокого социально-психологического уровня развития, как правило, функции Л. и руководителя возлагаются на одно и то же лицо. В то же время основания лидерства и руководства в этих двух типах высокоразвитых в психологическом плане групп носят принципиально различный характер. Так, если в корпоративных группировках совпадение статусных позиций Л. и руководителя связано с явным приоритетом отношений власти в ущерб эмоциональному плану отношений, то в просоциальной группе высокого уровня развития типа коллектива именно эмоциональная «подпитка» властных полномочий нередко выступает как необходимый фундамент реализации формальной власти.

А.В. Петровский, М.Ю. Кондратьев

Лидерство — отношения доминирования и подчинения, влияния и следования в системе межличностных отношений в группе. В ходе изучения Л. выделены различные стили Л., разработан ряд теорий происхождения Л. Последние условно можно подразделить на четыре основных направления. Первое из них представляет собой совокупность концепций, основанных на представлении о Л. как о функции индивидуально-психологических особенностей лидера. Наиболее последовательное отражение эта позиция нашла в теории «черт Л.» (Е. Богардус и др.). Сторонники этой теории считают

предпосылкой признания человека лидером обладание специфическими «лидерскими» чертами и способностями. Исследования в русле «теории черт» проводились и в лабораторных, и в реальных группах, среди взрослых, подростков и детей, в условиях деятельности, различной как по структуре, так и по содержанию и целям, и фокусировались на выявлении качеств, специфичных для лидеров. Одним из вариантов такого подхода является харизматическая концепция Л., согласно которой Л. ниспослано отдельным выдающимся личностям как некая благодать («харизма»). Однако уже в 40-е годы американские ученые К.Бэрд и Р.Стогдилл провели сравнение между собой накопленных многочисленных списков «лидерских» качеств и пришли к выводу об отсутствии серьезных научных оснований, позволяющих считать, что лидерами становятся люди, обладающие какими-то особенными чертами характера или специфическим набором этих черт. Второе направление исследований Л. представляет собой совокупность концепций, основанных на представлении о Л. как о функции группы. В рамках этих теорий (Г.Хомманс и др.) лидер понимается как лицо в большей степени, чем все остальные члены группы, отвечающее ее ожиданиям и наиболее последовательно придерживающееся принятых в ней норм и ценностей. В отличие от сторонников теории «черт Л.» приверженцы интерактивной теории полагают, что лидером может стать любой человек, занимающий соответствующее место в системе межличностных взаимодействий. При этом теории Л. как функции группы не имеют доказательного характера, т.к. с одной стороны, их логическая структура содержит «круг в определении», а с другой — не позволяют интерпретировать целый ряд экспериментально зафиксированных фактов (например, существование так называемого «идиосинкразического кредита», которым располагает в той или иной мере любой лидер и согласно которому ему представляется право в качественно большей степени, чем рядовому члену группы, отступить от принятых в

ней норм). Третье направление исследований Л. представляет собой совокупность концепций, основанных на представлении о Л. как о функции ситуации (Р.Бейлс, Т.Ньюком и др.). Представители ситуационных теорий Л. опираются на многочисленные факты, иллюстрирующие неправомочность рассмотрения Л. как функции личностных свойств или функции группы, и приходят к выводу о том, что Л. представляет собой продукт в первую очередь многочисленных ситуаций, чередующихся и сменяющих друг друга. Как правило, приводятся по меньшей мере три аргумента, оправдывающие такой вывод: один и тот же человек может выполнять лидерские функции в одной группе и находиться в роли ведомого в другой; человек, занимающий лидерскую позицию в группе может потерять столь благоприятное положение, не покидая группу и оставаясь по-прежнему ее членом; в условиях многоплановой совместной деятельности нередко в каждой из ее сфер выдвигается свой лидер, определяющим образом влияющий на жизнедеятельность группы. В то же время наиболее последовательные сторонники ситуационной теории Л., по сути исключая из рамок анализа индивидуально-психологические черты лидера, особенности процесса его выдвижения группой, характер взаимоотношений лидера и последователей, явно абсолютизируют значимость внешних по отношению к группе влияний и обстоятельств. Четвертое направление исследований Л. представляет собой совокупность концепций, обозначаемых в психологии как «синтетические теории Л.» (Ф.Фидлер и др.). В отличие от сторонников «теории черт», теорий «Л. как функции группы» и «ситуационных теорий» приверженцы «синтетической теории Л.» акцентируют внимание на комплексном, целостном характере изучения Л., на исследовании взаимосвязи основных составляющих процесса организации межличностных отношений: лидеров, последователей (или ведомых) и ситуаций, в условиях которых осуществляется Л. В то же время психологически содержательное напол-

нение этих трех переменных не совпадает в различных концептуальных схемах, относящихся к «синтетическому» подходу. Более того, в целом ряде теоретических построений феномен Л. рассматривается в контексте преимущественно внеделовых межличностных отношений и без учета социально-психологической специфики реально функционирующих групп. В отечественной социальной психологии, в частности, в рамках теории деятельностного опосредствования межличностных отношений в группах и концепции персонализации разработана теоретическая модель Л., позволяющая проанализировать психологическую специфику этого феномена в реальных малых группах разного уровня развития и в условиях различной как по своей форме, так и по содержанию и целям деятельности (А.В. Петровский, В.А. Петровский). Как показали результаты многочисленных экспериментальных исследований, группам разного уровня социально-психологического развития соответствуют различные стили Л., различные механизмы выдвижения и смещения лидера и различные основания взаимопредставленности лидера и последователей. В группах высокого уровня социально-психологического развития, как правило, формируется демократический стиль Л. При этом лидер в таких группах наделен атрибутами подлинно личностного авторитета и чаще всего является одновременно социометрической «звездой». Сила и гибкость структуры такой группы выражаются, в частности, в том, что индивиды, различающиеся по своим личностным качествам, могут успешно осуществлять функции лидера, т.к. чем выше по своему социально-психологическому развитию группа, тем более сложный набор нравственно оправданных личностных характеристик требуется для описания ее лидера. В корпоративных группировках формируется по преимуществу авторитарный стиль Л. При этом лидер в таких группах наделен не атрибутами личностного авторитета, а обладает авторитетом власти и, как правило, не только не является социометрической «звездой», но и нередко эмоционально-негативно оценивается по-

давливающим большинством ведомых. Что касается собственно личностных характеристик такого лидера, то они в данном случае вообще не имеют значения, т.к. не на них базируется его лидерская позиция в общности. В просоциальных ассоциациях формируется попустительский стиль Л. В связи с отсутствием опосредствующей межличностные отношения деятельности в таких группах, как правило, лидером является социометрическая «звезда», т.е. тот член группы, который вызывает у остальных наибольшую симпатию. Необходимые для такого лидера качества — это сравнительно небольшой набор характеристик, создающих наиболее благоприятные условия для свободного общения и всеобщего благоденствия в группе, где люди связаны друг с другом только эмоциональным притяжением, а не какой-либо деятельностью. В асоциальных ассоциациях формируется анархический стиль Л. Здесь лидеру также необходим сравнительно небольшой набор качеств, но качеств принципиально иного характера — это физическая сила, агрессивность, самоуверенность, жестокость, авторитарность и т.п. Данная теоретическая модель Л. позволила не только выявить новые закономерности, раскрывающие природу Л. и специфику проявления этого феномена в различных общностях, но и реинтерпретировать экспериментальные данные, накопленные в исследованиях, проведенных в русле теории черт, интерактивной теории и ситуационной теории Л.

М.Ю. Кондратьев, А.В. Петровский

Лиминальность [лат. *limen* — порог] — промежуточное положение индивида в социокультурной структуре, когда прежняя социальная роль оставлена, а новая еще не принята, оформляемое особыми ритуалами и обрядами. Понятие Л. ввел А. ван Геннеп для описания обрядов, сопровождающих всякую перемену места, состояния, социальной позиции и возраста. Позже это понятие стало одним из центральных для В. Тэрнера при анализе ритуалов вступления в должность (при выборе вождя), а также для обрядов жизненных переломов: это — вехи рождения, достижения зрелости, брака и смерти.

Психологическая суть явления Л. в обеспечении готовности субъекта к резким переменам своей судьбы. Переход на более высокую ступень в статусной иерархии обеспечивается обрядами испытания «на прочность» индивида, его физических, духовных и моральных сил. При этом, как правило, эти обряды сопровождаются унижениями, физическими лишениями, нивелировкой индивидуальных различий для человека в соответствии с формулой «если ты претендуешь на роль вождя, ты должен побыть в положении раба». Такая «насиленная идентификация» подчеркивает социокультурный смысл Л., когда с помощью практического использования механизма смены социальной позиции достигается усиление социальной структуры общества и расширение потенциала вариативных возможностей личности. Л. характерна для большинства культур на всех этапах социогенеза. В современных условиях пережитки Л. обнаруживают в некоторых обычаях, например, в английской армии в Рождество офицерские чины за обедом прислуживают солдатам; свойством Л. обладают такие социальные роли, как, напр., «абитуриент» > «кандидат в депутаты» и др.

В. В. Абраменкова

Мифология официальная [греч. *lythos* — предание + *lygos* — рассказ] — распространение частично и/или полностью вымышленных утверждений, способствующих укреплению социальных позиций политической власти. Существует как в тоталитарном «закрытом» обществе, так и в «открытом» демократическом обществе. М.о. носит нередко повествовательный (нарративный) характер и имеет целью создать харизму ведущим политическим деятелям. Домыслы относительно прошлого отдельных лиц и политических организаций имеют в М.о. резко поляризованный характер: противники власти изображаются как носители социального зла, как правило, уже запятнанные в прошлом. Напротив, господствующие политические силы предстают в М.о. как порождение глубинных народных традиций, воплощение надежности,

безусловно достойное доверия. Большое место в М.о. занимает желательное будущее, изображаемое как возможное и достижимое. Для М.о. характерны абсурдные преувеличения отдельных действительных фактов, стремление представить интересы отдельных групп и лиц как надличностные, «общенародные» и пр. М.о. находит почву в массовом сознании и коллективном бессознательном. М.о. открытого общества ориентирована по преимуществу на перспективы, открывающиеся для индивида, М.о. тоталитарного общества — на перспективы больших групп, чаще всего отличаемых по этническому признаку. Важную роль в распространении М.о. играют средства массовой информации.

А.А. Брудный

Мифология современная — феномен, характерный для массовой психологии XX в. описан К.Г. Юнгом, показавшим архетипическую природу мифа о «летающих тарелках». М.с. имеет опору в коллективном бессознательном, которое порождает доверие к ложным интерпретациям действительных фактов, сообщениям мифоманов, относящихся к психопатам параноидного круга, описаниям галлюцинаторных состояний, выдаваемых за рассказы очевидцев. Мифогенная природа средств массовой информации сказывается в распространении сообщений о контактах с инопланетными цивилизациями, существовании регионов, фатально опасных для мореплавания («бермудский треугольник») или представляющих поле взаимодействия с эзотерическими силами (Шамбала и т.п.). Оживление внимания к иррациональной проблематике является по своему социальному существу защитной психологической реакцией на рост влияния естественных наук на образование, экономику, военную технику. М.с. противостоит официальной мифологии, претендуя на известную независимость взглядов. Глобальное распространение М.с. составляет характерный психологический симптом духовного неблагополучия, инфляции ратифицированных религией ценностей, социальной нестабильности.

А.А. Брудный

Мотивация межличностных выборов (мотивационное ядро выборов) — система мотивов, образующая психологическую основу индивидуальной предпочтительности. Анализ М. м. в. позволяет определить психологические причины, по которым индивид готов осуществить эмоциональный и деловой контакт с одними членами группы и отвергает других. Выявление мотивов социометрических и референтометрических выборов дает возможность раскрыть содержательную сторону процессов групповой дифференциации и интеграции. Характер М. м. в. определяется путем соотнесения ранжированного ряда межличностных предпочтений индивида с ранжированием им членов группы по различным основаниям. Экспериментально доказано, что особенности М. м. в. членов группы могут служить показателем уровня ее развития. В диффузных сообществах при выборе партнера для взаимодействия и общения члены группы исходят, как правило, из симпатий и антипатий, ориентируются скорее на внешние стороны выбираемого. В высоко развитых группах межличностные выборы обусловлены ориентацией преимущественно на моральные и деловые качества партнера, т. е. на его личностные особенности, формирующиеся и проявляющиеся в совместной деятельности.

М.Ю. Кондратьев, А.В. Петровский

Настроение общественное — преобладающее состояние чувств и умов тех или иных социальных групп в определенный период времени. Н. о. представляет собой не только самое массовидное явление социальной психологии, но и одну из наиболее значительных сил, побуждающих людей к деятельности, накладывающих отпечаток на поведение различных коллективов, групп, слоев общества, а также классов, наций и даже народов. Н. о. проявляется во всех сферах социальной жизнедеятельности: на производстве и в быту, на демонстрации и на митинге, в мирное и в военное время. Одной из форм Н. о. является массовое настроение, способное захватить и объединить в одно социальное или политическое движение самые различные социальные

слои, группы и классы общества. Изучение Н. о. необходимо для проникновения в психологические истоки многообразных идеологических форм, для понимания социально-психологических механизмов массовых социальных движений. Н. о. характеризуется определенной предметной направленностью (политическое, эстетическое, религиозное настроение и т. д.), а также характером и уровнем эмоционального накала (апатия, депрессия—подъем, энтузиазм). Наряду с глобальными проявлениями (массовые настроения, настроения слоев, классов и народов) Н. о. может носить и локальный характер, проявляясь в социально-психологическом климате микросреды. Н. о. находит проявление и в жизнедеятельности личности в той мере, в какой ее настроение отражает социальные обстоятельства этой жизнедеятельности и выражает отношение личности к тем или иным явлениям и процессам, происходящим в обществе (например, упадочнические настроения в период социальной реакции).

Б.Д. Парыгин

Нормализация групповая [лат. поппа — норма, образец] — социально-психологический феномен, возникающий как результат групповой дискуссии, когда первоначально разнородные и даже экстремальные позиции участников сглаживаются и при ее завершении приобретают характер единого, разделяемого всеми мнения. Противоположным Н.г. понятием является групповая поляризация.

Л.А. Карпенко

Нормы групповые [лат. попта — руководящее начало, образец] — совокупность правил и требований, вырабатываемых каждой реально функционирующей общностью и играющих роль важнейшего средства регуляции поведения членов данной группы, характера их взаимоотношений, взаимодействия и общения. Н.г. являются специфическим видом и своеобразной призмой преломления социальных норм, регулирующих жизнедеятельность больших групп и всего сообщества в целом. Наличие в группе более или менее развитой, разветвлен-

ной и относительно устойчивой системы Н.г. не только позволяет ей соотнести поведение каждого своего члена с выработанным эталоном и на этом основании выбрать наиболее эффективное средство воздействия на данную личность, но и значительно облегчает осуществление социального контроля за активностью этой общности со стороны социального окружения. Н.г. способствуют повышению устойчивости и стабильности группы, тем самым выполняя своего рода консервативную роль и нередко порождая ригидность и неспособность группы к перестройке своей жизнедеятельности в необычных, например, экстремальных условиях. Так, Н.г., принятые в корпоративных группировках, жестко и однозначно регламентирующие практически все без исключения действия членов группы, блокируют при этом процессы как группового развития, так и личностного становления подавляющего большинства членов такой общности. В группе высокого уровня социально-психологического развития, напротив, многие Н.г., будучи достаточно гибкими и пластичными, определяют некоторый ряд допустимых и принимаемых вариантов активности ее членов. Одним из важнейших признаков развитости системы Н.г. является высокий показатель предметно-деятельностного и ценностно-ориентационного единства членов группы, особенно в нравственной и деловой сферах ее жизнедеятельности. При этом основанием подобной сплоченности в высоко развитой общности является не конформная реакция индивидов на групповое давление, а подлинное самоопределение каждой личности, без чего не только невозможна успешная интеграция индивида в конкретную группу, но крайне затруднена его адаптация и в более широком социуме.

М.Ю. Кондратьев

Нормы социальные — общепризнанные правила, образцы поведения, стандарты деятельности, обеспечивающие упорядоченность, устойчивость и стабильность социального взаимодействия

индивидов и групп. Совокупность норм, действующих в том или ином сообществе, составляет целостную систему, различные элементы которой взаимообусловлены. Всякая система Н.с. предполагает наличие: 1) определенных общественно значимых стимулов деятельности (выступающих в качестве целей, идеалов, ценностей); 2) образцов или правил «нормального» для данной группы поведения; 3) санкций за уклонение от Н.с. Указанные моменты составляют основы социального контроля в любом сообществе. Н.с. не являются простым отображением реального положения вещей, они фиксируют некоторые оптимальные стандарты деятельности, которые не осуществляются полностью ни в каком отдельном случае. Необходимое условие действительности Н.с. — их обоснованность с точки зрения соответствия их принятым в данном обществе ценностям и идеалам, по отношению к которым нормы выполняют подчиненную, инструментальную функцию. Н.с. могут быть универсальными, относящимися в равной степени к каждому индивиду в данном обществе, и частными, относящимися к определенной социальной сфере, регулирующими действия индивида, занимающего данную статусную позицию, выполняющего данную социальную роль. Масштаб действия Н.с. определяется рамками признающей их группы или сообщества и способом институционализации. Н.с. различаются по способу фиксации (формальные и неформальные, устные и письменные, выраженные явно и латентные), по степени обобщенности (конкретные образцы определенных действий или общие принципы деятельности), по степени универсальности действия (специфические привилегии или общезначимые правила и обязанности), в них могут выражаться как позитивные (предписания), так и негативные (запреты) характеристики действия. Освоение индивидом Н.с. (во всем их многообразии) составляет основу общественного воспитания. Процесс приобретения индивида к социальным стандартам (социализация) необходимо включает в себя, с одной стороны, рациональное

осознание этих норм, а с другой стороны, интернализацию нормативных стандартов, т.е. превращение внешне заданных требований во «внутреннюю» норму, потребность, привычку.

А.В. Толстых

Организация [греч. organizo — устраиваю] (социально-психологический аспект) — дифференцированное и взаимно упорядоченное объединение индивидов и групп, действующих на основе общих целей, интересов и программ. Различают О. формальную, имеющую административно-юридический статус и ставящую индивида в зависимость от обезличенных, функциональных связей и норм поведения, и неформальную, представляющую собой общность людей, сплачиваемую личным выбором и непосредственными внедолжностными контактами. В контексте формальной О. складываются социально-психологические феномены, обусловленные такими отношениями, как индивид—должность, коллектив—подразделение, лидерство—руководство и др. Противоречивость этих отношений проявляется в развитии О. в динамике функций управления и исполнения. При этом главная задача управления О. состоит в том, чтобы объединить интересы всех членов О., направить их на реализацию ее целей. Степень совпадения — расхождения интересов индивидов с их должностными функциями, со структурой и программой О. влияет на эффективность ее деятельности. Взаимодействие индивидуального и общего характерно для всех организационных отношений и предопределяет другие, более частные проблемы. Неформальная О. может возникнуть как в рамках формальной О. с целью удовлетворения выходящих за их пределы потребностей ее членов, так и независимо от нее на основе внеслужебных, непрофессиональных интересов. Анализ социально-психологических феноменов необходимо рассматривать с учетом их «встроенное™» в структуру организационных отношений, в частности, при изучении таких структур, как бригадная форма организации труда на производ-

стве, временные творческие коллективы в сфере науки и т.д.

А.Г. Аллахвердян

Отношения межгрупповые (в социальной психологии) — совокупность социально-психологических явлений, характеризующих субъективное отражение (восприятие) многообразных связей, возникающих между социальными группами, а также обусловленный ими способ взаимодействия групп. Специфика межгруппового восприятия, объектом и субъектом которого являются социальные группы, заключается: 1) в объединении индивидуальных представлений в некоторое целое, качественно отличное от составляющих его элементов; 2) в длительном и недостаточно гибком формировании межгрупповых представлений, обладающих устойчивостью к внешним влияниям; 3) в схематизации и упрощении возможного диапазона сторон восприятия другой группы. В целом межгрупповые представления отличаются ярко эмоциональной окрашенностью, резко выраженной оценочной направленностью, а поэтому весьма уязвимы в том, что касается их истинности, точности и адекватности. Так, свойственная им стереотипность часто приводит к приписыванию сходных характеристик всем членам какой-либо социальной группы или общности без достаточного осознания возможных различий между ними. Названные особенности межгруппового восприятия отчетливо проявляются в процессе установления различий между собственной и другой группами, играющем важнейшую роль в детерминации межгрупповых отношений. Наиболее типичным эффектом межгруппового сравнения является тенденция к завышенной оценке достоинств своей группы, выражающаяся в стремлении всячески благоприятствовать ее членам в противовес членам «чужих» групп (эффект межгрупповой дискриминации) и нередко сопровождающаяся недооценкой последних (внутригрупповой фаворитизм), несколько менее распространена обратная тенденция — установление позитивно оцениваемых различий в пользу какой-либо

другой группы, которой отдается предпочтение перед собственной. В своих крайних выражениях первая тенденция может приводить к возникновению напряженности и враждебности в О.м., вторая — к ослаблению внутрigrупповых связей, девальвации внутрigrупповых ценностей, дестабилизации и дезинтеграции группы как таковой. Вопреки достаточно распространенной точке зрения, согласно которой эти эффекты являются универсальными и неизбежными компонентами О.м., рядом исследователей обоснован их вторичный характер по отношению к объективным условиям взаимодействия групп. В частности, показано, что данные эффекты определяются типом совместной межгрупповой деятельности, зависят от уровня группового развития и нетипичны для групп высокого уровня социально-психологического развития. С этих позиций подчеркивается, что как социальное явление О.м., в конечном счете, обусловлены не только психологическими механизмами установления тождества и различия, симпатии и отвержения, а в большей степени экономическими, политическими и другими социальными факторами.

В.С. Агеев, Т.Г. Стефаненко

Отношения межличностные — субъективно переживаемые взаимосвязи между людьми, объективно проявляющиеся в характере и способах взаимных влияний, оказываемых людьми друг на друга в процессе совместной деятельности и общения. О.м. — это система установок, ориентации, ожиданий, диспозиций, стереотипов и др. через которые люди воспринимают и оценивают друг друга. Эти диспозиции опосредствуются содержанием, целями, ценностями и организацией совместной деятельности и выступают основой формирования социально-психологического климата в группе. В многочисленных работах, посвященных исследованию групп, групповой динамики, группообразования и т.д., показано влияние организации совместной деятельности и уровня развития группы на становление О.м., а также обратное влияния О.м. на становление

сплоченности, ценностно-ориентированного единства членов человеческой общности. Экспериментальные исследования О.м. имеют давнюю традицию и богатый методический арсенал.

Л.А. Карпенко

Отношения межэтнические — субъективно переживаемые отношения между людьми разных национальностей, этническими общностями. В социальной психологии выделяются два уровня О.м. — личностный и групповой. Такие отношения складываются в разных сферах жизни — в области политики, трудовой деятельности, быта, семьи, дружеского, неформального общения. Характер О.м. (дружественный, нейтральный, конфликтный) складывается в зависимости от исторического прошлого, социально-политической обстановки в той или иной стране, от экономических и культурно-бытовых условий жизни, непосредственной конкретной ситуации или заинтересованности в общении. На личностном уровне он в решающей степени зависит от индивидуально-психологических качеств людей. О.м. проявляются в установках и ориентациях на межэтнические контакты в разных сферах взаимодействия, в национальных стереотипах, в настроении и поведении, поступках людей и конкретных этнических общностей. Межэтнические установки и ориентации формируются в процессе социализации личности в семье, учебных заведениях, коллективах, в ходе соседского и дружеского общения. О.м. содержат в себе рациональные, когнитивные элементы, эмоционально-оценочные и регулятивные компоненты. Чрезвычайно важную роль в развитии О.м. играют национальные интересы, осознаваемые народом и личностью потребности в национальном, этническом развитии. Изучение О.м. приобретает особую актуальность в условиях многонациональной страны.

Л.М. Дробижева

Отношения предметно-рефлексивные [лат. reflexus — отраженный] — интериоризованная система рефлексивных свя-

зей субъекта с другими людьми, основывающаяся на способности к мысленному отражению позиции «другого» или представлений других об особенностях собственного видения предмета (объекта, проблемы). О.п.-р. являются необходимым компонентом познавательной активности субъекта, поскольку реконструкция воззрений других лиц относительно рассматриваемого предмета позволяет рассмотреть в нем новые аспекты, стимулирует критичность мышления, делает возможным размышление в форме внутреннего диалога со значимыми другими людьми. Важнейшими характеристиками О. п.-р. являются: 1) адекватность—уровень точности воспроизведения «точки зрения» другого относительно предмета рефлексии; 2) глубина, определяемая как число одновременно воспроизводимых и соотнесенных друг с другом предметных позиций; 3) направленность, представляющая доминирующие референтные группы, чьи предметные позиции становятся основным объектом рефлексии в данной ситуации. О. п.-р. являются качественно особым уровнем интериоризованных межличностных отношений, опосредованных предметом совместной деятельности. Формированию О.п.-р. препятствуют эгоцентрическая позиция субъекта в ситуациях взаимодействия, проекция собственных представлений на других людей и т. п. Важнейшим условием, определяющим рост адекватности О.п.-р., является интерес субъекта к предметной позиции других людей в процессе совместной деятельности.

Е.Н. Емельянов

Паника массовая [греч. *panikon* — безотчетный ужас] — один из видов поведения толпы. Психологически характеризуется состоянием массового страха перед реальной или воображаемой опасностью, нарастающего в процессе взаимного заражения и блокирующего способность рациональной оценки обстановки, мобилизацию волевых ресурсов и организацию совместного противодействия. Взаимодействующая группа людей тем легче вырождается в паническую толпу, чем

менее ясны или субъективно значимы общие цели, чем ниже сплоченность группы и авторитет ее лидеров. Выделяют социально-ситуативные условия возникновения П.м., связанные с общей обстановкой психической напряженности, вызывающей состояние тревоги, ожидание тяжелых событий (землетрясение, война, военный переворот и т. д.); общепсихологические условия (неожиданность, испуг, связанный с недостатком сведений о конкретном источнике опасности, времени ее возникновения и способах противодействия); физиологические условия (усталость, голод, опьянение и т. д.). Подробное изучение условий и механизмов возникновения и развития П.м. позволяет разрабатывать специальные меры для профилактики и прекращения уже возникшей П.м.

А.П. Назаретян, Ю. А. Шерковин

Перцепция социальная [лат. *perceptio* — восприятие и *socialis* — общественный] — восприятие, понимание и оценка людьми социальных объектов (других людей, самих себя, групп, социальных общностей и т. п.). Термин П. с. ввел американский психолог Дж. Брунер (1947) для обозначения факта социальной обусловленности восприятия, его зависимости не только от характеристик стимула — объекта, но и прошлого опыта субъекта, его целей, намерений, значимости ситуации и т. д. Позже под П.с. стали понимать целостное восприятие субъектом не только предметов материального мира, но и так наз. социальных объектов (других людей, групп, классов, народностей и т. д.), социальных ситуаций и т. п. Было установлено, что восприятие социальных объектов обладает рядом специфических черт, качественно отличающих его от восприятия неодушевленных предметов. Во-первых, социальный объект (индивид, группа и т. д.) не пассивен и не безразличен по отношению к воспринимающему субъекту, как это имеет место при восприятии неодушевленных предметов. Воздействуя на субъекта восприятия, воспринимаемый человек стремится трансформировать представления о себе

в благоприятную для своих целей сторону. Во-вторых, внимание субъекта П.с. сосредоточено прежде всего не на моментах порождения образа как результата отражения воспринимаемой реальности, а на смысловых и оценочных интерпретациях объекта восприятия, в том числе причинных. В-третьих, восприятие социальных объектов характеризуется большей слитностью познавательных компонентов с эмоциональными (аффективными) компонентами, большей зависимостью от мотивационно-смысловой структуры деятельности воспринимающего субъекта. В этой связи термин «перцепция» приобретает в социальной психологии расширительное толкование, что отличает его от сходного термина в общей психологии. В структуре любого перцептивного акта выделяются субъект и объект восприятия, его процесс и результат. И если в общей психологии основной акцент ставится на исследование процессов и механизмов порождения сенсорных образов, то в социальной психологии изучение П.с. началось с уточнения характеристик субъекта и объекта восприятия, а также роли П.с. в регуляции поведения и деятельности отдельного индивида и социальных групп. Первоначально (в 50-х гг. XX в.) выделялись три класса социальных объектов: другой человек, группа и социальная общность; в качестве субъекта восприятия выступал отдельный индивид. Позже (в 70-х гг.) появились исследования, где субъектом восприятия выступал не только индивид, но и группа. В зависимости от соотношения субъекта и объекта восприятия выделялись три относительно самостоятельных класса процессов П.с.: восприятие межличностное, самовосприятие и восприятие межгрупповое. В отечественной социальной психологии первые исследования в области П.с. были посвящены восприятию и оценке человека человеком (А.А. Бодалев, 1965). Введение в исследования П.с. принципа деятельности позволило представить социальную группу как субъект деятельности и на этом основании — как субъект восприятия (Г.М. Андреева, 1977). Был выделен ряд вариантов П.с.:

восприятие членами группы друг друга и членов другой группы, восприятие человеком себя, своей группы и «чужой» группы, восприятие группой своего члена и члена другой группы, восприятие группой другой группы (или групп). Тем самым в исследования П.с. вводится «групповой контекст» (принадлежность к своей или «чужой» группе), а также учитывается принцип зависимости межличностных отношений от деятельности группы. Это помогло развернуть исследование специфики перцептивных процессов в условиях совместной деятельности в группах разного уровня развития. К этим исследованиям относятся: формирование нормативов и эталонов П.с., структурная типология межличностного и межгруппового восприятия, восприятие статуса индивида в группе, точность и адекватность восприятия людьми друг друга, закономерности и эффекты межгруппового восприятия и т. д.

В.С. Агеев, Л.А. Карпенко

Подражание (в социальной психологии) — способ воздействия, при котором объект влияния по собственной инициативе начинает следовать образу мыслей или поступкам воздействующего на него субъекта, зачастую даже не знающего об этом. Подобные случаи являются примерами ненаправленного влияния. Однако можно представить себе ситуации, когда субъект влияния, желая послужить «личным примером», требует от другого индивида П. своими действиями или отношению к жизни. Вызванное таким образом П. является результатом направленного влияния. П. проявляется в повторении одним человеком каких-либо поступков, жестов, интонаций и даже в копировании определенных черт характера другого человека, становящегося для него примером или образцом. П. также может быть произвольным и непроизвольным. В первом случае индивид сознательно ставит перед собой задачу подражания выбранному образцу, во втором случае делает это, не задумываясь. Результатом непроизвольного подражания значимому другому является усвоение объектом

влияния неосвоенных им ранее образцов активности, транслируемых ему субъектом влияния. Если указанные образцы активности, генерализуясь, изменяют личностные характеристики объекта влияния, то возникает феномен идеальной (как правило, неосознаваемой) представленности личности субъекта влияния в его объекте. В разные возрастные периоды П. не играет в жизни человека одинаковую роль. Так, если ребенок в раннем детстве, как правило, просто воспроизводит внешние действия и словесные реакции взрослых, то уже в дошкольном возрасте П. поступкам взрослого включает сложную внутреннюю переработку полученных образцов. Младший школьник начинает копировать и перенимать личностные качества взрослого, а в среднем школьном возрасте, когда в центре внимания подростков оказываются их сверстники, П. взрослым постепенно вытесняется взаимоподражанием (появляется такой феномен как «групповое подражание»). С вступлением в эпоху юности основная роль в выборе объекта для П. начинают играть ценностные ориентации человека. Таким образом, с возрастом роль П. меняется содержание П., в дошкольном детстве ребенок, глядя на взрослых, учится правильно действовать в вещном мире, а в школе учитель и родители уже выступают для него как носители социальных образцов поведения. Здесь перенимаются уже не только и не столько внешние характеристики и привычки любимого и уважаемого человека, а присущее ему отношение к другим людям.

И. Г. Дубов

Позиция социальная [лат. *positio* — положение, расположение] — 1) место, положение индивида или группы в системе отношений в обществе, определяемое по ряду специфических признаков и регламентирующее стиль поведения. В этом значении П.с. синонимична понятию статус; 2) взгляды, представления, установки и диспозиции личности относительно условий собственной жизнедеятельности, реализуемые и отстаиваемые ею в референтных группах. В этом значении П. с. передает

сущностную характеристику понятия социальная ситуация развития как единство субъективного и объективного в личности, формирующееся в совместной деятельности с другими. П. с. отражает идею иерархической организации личности как системной стратегии изучения психических явлений. Смена П.с. в деятельности человека, в результате чего он оказывается перед нравственным выбором в ситуации принятия новой для себя социальной роли, является основой изучения личности.

В. В. Абраменкова

Поляризация групповая [лат. *polarisatio* — сдвиг к краю, смещение к полюсу] — социально-психологический феномен, возникающий как результат групповой дискуссии, в ходе которой разнородные мнения и позиции участников не сглаживаются, а оформляются к концу дискуссии в две полярно противоположные позиции, исключающие любые компромиссы. Под П.г. понимается также усиление в результате дискуссии экстремальности групповых решений или суждений по сравнению с усредненными решениями или суждениями. Величина П.г. тем больше, чем более смещены первоначальные предпочтения членов группы от средних значений. Частным случаем П.г. является сдвиг к риску. Термин «П.г.» был введен С. Московичи. В американской традиции применяется термин «общий сдвиг в выборе». П.г. может возникнуть и вне открытой дискуссии, будучи результатом систематического обмена мнениями между участниками совместной деятельности и порождая группировки с полярными позициями. В крайней своей форме П.г. выражает состояние внутригруппового конфликта.

Л. А. Карпенко, А. Г. Костинская

Престиж [лат. *praestigium* — иллюзия, обман чувств] — мера признания обществом заслуг индивида: результат соотношения социально значимых характеристик субъекта со шкалой ценностей, сложившейся в данной общности.

А. В. Петровский

«Пятой колонны» феномен — феномен социальной психологии, который выражается в массовом распространении подозрений в подрывной деятельности относительно неопределенно широкого круга лиц. Члены П.к. поддерживают военного противника по политическим, реже по этническим причинам. Сущность феномена П.к. состоит в том, что число подозреваемых на два порядка превосходит количество действительно сочувствующих противнику. П.к. возникла в условиях гражданской войны в Испании: 12.10.36 генерал Мола заявил, что к четырем колоннам, наступающим на Мадрид с фронта, присоединяется скрытая «пятая колонна», которая взорвет его оборону изнутри. Это выражение сразу приобрело символическое звучание и в дальнейшем стало нарицательным. Феноменологическое значение приобрело после 2-й мировой войны, когда П. де Йонг показал, что действительная П.к. была несоизмеримо мала сравнительно с существующей в массовом сознании. Феномен П.к. частично объясняет причины массовых депортаций и превентивных арестов происходивших во время 2-ой мировой войны в странах демократической коалиции.

А.А. Брудный

Рейтинг [англ. rating — оценка, порядок, классификация] — термин, обозначающий субъективную оценку какого-либо явления по заданной шкале. С помощью Р. осуществляется первичная классификация социально-психологических объектов по степени выраженности общего для них свойства (экспертные оценки). В социальных науках Р. служит основой для построения многообразных шкал оценок, в частности, при оценке различных сторон трудовой деятельности, популярности отдельных лиц, престижности профессий и др. Получаемые при этом данные обычно имеют характер порядковых шкал.

В.И. Слободчиков

Респондент [англ. respondent — отвечающий] — участник социально-психологического исследования, выступающий в

роли опрашиваемого. В зависимости от характера исследования Р. предстает как испытуемый, клиент, информант, пациент или просто собеседник.

В.И. Слободчиков

Референтность [лат. referens — сообщающий] — отношение значимости, связывающее субъекта с другим человеком или группой лиц. Понятие «Р.», которое впервые применил американский психолог Г. Хаймен, утверждавший, что суждения людей о себе во многом зависят от того, с какой группой они себя соотносят, получило широкое распространение, но это понятие толковалось разными исследователями по-разному. В отечественной психологии в основу его трактовки был положен момент значимой избирательности при определении субъектом своих ориентации (мнений, позиций, оценок) (Е. В. Щедрина). Отсюда Р. понималась как особое качество личности субъекта, определяемое мерой его значимости для другого человека или группы людей и в том числе выступающее фактором персонализации. В зависимости от ситуации Р. проявляет себя по-разному. Например, объектом референтных отношений для субъекта может выступать группа, членом которой он является, либо группа, с которой он себя соотносит, не будучи реальным ее участником. Функцию референтного объекта может выполнять и отдельный человек, в том числе не существующий реально (литературный герой, вымышленный идеал для подражания, идеальное представление субъекта о себе самом и т. п). Следует различать неинтернализированные отношения Р., когда референтный объект существует реально как внешний объект, определяющий («диктующий») индивиду нормы его поведения, и отношения интернализированные, когда поведение индивида внешне не обуславливается никакими объектами, а все референтные отношения сняты и «переплавлены» его сознанием и выступают уже как его, индивида, субъективные факторы. Тем не менее и в этой ситуации референтные отношения также имеют место, хотя по форме они более

сложны. Р. как качество субъекта или группы существует всегда только в чем-то восприятии и отражает связи и отношения субъектов; в ней зафиксирована мера значимости данного субъекта или группы в глазах того или иного лица. Специфика Р. заключается в том, что направленность субъекта на некоторый значимый для него объект реализуется посредством обращения (реального или воображаемого) к другому значимому лицу. Таким образом, Р. имеет форму субъект-субъект-объектных отношений, т. е. таких, при которых отношение субъекта к значимому для него объекту опосредствуется связью с другим субъектом. Факт Р. индивида для других членов группы устанавливается с помощью специальной экспериментальной процедуры — референтометрии.

Е. В. Щедрина

Референтных отношений объект — индивид или группа как один из основных элементов структуры референтных отношений, с которыми субъект этих отношений сознательно или неосознанно себя соотносит, принимая и реализуя в своем поведении эталоны, нормы и ценности объекта или ориентируясь на них. Следует различать позитивные и негативные Р.о.о. Негативным Р.о.о. принято считать объект, с ценностями, нормами и стандартами поведения которого активно «не согласен» субъект референтных отношений; при этом он ведет себя так, как если бы стремился добиться отрицательных оценок, осуждения своего поведения со стороны Р.о.о. Позитивным Р.о.о. считают такой объект, ценности, нормы и стандарты поведения которого выступают ориентиром для субъекта и «одобрение» которого он как бы стремится получить.

В. А. Заргаров

Реципиент [лат. recipientis — получающий] — субъект, воспринимающий адресованное ему сообщение. Субъект, реагирующий на сообщение, — респондент.

Л. А. Карпенко

Роль (в социальной психологии) — социальная функция личности; соответствующий принятым нормам способ поведе-

ния людей в зависимости от их статуса или позиции в обществе, в системе межличностных отношений. Понятие Р. ввел в социальную психологию Д. Мид. Индивидуальное исполнение человеком Р. имеет определенную «личностную окраску», зависящую прежде всего от его знаний и умения находиться в данной Р., от ее значимости для него, от стремления в большей или меньшей степени соответствовать ожиданиям окружающих. Диапазон и количество Р. определяются многообразием социальных групп, видов деятельности и отношений, в которые включена личность, с ее потребностями и интересами. Различают Р. социальные, обусловленные местом индивида в системе объективных социальных отношений (Р. профессиональные, социально-демографические и др.), и Р. межличностные, определяемые местом индивида в системе межличностных отношений (лидер, отверженный и др.). Выделяют также Р. активные, исполняемые в данный момент, и латентные, не проявляющиеся в данной ситуации. Кроме того, различают Р. институционализированные (официальные, конвенциональные), связанные с официальными требованиями организации, в которую входит субъект, и стихийные, связанные со стихийно возникающими отношениями и видами деятельности.

Н. Н. Богомолова

Руководитель — лицо, на которое официально возложены функции управления коллективом и организации деятельности. Р. несет юридическую ответственность за функционирование группы (коллектива) перед назначившей (избравшей, утвердившей) его инстанцией и располагает строго определенными возможностями санкционирования — наказания и поощрения подчиненных в целях воздействия на их производственную (научную, творческую и пр.) активность. В отличие от лидера Р. обладает формально регламентированными правами и обязанностями, а также представляет группу в других организациях.

А. У. Хараиш

Самоопределение личности в группе — избирательное отношение индивида к воздействиям конкретной группы, выражающееся в принятии им одних и отвержении других групповых воздействий в зависимости от опосредствующих факторов — оценок, убеждений, идеалов, групповых норм, ценностей и т.п. Сл.г. является альтернативой как конформному, так и неконформному поведению (А.В.Петровский, 1978). Сл.г. отражает характерную для личности в высокоразвитой группе позицию, основанную на осознании индивидом необходимости действовать в соответствии со своими ценностными ориентациями и отношениями, сложившимися в группе в процессе совместной деятельности. Экспериментальное исследование Сл.г. предполагает: 1) выявление лиц, выражающих согласие с мнением группы; 2) оказание на них псевдореального, специально организованного экспериментатором группового давления, идущего вразрез с действительным мнением группы, то есть не соответствующего принятым в ней нормам и ценностям. В этих условиях удается выделить индивидов, которым свойственно Сл.г., и конформных индивидов. В сообществе высокого уровня социально-психологического развития в отличие от диффузной группы Сл.г. является преобладающим способом реагирования личности на групповое давление и потому выступает как формообразующий признак.

Л.А. Карпенко

Сегрегация [позднелат. segregatio — отделение] — разделение людей в обществе на категории по признаку различия социальных статусов, требующее ограничения сферы жизнедеятельности, при котором контакты между группами воспрещены частично или полностью. Такое разделение закрепляется в социальных нормах, поведенческих стереотипах, общественных институтах, кодируется и подчеркивается символикой (знаками отличия, одеждой, табу, традициями, ритуалами). История общества открывает широкий спектр различных видов С. В основу С.

может быть положено реально существующее различие между людьми, осмысленное особым образом: пол — половая С, возраст — возрастная С, антропологический тип — расовая С, этническая принадлежность — национальная С. Ее основой могут стать также принадлежность к тем или иным стратифицированным социальным группам, сословиям, кастам (сословная, кастовая С), доступ к религиозным таинствам (С. посвященных и непосвященных). С. на уровне социальной общности проявляется в идеологии, политике, этикете. На уровне межличностных отношений С. существует в виде социальных установок и стереотипов восприятия людей другой категории и самих себя. С. может носить временный характер, например С подростков во время обрядов инициации, когда посвящаемый, отделившись от своего прежнего окружения и не инкорпорировавшись в новое, утрачивает социальный статус и окрывается как бы вне общества. Это вынужденное изгойство лежит между различными позициями человека в обществе и становится переломным моментом в жизни подростка, не только изменяющим его социальную роль, но и затрагивающим глубинные структуры его личности.

М.В. Тендрякова

Симпатия [греч. sympatheia — влечение, внутреннее расположение] — устойчивое одобрительное эмоциональное отношение человека к другим людям, их группам или социальным явлениям, проявляющееся в приветливости, доброжелательности, восхищении, побуждающее к общению, оказанию внимания, помощи и т. п. Обычно возникает на основе общих взглядов, ценностей, интересов, нравственных идеалов. Может возникнуть и как следствие избирательной положительной реакции на привлекательную внешность, поведение, черты характера другого человека. В своей динамике С. может достигать напряженности, переходя в страстное увлечение либо прочную привязанность, а может закончиться охлаждением, разочарованием, перейти в антипатию и неприязнь. В межличност-

ных отношениях С. является одним из факторов интеграции людей и сохранения психологического комфорта.

В. К. Вилюнас

Совместимость групповая — социально-психологический показатель сплоченности группы, отражающий возможность бесконфликтного общения и согласованности действий ее членов в условиях совместной деятельности. В группе высокого уровня социально-психологического развития С. г. образует иерархию уровней. Нижний уровень С. г. составляют психофизиологическая совместимость темпераментов и характеров членов группы, сенсомоторная согласованность при выполнении ими совместных действий, сплоченность, выражающаяся в интенсивности коммуникативных внутригрупповых связей и во взаимности социометрических выборов. На более высоком уровне С. г. выступает как согласованность функционально-ролевых ожиданий — представлений членов группы о том, что именно, с кем и в какой последовательности должен делать каждый при реализации общественно-значимой и общей для всех задачи. Высший уровень С. г., характерный только для группы высокого уровня социально-психологического развития, находит свое отражение в предметно-целевом и ценностно-ориентационном единстве, коллективистской идентификации, адекватности возложения и принятия ответственности за успехи и неудачи друг друга, во взаимной референтности членов группы. В корпоративных группировках внешне также вполне очевидно на поведенческом уровне прослеживается наличие С.г. В то же время в данном случае это лишь иллюзия С.г., т.к. здесь психологически содержательным фундаментом, обеспечивающим видимость отсутствия рассогласования ожиданий, оказывается деперсонализация подавляющего большинства членов общности и готовность этого большинства безоговорочно подчиняться высокостатусному меньшинству, имеющему все мыслимые возможности жестко удерживать тот внутри груп-

повой статусный «расклад», который уже сложился в корпоративной группировке.

М. Ю. Кондратьев, А. В. Петровский

Совместимость межличностная — взаимное приятие партнеров по общению и совместной деятельности, основанное на оптимальном сочетании (схождении или взаимодополнительности) ценностных ориентации, социальных установок, интересов, мотивов, потребностей, характеров, темпераментов, темпа и ритма психофизиологических реакций и других значимых для межличностного взаимодействия индивидуально-психологических характеристик. Критерием С. м. является высокая непосредственная удовлетворенность партнеров результатом и главное процессом взаимодействия, когда каждый из них оказался на высоте требований другого и не требуется специальных усилий для установления взаимопонимания. С. м., как правило, сопровождается возникновением взаимной симпатии, уважения, уверенности в благоприятном исходе будущих контактов. Особое значение С. м. приобретает в сложных условиях совместной жизнедеятельности (космическом полете, экспедиции, альпинистском походе и т. д.), т. е. тогда, когда достижение общей цели происходит при дефиците средств, времени, пространства, количества участников, необходимых для ее реализации. В рамках жизнедеятельности закрытой группы С.м. нередко является решающим условием ее благополучного существования.

А. И. Донцов

Согласие групповое — единство взглядов, характеризующее людей, объединенных в группу. Термин С.г. введен Т. Ньюкомом и означает сходство картины мира, позиций и отношений членов группы. В соответствии с этой концепцией, возникшей на базе интеракционизма, С.г. устанавливается в процессе непосредственных взаимодействий людей путем взаимного принятия членами группы позиций и ролей друг друга. Утверждается, что разные индивиды, включенные в группы, со временем спонтанно начинают одинаковым образом оценивать

сложившуюся ситуацию, происходящие события и явления, социальные объекты. В отечественной социальной психологии было предложено понимание С.г. как ценностно-ориентационного единства.

А. И. Донцов

Сплоченность групповая — один из процессов групповой динамики, характеризующий степень приверженности к группе ее членов. В качестве конкретных показателей С.г., как правило, рассматриваются:

1) уровень взаимной симпатии в межличностных отношениях — чем большее количество членов группы нравятся друг другу, тем выше ее сплоченность; 2) степень привлекательности (полезности) группы для ее членов — чем больше число тех людей, кто удовлетворен своим пребыванием в группе, т. е. тех, для кого субъективная ценность приобретаемых благодаря группе преимуществ превосходит значимость затрачиваемых усилий, тем выше сила ее притяжения, а, следовательно, и сплоченность. Согласно представлениям родоначальников концепции С.г.— американских психологов К. Левина, Л. Фестингера, Д. Картрайта, А. Зандера и их многочисленных последователей, С.г. является своего рода «результатирующей» тех сил, которые удерживают людей в группе. При этом считается, что группа удовлетворяет человека и той мере и до тех пор, пока он полагает, что «выгоды» от членства в ней не просто превалируют над «издержками», но превалируют в большей степени, чем это могло бы быть в какой-либо другой группе или вообще вне ее. С этой точки зрения силы сплочения определены «балансом» степеней привлекательности собственной и других доступных групп. К числу основных факторов С.г. чаще всего относят: сходство базовых ценностных ориентации членов группы, ясность и определенность групповой цели, демократический стиль лидерства (руководства), кооперативную взаимозависимость членов группы в процессе совместной деятельности, относительно небольшой объем группы, ее престиж. Методический аппарат измерения С.г. представлен в основном социометрической техникой в различных модификациях, а так-

же другими разновидностями процедуры опроса. В отечественной психологии существует трактовка С. г. как ценностно-ориентационного единства и предметно-ценностного единства.

А. И. Донцов

Статус [лат. status — положение, состояние] (в социальной психологии) — положение субъекта в системе межличностных отношений, определяющее его права, обязанности и привилегии. В различных группах один и тот же индивид может иметь разный С. Существенные расхождения в С, который приобретает индивид в группах, различающихся по уровню группового развития, содержанию деятельности и общения, нередко становятся причинами фрустрации, конфликта и т.д. С. экспериментально выявляется путем применения различных социально-психологических методов. Важными характеристиками С. являются престиж и авторитет как своеобразная мера признания окружающими заслуг индивида.

Л.А. Карпенко

Стереотип социальный [греч. stereos — твердый + typos — отпечаток] — относительно устойчивый и упрощенный образ социального объекта (группы, человека, события, явления и т. п.), складывающийся в условиях дефицита информации как результат обобщения личного опыта индивида и нередко предвзятых представлений, принятых в обществе. Термин «С.с.» впервые введен американским журналистом У. Липманом. Наличие С.с, хотя он и не всегда отвечает требованию точности и дифференцированности восприятия субъектом социальной действительности, играет существенную роль в оценке человеком окружающего мира, поскольку позволяет резко сократить время реагирования на изменяющуюся реальность, ускорить процесс познания. Вместе с тем, возникая в условиях ограниченной информации о воспринимаемом объекте, С. с. может оказаться ложным и выполнять консервативную, а иногда и реакционную роль, формируя ошибочное знание людей и серьезно де-

формируя процесс межличностного взаимодействия. Определение истинности или ложности С.с. должно строиться на анализе конкретной ситуации. Любой С. с, являющийся истинным в одном случае, в другом может оказаться совершенно ложным или в меньшей мере отвечающим объективной действительности и, следовательно, неэффективным для решения задач ориентации личности в окружающем мире, поскольку его основание выступает в качестве второстепенного по отношению к целям и задачам новой классификации. Содержательно родствен С. с. ряд явлений, имеющих место в процессе межличностного восприятия — эффекты ореола, первичности, новизны, феномен имплицитной теории личности и т. д. — и отражающих определенную тенденцию к восприятию индивидом социального объекта максимально однородным и непротиворечивым.

М. Ю. Кондратьев

Стереотипы этнические — относительно устойчивые представления о моральных, умственных, физических качествах, присущих представителям различных этнических общностей. В содержании С.э., как правило, зафиксированы оценочные мнения об указанных качествах. Помимо этого, в содержании С.э. могут присутствовать и предрассудки, преубеждения по отношению к людям данной национальности. С.э. принято подразделять на автостереотипы и гетеростереотипы. Автостереотипы — мнения, суждения, оценки, относимые к данной этнической общности ее представителями. Как правило, автостереотипы содержат комплекс положительных оценок. Гетеростереотипы, т. е. совокупность оценочных суждений о др. народах, могут быть как положительными, так и отрицательными, в зависимости от исторического опыта взаимодействия данных народов. В содержании С.э. следует различать относительно устойчивое ядро — комплекс представлений о внешнем облике представителей данного народа, о его историческом прошлом, особенностях образа жизни и трудовых навыках — и ряд изменчивых суждений относительно коммуникативных и моральных качеств данного народа. Изменчивость

оценок этих качеств тесно связана с меняющейся ситуацией в межнациональных и межгосударственных отношениях. Адекватность содержания С.э. действительности весьма проблематична. Скорее следует полагать, что С.э. отражают прошлый и настоящий, позитивный или негативный опыт взаимоотношения народов, особенно в тех сферах деятельности, где данные народы наиболее активно контактировали, а порой и конкурировали.

И. М. Кузнецов

Стиль лидерства (стиль руководства) [греч. *stylos* — букв. стержень для письма и англ. *leader* — ведущий, руководитель] — типичная для лидера (руководителя) система приемов воздействия на ведомых (подчиненных). К. Левином выделены три С.л.: авторитарный (жесткие способы управления, пресечение чьей-либо инициативы и обсуждения принимаемых решений и т. п.), демократичный (коллегиальность, поощрение инициативы и т. п.) и анархичный (отказ от управления, устранение от руководства и т. п.). Варианты описания С.л.: директивный, коллегиальный, либеральный и др. В отечественной социальной психологии показано, что С. л. является предпосылкой и следствием уровня группового развития. Он зависит также от содержания совместной деятельности, которая лежит в основе межличностных отношений в группе. Типичным для групп высшего уровня развития является коллективистский С. л. (руководства), предполагающий ответственность руководителя перед коллективом и сознательное подчинение руководителю, полномочия и самостоятельность трудового коллектива, адекватное возложение ответственности, максимальную демократичность во взаимоотношениях руководителя и подчиненных, способности руководителя к децентрации. В корпорациях принят авторитарный С.л. — бюрократический централизм, характеризующийся, в частности, максимумом централизации и минимумом демократичности. При низкой социальной ценности факторов, обуславливающих отношения между членами груп-

пы, возможен также анархичный С.л. в асоциальных ассоциациях.

А. В. Петровский

Тайна — 1) неразгаданное, непознанное, скрываемое от других событие; скрытая причина явления; 2) семантически значимая информация, исключаемая из процесса общения. Ограничения, налагаемые на доступность определенной информации, составляют один из существенных признаков власти. Для психологии тоталитарного общества характерна фетишизация института государственной (политической) и военной Т. Психология понимания придает особое значение архетипической природе Т., которая лежит в основе загадок, многих мифов и др. текстов; архетипично и повышенное внимание к Т., спонтанно проявляющееся уже в детском возрасте.

А.А. Брудный

Типы конфликтов в организации — основанием для типологии конфликтов выступают: цели участников конфликта, соответствие их действий существующим нормам, конечный результат конфликтного взаимодействия и влияние конфликта на развитие организации. В зависимости от характера влияния выделяются следующие Т.к.в. о.: конструктивные, стабилизирующие и деструктивные. Стабилизирующие конфликты направлены на устранение отклонений от нормы и закрепление признаков устоявшейся нормы. Конструктивные конфликты способствуют повышению стабильности функционирования организации в новых условиях внешней среды за счет перестройки ее функций и структуры и установления новых связей. Деструктивные конфликты способствуют разрушению установившейся нормы и возвращению к старым нормам или углублению проблемной ситуации. Участники деструктивных конфликтов затрачивают свою энергию на то, чтобы контролировать друг друга или оказывать друг другу противодействие. Выделяются также конфликты деструктивно-ситуативные (их участники стремятся к личной выгоде) и

деструктивно-тотальные (в которых участники добиваются престижа или власти). И в том, и в другом случае стремления участников противоречат общим интересам организации.

Н.П. Каменев

Толпа — бесструктурное скопление людей, лишенных ясно осознаваемой общности целей, но связанных между собой сходством эмоционального состояния и общим объектом внимания. Основными механизмами формирования Т. и развития ее специфических качеств считаются циркулярная реакция (нарастающее обоюдонаправленное эмоциональное заражение), а также слухи. Выделяются четыре основных вида Т.: 1) окказиональная Т., связанная любопытством к неожиданно возникшему происшествию (дорожная авария и т. д.); 2) конвенциональная Т., связанная интересом к какому-либо заранее объявленному массовому развлечению (например, некоторые виды спортивных состязаний и т. д.) и готовая, часто лишь временно, следовать достаточно диффузным нормам поведения; 3) экспрессивная Т., совместно выражающая общее отношение к какому-либо событию (радость, энтузиазм, возмущение, протест и т. д.), ее крайнюю форму представляет экстатическая Т., достигающая вследствие взаимного ритмически нарастающего заражения состояния общего экстаза (как на некоторых массовых религиозных ритуалах, карнавалах, концертах рок-музыки и т. д.); 4) действующая Т., которая, в свою очередь, включает следующие подвиды: а) агрессивная Т., объединенная слепой ненавистью к некоторому объекту (суд Линча, избивание религиозных, политических противников и т. д.); б) паническая Т., стихийно спасающаяся от реального или воображаемого источника опасности; в) стяжательная Т., вступающая в неупорядоченный непосредственный конфликт за обладание какими-либо ценностями (деньгами, местами в отходящем транспорте и т. д.); г) повстанческая Т., в которой людей связывает общее справедливое возмущение действиями властей, она нередко составляет атрибут

революционных потрясений, и своевременное внесение в нее организующего начала способно возвысить стихийное массовое выступление до сознательного акта политической борьбы. Отсутствие ясных целей, отсутствие или диффузность структуры порождает практически наиболее важное свойство Т.— ее легкую превращаемость из одного вида (подвида) в другой. Такие превращения часто происходят спонтанно, однако знание их типичных закономерностей и механизмов позволяет манипулировать поведением Т. в авантюристических целях (что характерно для реакционных политических режимов, зачастую намеренно провоцирующих погромы, самосуд и т. п.) либо сознательно предотвращать и прекращать ее особо опасные действия.

А.П. Назаретян, Ю.А. Шерковин

Уровень группового развития — характеристика сформированности межличностных отношений, выражающаяся в группообразовании. В отличие от зарубежной психологии, где параметрами группообразования являются время существования группы, наличие сложившихся отношений власти и подчинения, число групповых коммуникаций, количество взаимных социометрических выборов и т.п., в отечественной социальной психологии сложился теоретический подход, согласно которому для выявления У.г.р. необходимо учитывать сочетание двух факторов — степени опосредствованности межличностных отношений содержанием (целями, ценностями, организацией) совместной деятельности и социального характера этих целей и ценностей. Исходя из этого, к высшему У. г. р. могут быть отнесены коллективы и группы, приближающиеся к ним по типу своей структуры и социально-психологическим характеристикам, к низшему группы, основанные на асоциальных факторах (всякого рода асоциальные ассоциации), и группы диффузные, в которых отсутствуют общие цели и ценности. Особое место занимают корпорации — группы, которые характеризуются высоким уровнем деятельностного опосредования и функцио-

нирующими в них антисоциальными установками и принципами.

А.В. Петровский

Фаворитизм внутригрупповой [лат. favor — благосклонность J — стремление каким-либо образом благоприятствовать членам собственной группы в противовес членам другой группы. Ф.в. может проявляться как во внешне наблюдаемом поведении в различных ситуациях социального взаимодействия, так и в процессах социального восприятия, например, при формировании оценок, мнений и т. п., относящихся к членам собственной и другой группы. Ф.в. является наиболее распространенным, хотя и не единственным итогом межгрупповой дискриминации. Степень выраженности Ф.в. может служить характеристикой межгруппового восприятия и межгруппового взаимодействия. В настоящее время миф об изначальности, универсальности и неизбежности Ф.в. в любых условиях межгруппового взаимодействия развеян. Экспериментально показан вторичный характер этого явления, его зависимость от ряда деятельностных и социальных факторов, в частности нетипичность Ф.в. для групп высокого социально-психологического уровня развития.

М.Ю. Кондратьев, Т.Г. Стефаненко

Фасилитация социальная [англ. facilitate — облегчать] — повышение скорости или продуктивности деятельности индивида вследствие актуализации в его сознании образа (восприятия, представления и т. п.) другого человека (или группы людей), выступающего в качестве соперника или наблюдателя за действиями данного индивида. Впервые Ф.с. была зафиксирована в конце XIX в. в опытах французского физиолога Фере, а затем подробно описана Ф. Олпортом, В. Меде, В. М. Бехтеревым (совместное М. В. Ланге) и др. В ряде случаев реальное или воображаемое присутствие других, не вмешивающихся в действия индивида, людей ведет к ухудшению результатов его деятельности. Указанное

явление получило название социальной ингибиции (подавления). Установлено, что возникновение феномена Ф. с. зависит от характера выполняемых человеком задач. Присутствие наблюдателя положительно влияет на количественные характеристики деятельности и отрицательно на качественные, соответственно повышая результативность относительно простых видов деятельности и затрудняя выполнение трудных действий и решение сложных задач. Выявлена также зависимость Ф. С. от пола, возраста, статуса, других характеристик субъекта, а также от его отношения к присутствующим.

И. Г. Дубов

Человеческие отношения (англ. human relations) (в психологии управления) — взаимосвязь и взаимозависимость между индивидами, возникающая в процессе структуризации малых групп. По своему генезису Ч.о. представляют социальное подобие кровнородственных отношений. Ч.о. снимают социальную напряженность, возникающую в процессе управления, придавая естественный характер неравенству, возникающему в условиях руководства производством и обучением. Теория и практика менеджмента придает Ч.о. особое значение как средству предупреждения конфликтов и способу повышения эффективности производства. Ч.о. на Западе и Востоке заметно разнятся между собой: западный менеджмент делает акцент на соблюдении достоинства личности, ее перспективах и удовлетворенности результатами общего труда. Восточная школа ориентируется на тесные Ч.о., порожденные конечной общностью интересов всех работников предприятия, компании и пр. Согласно радикальной психологии Ч.о. образуют систему, в которой главное место занимает доверие; преданность, корпоративная честь, взаимное уважение представляются производными доверия. Критерием подлинности Ч.о. является искренность, выход за рамки собственно производственных отношений.

А.А. Брудный

Экспектации [англ. expectation — ожидание] — система ожиданий, требований относительно норм исполнения индивидом социальных ролей. Э. представляют собой разновидность социальных санкций, упорядочивающих систему отношений и взаимодействий в группе. В отличие от официальных предписаний, должностных инструкций и других регулятивов поведения в группе Э. носят неформализованный и не всегда осознаваемый характер. Две основные стороны Э. — право ожидать от окружающих поведения, соответствующего их ролевой позиции, и обязанности вести себя соответственно ожиданиям других людей. Различают Э. предписывающие, определяющие должный характер исполнения индивидом роли, и Э. предсказывающие, определяющие вероятностный характер исполнения этой роли с учетом индивидуальных особенностей субъекта и конкретной ситуации.

Е.Н. Емельянов

Эффективность деятельности группы [лат. effectivus — дающий определенный результат, действенный] — отношение достигнутого результата (по тому или иному критерию) к максимально достижимому или заранее запланированному результату. Э.д.г. может быть определена только в том случае, если будут четко выделены количественные или качественные критерии как основания для сравнения достигнутого и запланированного результата и единицы измерения результатов. Учитывая множественность факторов, влияющих на Э.д.г., исследователи, как правило, ограничивают число критериев, по которым проводится оценка эффективности. Выделяются два универсальных критерия: продуктивность (чаще всего экономическая, выражаемая в единицах продукции, соотношенных с затратами на ее производство) и удовлетворенность (трудом, принадлежностью к группе и т.д.), понимаемая как психологическое состояние, вызванное соотношением определенных обязательств субъекта деятельности и возможностью их достижения. Помимо

этих критериев, выделяется множество других социально-психологических критериев, с помощью которых пытаются учесть социальные и психологические аспекты Э.д.г. (например, всестороннее развитие личности, бескорыстное и добросовестное отношение к труду, сплоченность и уровень управляемости группы, ценностные ориентации и нормы, величина и состав группы, психологический климат и т.д.)- Сложность определения Э.д.г. по этим критериям заключается в трудностях выделения единиц их измерения и разработки измерительных процедур. Понятие Э.д.г. следует отличать от понятия «результативность». Если принимаемые для оценки эффективности критерии измеряются лишь количественно (например, по количеству произведенной продукции, выполненному числу операций, по усвоенному объему информации и т.п.), то можно говорить об эффективности как о синониме результативности. Если же в качестве критериев используются и психологические показатели, не поддающиеся исключительно количественному измерению, то понятие «эффективность» не может быть сведено к понятию «результативность».

Л.А. Карпенко

Явления массовидные — сходство психических состояний, настроений, стереотипов, установок, поведенческих реакций в рамках большой социальной группы, обусловленное механизмами заражения, внушения, подражания, конформизма, эмоционального резонанса (циркулярная реакция). Ситуативными синонимами Я.м. являются стихийное массовое поведение, коллективное поведение. К Я.м. относят многообразные виды поведения толпы, слухи, моду, массовые политические движения и т.д. Я.м. были в числе первых феноменов, которые попали в сферу интересов зарождавшейся социально-психологической науки. Их систематическое изучение было начато в рамках двух независимых школ, сформированных в XIX в. учеными Германии, Франции, Италии: психологии народов (М.Лацарус, Г.Шейнталь, В.Вундт) и психологии масс (Г.Лебон, Г.Тард, С.Сигеле, В.Парето). В России конца XIX — начала XX веков Я.м. изучались М.Г.Михайловским (субъективная социология), В.М.Бехтеревым (коллективная рефлексология), А.Л.Чижевским (гелиопсихология). В настоящее время Я.м. — предмет исследования психологии больших групп, политической психологии, психологии пропаганды, психологии маркетинга.

А.П. Назаретян, А.В. Петровский

Методы социальной психологии и психологии личности

Айзенка личностные опросники — серия опросников личностных. Предназначены для диагностики нейротизма, экстраверсии—интроверсии и психотизма. Разработаны Г. Айзенком с сотр. А. л. о. являются реализацией типологического подхода к изучению личности. Г. Айзенк в своих работах неоднократно указывал на то, что его исследования вызваны к жизни несовершенством психиатрических диагнозов. По его мнению, традиционная классификация психических заболеваний должна быть заменена системой измерений, в которой представлены важнейшие характеристики личности. При этом психические расстройства являются как бы продолжением индивидуальных различий, наблюдаемых у нормальных людей. Изучение работ К. Юнга, Р. Вудворса, И. П. Павлова, Э. Кречмера и других известных психологов, психиатров в физиологов позволило предположить существование трех базисных измерений личности: нейротизма, экстра-, интроверсии и психотизма. Нейротизм (или эмоциональная неустойчивость) представляет собой континуум от нормальной аффективной стабильности до ее выраженной лабильности. Нейротизм не тождественен неврозу, однако у лиц с высокими показателями по данной шкале в ситуациях неблагоприятных, напр, стрессовых, может развиваться невроз. «Нейротическая личность» характеризуется неадекватно сильными реакциями по отношению к вызывающим их стимулам. Заимствуя у К. Юнга понятия экстраверсии и интроверсии, Г. Айзенк наполняет их иным со-

держанием, для него — это комплексы скоррелированных между собой черт. Характеризуя типичного экстраверта, Г. Айзенк отмечает его общительность, широкий круг знакомств, импульсивность, оптимистичность, слабый контроль над эмоциями и чувствами. Напротив, типичный интроверт — это спокойный, застенчивый, интроспективный человек, который отдален от всех, кроме близких людей. Он планирует свои действия заблаговременно, любит порядок во всем и держит свои чувства под строгим контролем. Согласно Г. Айзенку, высокие показатели по экстраверсии и неиротизму соответствуют психиатрическому диагнозу истерии, а высокие показатели по интроверсии и неиротизму — состоянию тревоги или реактивной депрессии. Психотизм, как и нейротизм, континуален (норма — психотизм). В случае высоких показателей по этой шкале можно говорить о предрасположенности к психотическим отклонениям. «Психотическая личность» (не патологическая) характеризуется Г. Айзенком как эгоцентрическая, эгоистическая, бесстрастная, неконтактная. Личностные измерения, предложенные Г. Айзенком, следует рассматривать как некоторые поведенческие характеристики, значение которых определяется их отношением к достаточно широкому кругу жизненных ситуаций. Первый из опросников Г. Айзенка — «Моудслейский медицинский опросник» (Maudsley Medical Questionnaire, или MMQ) — в психодиагностических исследованиях применения не нашел. Вслед за MMQ был пред-

ложен «Моудслейский личностный опросник» (Maudsley Personality Inventory, или MPI), опубликованный в 1956 г. и предназначенный для диагностики нейротизма и экстраверсии—интроверсии. MPI разрабатывался в соответствии с теоретическими представлениями Г. Айзенка об экстраверсии — интроверсии и нейротизме, и с учетом данных, полученных с помощью первого опросника. На основе дальнейших исследований Г. Айзенка и сотр., направленных на анализ составляющих экстра — интроверсии и нейротизма как базисных личностных измерений, был предложен новый опросник, получивший название «Айзенка личностный опросник» (Eysenck Personality Inventory, или EPI), опубликованный в 1963 г. и состоящий из 48 вопросов, предназначенных для диагностики экстра — интроверсии и нейротизма, а также 9 вопросов, составляющих т. н. «шкалу лжи», по которой определяется тенденция обследуемого представить себя в лучшем свете. Разработаны две эквивалентные формы опросника — А и В. В 1969 г. Г. Айзенк и С. Айзенк публикуют новый опросник под названием «Айзенка личностный опросник» (Eysenck Personality Questionnaire, или EPQ), который предназначен для диагностики нейротизма, экстра — интроверсии и психотизма. Так же как и в EPI, в него включена «шкала лжи». Опросник состоит из 90 вопросов (по шкале нейротизма — 23, по шкале экстра — интроверсии — 21, по шкале психотизма — 25, по шкале «лжи» — 21). Однако обычно используется вариант, состоящий из 101 вопроса (из них 11 вопросов — так наз. «буферные», ответы на которые не учитываются). Разработан вариант опросника для обследования детей и подростков (от 7 до 15 лет).

Л.Ф. Бурлачук

Ассоциации словесной тест (Word Association Test) [лат. associatio — соединение] — предтеча проективных методик исследования личности. Изучение ассоциаций началось задолго до возникновения научной психологии и восходит к Аристотелю. А. с. т. впервые описан и систематизирован Ф. Гальтоном (1879) в связи с задачей изучения «ассоциации

идей». В дальнейшем он получил развитие в исследованиях Э. Крепелина (1892), К. Юнга (1906), Г. Кента и А. Розанова (1910), В. Вундта (1911), А. Р. Лурии (1932), Д. Рапапорта с сотр. (1946). Стимульный материал А. с. т. состоит из списка несвязанных между собой слов (слова-стимулы), при прочтении каждого из которых обследуемому предлагается как можно быстрее произнести первое пришедшее на ум слово (слова-ассоциации). Фиксируются время реакции и любые другие особенности поведения обследуемого. Для проведения А. с. т. необходимо располагать полученными на репрезентативной выборке данными об обычных, наиболее часто встречающихся словах-ассоциациях, а также средних величинах времени реакции. Наиболее широко распространенный в зарубежных исследованиях стандартизированный вариант А. с. т. разработан Г. Кентом и А. Розановым и состоит из 100 слов-стимулов. Интерпретация полученных результатов определяется теоретическими взглядами исследователей, использовавших А. с. т. Так, согласно К. Юнгу, по характеру ассоциаций, времени реакции, общему поведению обследуемого можно судить о его скрытых аффективных комплексах. В центре внимания Д. Рапапорта находятся психосексуальные проблемы. Большинство же исследователей сегодня склонны рассматривать А. с. т. в качестве индирективного приема изучения интересов и установок личности. В некоторых исследованиях объективизация получаемых с помощью А. с. т. данных достигается параллельным замером психофизиологических показателей (А. Р. Лурия, 1932). А. с. т. стимулировал появление таких проективных методик, как методики «Завершение предложения». Вопрос о валидности А. с. т. не может быть решен однозначно, вне соотнесения с теоретическими позициями разработавших его авторов. Имеются данные о достаточно высокой ретестовой надежности некоторых вариантов А. с. т. Возможно применение теста для группового обследования.

Л.Ф. Бурлачук

«Времени распределения» методика — методика исследования мотивационной сферы личности, ее устремлений и интересов. Опубликовано С. Я. Рубинштейн в 1979 г. Обследуемому предлагают пронумерованный список различных дел и просят приблизительно указать, сколько часов он затрачивает на эти дела в течение 20 дней (480 ч) трудового времени. Обработка полученных результатов сводится к сопоставлению фактического и желаемого распределения времени, что наиболее удобно изобразить графически. Теоретической основой «В. р.» м. является положение Л. Сэва (1972) о том, что отношение человека к использованию своего времени является важнейшим показателем его жизненных установок, стремлений, осознаваемых и неосознаваемых потребностей.

Л.Ф. Бурлачук

Гилфорда—Циммермана «темпераментаобозрение» (Guilford—Zimmerman Temperament Survey) — опросник личностный. Предложен Дж. Гилфордом и В. Циммерманом в 1949 г. Опросник состоит из 300 утверждений, образующих 10 шкал-факторов. Предусмотрены три варианта ответов: «да», «нет», «не знаю». Полученные результаты выражаются в процентильной шкале и представляют в виде «профиля личности». Предназначен для измерения следующих факторов: общая активность, уравновешенность, доминирование, общительность, эмоциональная устойчивость, объективность, дружелюбие, рефлексивность, отношение к людям, мужественность. При интерпретации полученных результатов Дж. Гилфорд и В. Циммерман рекомендуют исходить из «профиля» в целом, ибо высокий показатель, напр., по эмоциональной устойчивости рассматривается как благоприятный в том случае, когда сочетается с высоким показателем общей активности. Дж. Гилфорд рассматривает личность как обобщенную совокупность черт. Под чертой понимается любая переменная, обладающая которой индивид отличается (или может отличаться) от других людей.

Л.Ф. Бурлачук

Группа встреч — разновидность групп роста личности, ориентированная на развитие способности участников к построению близких, подлинных межличностных отношений, обозначаемых термином «встреча». Введение этого термина связывают с именем Я. Морено. Теория и практика данных групп восходят к гуманистической психологии и ассоциируются прежде всего с именами К. Роджерса и У. Шутца. Роджерс оценивал движение групп встреч как величайшее социальное изобретение 60-х годов, некий психологический противовес отчуждающим аспектам современной культуры. С точки зрения содержания групповой активности есть много общего между Т-группами и группами встреч. В обоих случаях это процесс создания ведущим группы благоприятных психологических условий для исследования, совершенствования участниками разных граней личного опыта. В отличие от Т-групп здесь внимание фокусируется не на групповой динамике, а на развитии аутентичности (подлинности) в значимых отношениях с окружающими. Среди основных характеристик группового процесса очевидно следование принципу «здесь и теперь» — обращение к личному опыту за пределами группы ограничивается. Первоначально внимание к эмоциональному аспекту взаимодействия: открытое выражение собственных чувств выступает как путь к аутентичности, поощряется самораскрытие — способность представить другим собственный внутренний мир. В традициях гуманистической психологии это рассматривается как признак здоровой, зрелой личности (С. Джурард). Открыто выражая себя и получая обратную связь на языке чувств, участники имеют возможность исследовать себя как бы со стороны. К расширению осознаваемого опыта членов группы ведёт, в частности, возможность сопоставления того, как они сами себя воспринимают, и того, как их воспринимают другие. Для данного типа групп характерна модель раскрывающегося ведущего группы, стремящегося быть самим собой. Основную задачу по созданию атмосферы доверия он ре-

шает, прежде всего через реализацию собственной способности доверять и рисковать этим. Открывая точки напряжения — конфликт, агрессию, сопротивление, он обращает участников к исследованию личностно значимого опыта. Среди многочисленных разновидностей групп встреч известны так называемые марафонские группы, проводимые в форме «погружения» за сжатый срок, например, в течение уикенда: группы, использующие лишь вербальные средства и сочетающие вербальные и невербальные; группы, акцентирующие невербальные приёмы, направленные на осознание участниками своего «физического Я» как существенный аспект осознания себя в целом.

Л.А. Петровская

«Дом—дерево—человек» тест (House-Tree—Person Test, Н—Т—Р) — проективная методика исследования личности. Предложена Дж. Буком в 1948 г. Тест предназначен для обследования как взрослых, так и детей, возможно групповое обследование. Обследуемому предлагается нарисовать дом, дерево и человека. Затем проводится детально разработанный опрос. Выбор предметов для рисования автор обосновывает тем, что они знакомы каждому обследуемому, наиболее удобны как объекты для рисования и, наконец, стимулируют более свободные словесные высказывания, нежели другие объекты. По мнению Дж. Бука, каждый рисунок — это своеобразный автопортрет, детали которого имеют личностное значение. По рисункам можно судить об аффективной сфере личности, ее потребностях, уровне психосексуального развития. Помимо использования «Д.-д.-ч.» т. в качестве проективной методики автор демонстрирует возможность теста определять уровень интеллектуального развития. Это согласуется с давними традициями диагностики уровня интеллекта с помощью рисунка.

Л. Ф. Бурлачук

«Завершение предложения» методики (Sentence-Completion Techniques) — группа проективных методик исследования личности. «З.п.» м. представляет собой разви-

тие теста словесной ассоциации. В качестве инструмента для измерения лингвистических способностей имеют давнюю историю в психологических исследованиях. Впервые для изучения личности «З. п.» м. были применены А. Пейном (1928), а затем А. Тендлером (1930). Обследуемому предлагается серия незаконченных предложений, состоящих из одного или нескольких слов, с тем, чтобы он их завершил по своему усмотрению. Предложения формулируются таким образом, чтобы стимулировать обследуемого на ответы, относящиеся к изучаемым свойствам личности. Обработка полученных данных может быть как качественной, так и количественной. Существует значительное количество методик, основанных на принципе вербального завершения. Одни предназначены для выявления мотивов, потребностей, другие — чувств обследуемого, его отношения к семье, половой жизни, вышестоящим по работе и т. д. Наиболее известны «З. п.» м., разработанные Дж. Роттером (1950), Д. Саксом (1950), Б. Форером (1950), А. Роде (1957). Достоинствами «З. п.» м. являются их гибкость, возможность приспособления к разнообразным исследовательским задачам. По оценке специалистов валидность и надежность этих методик достаточно высоки (Р. Ватсон, 1978). Допускается групповое обследование.

Л. Ф. Бурлачук

Замаскированных фигур тест (Embedded Figures Test, EFT) — предназначен для определения перцептивного стиля личности. Разработан Г. Виткиным в 1954 г. на основе широко известных фигур К. Готтшальдта (1926). Материал З.ф.т. состоит из 8 простых черно-белых геометрических фигур, 23 сложных цветных фигур и одной сложной черно-белой фигуры. В каждой из сложных фигур замаскирована одна из простых фигур. Это достигается наложением на контур простой фигуры линий таким образом, чтобы образовать скрывающую ее сложную фигуру. Маскирующую роль также выполняет цвет. Обследуемому требуется в течение пяти минут обнаружить простую фи-

туру внутри сложной. Основой для создания З. ф. т. послужили многочисленные экспериментальные данные, указывающие на тесную связь между свойствами личности и особенностями выполнения ею перцептивных задач. В работах Г. Виткина и сотр. было показано, что индивидуумы сильно различаются по своей «зависимости от поля зрения», причем этот показатель является относительно стабильно величинной, определяющей перцептивный стиль личности. Значимые корреляции между тестами, использованными в этих исследованиях, и З. ф. т. позволяют рассматривать последний в качестве инструмента для измерения «зависимости от поля зрения». В свою очередь «зависимость от поля зрения» понимается как перцептивный компонент довольно широкого измерения личности — обобщенного когнитивного стиля (или стиля познания). Обследуемые, с трудом отвлекающиеся от доминирующей структуры перцептивного поля (им трудно отделить конкретный стимул от фона), получили название «полезависимых». «Полезависимыми» были названы те обследуемые, которые легко и быстро находили фигуру на сложном фоне. Экспериментально подтверждены значимые связи зависимости — независимости от поля с эффективностью обучения, особенностями межличностных отношений, способами разрешения конфликтных ситуаций и другими личностными показателями.

Л. Ф. Бурлачук

Зонди тест (Szondi Test) — проективная методика исследования личности. Опубликована Л. Зонди в 1939 г. Стимульный материал З. т. состоит из 48 стандартных карточек с портретами психически больных людей (гомосексуализм, садизм, эпилепсия, истерия, кататоническая шизофрения, депрессия и мания). Карточки-портреты разделены на 6 серий, по 8 в каждой серии (по одному портрету от каждой категории больных). Обследуемому предлагается во всех сериях портретов выбрать по два наиболее и наименее понравившихся. Для получения устойчивых показателей обследование рекомендуется проводить не менее шести раз. При

интерпретации полученного материала исходят из того, что если четыре или более портретов одной категории больших получили благоприятную или неблагоприятную оценку, то данную «диагностическую область» следует признать значимой для обследуемого. Считается, что выбор портретов зависит прежде всего от инстинктивных потребностей. Отсутствие выбора свидетельствует об удовлетворенных потребностях, а неудовлетворенные, действующие с большой динамической силой, приводят к позитивному или негативному выбору. В случае позитивного выбора речь идет о потребностях, которые признаются, а выбор, отрицательно окрашенный, указывает на задержанные, подавленные потребности. Теоретическая позиция Л. Зонди — генетический детерминизм. Основное назначение З. т. видится его автору в исследовании родовых бессознательных черт, связанных с организацией рецессивных генов. Родовое бессознательное, согласно Л. Зонди, расположено как бы между индивидуальным и коллективным бессознательным, а «подавленные предки» направляют поведение индивидуума. Умозрительность этой концепции критикуется как отечественными, так и зарубежными исследователями. Однако стимульный материал З. т. можно использовать вне связи с теоретической позицией его автора. Этот тест используется для выявления трудностей межличностных отношений в зоне социальной перцепции и изучения особенностей ценностных ориентации.

Л. Ф. Бурлачук

Игра деловая — форма воссоздания предметного и социального содержания профессиональной деятельности, моделирования систем отношений, характерных для данного вида практики. Проведение И. д. представляет собой развертывание особой (игровой) деятельности участников на имитационной модели, воссоздающей условия и динамику производства. В зависимости от того, какой тип человеческой практики воссоздается в игре и каковы цели участников, различают И. д. учебные, исследовательские, управленческие, аттестационные. Истоки И. д. прослеживаются вплоть до маги-

ческих обрядов первобытных людей; ее непосредственным предшественником является военная игра, зародившаяся в XVII в. Первая управленческая игра («организационно-производственное испытание») была разработана и проведена в СССР в 1932 г. Однако серьезного развития И. д. в тот период не получила и возродилась лишь в 1957 г. в США, где и была проведена с использованием ЭВМ. В настоящее время И. д. получают широкое распространение в связи с задачами по совершенствованию управления, принятия плановых и производственных решений, подготовки и повышения квалификации кадров. Учебная И. д. позволяет задать в обучении предметный и социальный контексты будущей профессиональной деятельности и тем самым смоделировать более адекватные по сравнению с традиционным обучением условия формирования личности специалиста. В этих условиях усвоение нового знания накладывается на канву будущей профессиональной деятельности; обучение приобретает совместный, коллективный характер, развитие личности специалиста осуществляется в результате подчинения двум типам норм: нормам компетентных предметных действий и нормам социальных отношений коллектива. В таком «контекстном» обучении достижение дидактических и воспитательных целей слито в одном потоке социальной по своей природе активности обучающихся, реализуемой в форме игровой деятельности. Мотивация, интерес и эмоциональный статус участников И. д. обуславливаются широкими возможностями для целеполагания и целеосуществления, диалогического общения на материале проблемно представленного содержания И. д.

А.А. Вербицкий

Инсайт тест [англ. insight—постижение, озарение] — проективная методика исследования личности. Опубликована Е. Саргент в 1944 г. Обследуемому предлагают описания 15 ситуаций. После ознакомления с каждой ситуацией нужно письменно (или устно) ответить на вопросы, поставив себя на место действующего лица. Имеются два набора ситуаций — для женщин и мужчин. Ситуации

И. т. затрагивают семейные проблемы, установки по отношению к противоположному полу, окружению, религии, профессии и т. д. При подборе ситуаций автор в основном опиралась на проблемы, типичные для студенческого возраста. Ответы обследуемого анализируются по трем направлениям: эмоциональные реакции, когнитивные проявления и способ разрешения конфликта. Эти области детализированы, по каждой выделены отдельные категории. Напр., в область эмоциональных реакций входят: фрустрация, тревожность, депрессия и т.д., причем эти категории получают количественную оценку.

Л.Ф. Бурачук

Картины аранжировки тест (Picture Arrangement Test, PAT) — проективная методика исследования личности. Опубликована С. Томкинсом в 1957 г. Стимульный материал К. а. т. составляют 25 стандартных планшетов, на каждом из которых три рисунка, изображающих некоторые действия (акты поведения) человека. Обследуемому предлагают расположить рисунки в той последовательности, которая представляется ему наиболее логичной, а затем — рассказать историю, сюжетно объединяющую изображения. С. Томкинс стремился в К.а.т. объединить принципы проективного подхода к исследованию личности с традиционно психометрической (количественной) ориентацией. Интерпретация вербального материала, полученного в ходе обследования, осуществляется примерно так же, как в тематической апперцепции теста.

Л.Ф. Бурачук

Келли репертуарных решеток техника (Repertory Grid Technique) — метод изучения индивидуально-личностных конструктов, опосредующих восприятие и самовосприятие при анализе личностного смысла понятий. Предложен Дж. Келли в 1955 г. Под понятием индивидуальной системы конструктов имеется в виду система отношений и установок человека к миру. Согласно Келли, «конструкт можно представить себе как референтную ось, основной

параметр оценки... На поведенческом уровне его можно рассматривать как открытый человеком способ поведения...» (Ф. Франселла, Д. Баннистер, 1987). Описание конструкта, по Келли, удобнее всего провести в биполярных понятиях, при этом конструкт становится тем, «чем два или несколько объектов сходны между собой и, следовательно, отличны от третьего объекта или нескольких других объектов» (Ф. Франселла, Д. Баннистер, 1987). Биполярность конструктов дает возможность получить матрицу взаимоотношений между ними, позволяющую проведение различных процедур латентного анализа, который выявляет структуру смысловых параметров, лежащих в основе восприятия данным человеком себя и других людей, объектов и отношений. Несмотря на внешнее сходство некоторых процедур, общую направленность на выявление «личностных смыслов» и принадлежность к методам экспериментальной психосемантики, К.р.р.т. радикально отличается от метода семантического дифференциала. В отличие от семантического дифференциала, выбор конструктов и их значений ограничивается «диапазоном применимости». Принцип «диапазона применимости» является вторым (вместе с принципом биполярности) фундаментальным принципом К.р.р.т., подчеркивающим, что каждый конструкт может быть применен к ограниченному набору (репертуару) объектов (элементов). Техника репертуарно-матричного тестирования представляет собой реализацию индивидуально-ориентированного подхода к субъективному шкалированию. При этом ставится целью не столько сравнение оценок испытуемого с нормативными данными, сколько реконструкция индивидуальной системы смысловых единиц, обобщений, противопоставлений, лежащих в основе объективного отношения к себе и окружающим, выявление уникальных, непохожих на групповые, конструктов (принцип индивидуальности).

Л. Ф. Бурлачук

Q-классификация — методика исследования представления о своем «Я» и об окружающих людях. Предложена В. Стефен-

соном в 1953 г. Выполнение задания Q-К. состоит в сортировке испытуемым карточек с названиями свойств или особенностей личности на группы в зависимости от близости данного свойства характеру и образцам поведения обследуемого. Карточки делятся на заданное количество групп от «наиболее характерных» к «наименее характерным» для испытуемого свойствам. Обследуемый должен в каждой группе разместить определенное их число. Количество карточек в группе определяется значениями нормального распределения для выбранного числа групп и его общего количества. По характеру выполнения Q-К. относится к методикам вынужденного выбора. Выраженность личностных свойств здесь измеряется не в абсолютных показателях (напр., отношение к результату нормативной выборки), а относительно выраженности других свойств испытуемого. После выполнения основного задания Q-К. испытуемому можно предложить выполнить аналогичную сортировку применительно к другим людям (отцу, матери, жене и т. д.). Существует вариант дополнения задания по отношению к себе или другим людям в различных ситуациях (дома, на работе, в общении и т. д.). Можно получить сведения относительно представления о себе в аспекте «идеального Я», «реального Я», «социального Я» (т. е. такого, каким видят испытуемого окружающие).

Л.Ф. Бурлачук

Люшера цвета выбора тест (Luscher Farbwahl Test) — проективная методика исследования личности. Основана на субъективном предпочтении цветовых стимулов. Опубликована М. Люшером в 1948 г. Стимульный материал Л. ц. в. т. состоит из стандартных разноцветных, вырезанных из бумаги квадратов со стороной 28 мм. Полный набор состоит из 73 квадратов 25 различных цветов и оттенков. Обычно используется неполный набор из 8 цветных квадратов. Основными цветами считаются (в порядке присвоенного им номера) синий, зеленый, красный, желтый, а дополнительными — фиолетовый, коричневый, черный и серый (нулевой). Упрощенная процедура

обследования (для восьми цветов) сводится к одновременному предъявлению всех цветных квадратов на белом фоне и просьбе выбрать один наиболее понравившийся, приятный. Выбранный квадрат переворачивается и откладывается в сторону, затем процедура повторяется. Образуется ряд квадратов, в котором цвета располагаются по их привлекательности для обследуемого. Первые два цвета считаются явно предпочитаемыми, третий и четвертый — предпочитаемыми, пятый и шестой — нейтральными, а седьмой и восьмой — вызывающими антипатию, негативное отношение. Психологическая интерпретация полученного ряда субъективного предпочтения цвета опирается, во-первых, на предположение о том, что каждому цвету присуще определенное символическое значение, напр.: красный — стремление к власти, доминированию, а зеленый — упорство, настойчивость. Считается, что ряд цветового предпочтения отражает индивидуальные особенности обследуемого. При этом выделяется функциональная значимость позиции, занимаемой конкретным цветом. В разработанной М. Люшером теории личности два основных психологических измерения: активность — пассивность и гетерономность — автономность. Эти измерения, определяющие значения цветов, представлены автором. Наряду с индивидуальным обследованием допускается групповое.

Л.Ф. Бурачук

Метод групповой дискуссии [лат. *discussio* — рассмотрение, исследование] — 1) применяемый в практике руководства группами способ организации совместной деятельности, имеющий целью интенсивное и продуктивное решение групповой задачи; 2) прием, позволяющий, используя систему логически обоснованных доводов, воздействовать на мнения, позиции и установки участников дискуссии в процессе непосредственного общения. Использование М. г. д. позволяет: сопоставляя противоположные позиции, дать возможность участникам увидеть проблему с разных сторон; уточнить взаимные позиции, что

уменьшает сопротивление восприятию новой информации, нивелировать скрытые конфликты, поскольку в процессе открытых высказываний появляется возможность устранить эмоциональную предвзятость в оценке позиции партнеров; выработать групповое решение, придав ему статус групповой нормы (если решение разделяется всеми участниками, происходит групповая нормализация, если же нет, то возможна групповая поляризация); использовать механизм возложения и принятия ответственности, увеличивая включенность участников дискуссии в последующую реализацию групповых решений; повысить эффективность отдачи и заинтересованность участников дискуссии в решении групповой задачи, предоставляя им возможность проявить свою компетентность и тем самым удовлетворить потребность в признании и уважении. Существуют различные формы организации М. г. д. — от простых производственных совещаний до специально подготовленных форм типа «мозговой атаки». Сфера применения М. г. д. — любые формы совместной деятельности, требующие согласованных групповых действий.

Л.А. Карпенко

Методы исследования личности — совокупность способов и приемов изучения психологических проявлений личности человека. По форме и условиям проведения различают: экспериментальные и неэкспериментальные (Например, анализ биографий и т. п.), лабораторные и клинические, прямые и косвенные, исследовательские и обследовательские (психодиагностические) М. и л. Дифференциация М. и л. по содержанию определяется принципами интерпретации предмета психологии личности. В зависимости от доминирующего аспекта рассмотрения выделяются М. и л.: 1) как индивидуальности; 2) как субъекта социальной деятельности и системы межличностных отношений; 3) как идеальной представленности в других людях. Соответственно первому аспекту выделяются субъектная и объектная ориентации в построении М. и л. Субъектная ориентация представ-

лена проективными и психосемантическими методиками, направленными на характеристику основных образующих индивидуального сознания — смыслов и значений. Объектная ориентация, исходящая в основном из теории черт личности, представлена личностными опросниками, шкалами межличностного восприятия, приемами оценки развития интеллектуальных качеств и обучаемости индивида совокупностью ряда приемов оценки психофизиологических параметров индивида. Определенное единство субъектных и объектных исследовательских ориентации достигается в рамках деятельности троек личности, исходящей из взаимосвязи стабильного и динамического в сознании и деятельности (генетические методы изучения развивающейся личности, методы исследования установок и диспозиций личности, надситуативной активности, уровня притязаний и т. д.). В отечественной психологии показано, что данные, полученные в результате исследования личности как индивидуальности, не могут быть непосредственно перенесены на характеристики личности как субъекта межличностных отношений — индивидуально-типическое выступает существенно по-разному в зависимости от уровня развития той общности, в которой интегрирована личность. В связи с этим (второй аспект) используются социально-психологические методы исследования личности в группах (социометрия, референтометрия, приемы изучения ролевого поведения и др.). В третьем аспекте построения и использования М. и, л, личность выступает как внутри, так и за пределами межличностного взаимодействия (идеальная продолженность субъекта в других людях — персонализация) и т. п. В рамках указанной ориентации складывается особый принцип исследования личности: метод отраженной субъектности (анализ личности индивида через его представленность в жизнедеятельности других людей, в их мотивациях и т. п.).

В.А. Петровский

Методы политико-психологических исследований — для современной политической психологии характерна «мето-

дологическая терпимость» и плюрализм по отношению к собственным методам исследований. В конкретных случаях в равной степени могут быть представлены психологические тесты, социологические опросы, методы экспертной оценки, психолингвистический анализ и т.п.. Это связано с отсутствием общепризнанных теоретических схем и междисциплинарным характером исследований, в которых приходится соединять подходы нескольких дисциплин к сложному и многоуровневому объекту — поведению человека в политике. Объект конкретного исследования диктует методы, адекватные его изучению. Так, различные феномены массового политического поведения требуют таких методов, как анализ статистических данных, проведение массовых опросов с последующей математической обработкой больших массивов данных, проведения фокусированных интервью и метода фокус-групп. Подготовка предвыборных кампаний в последние годы породила широкий спрос на составление так наз. паспорта избирательного округа. Политические социологи и психологи проводят анализ статистических данных жителей конкретного избирательного округа с последующим описанием основных психологических и социальных типов избирателя. При наличии мониторинговых исследований в округе на протяжении нескольких лет политик получает детальное представление как о глубинных и малоподвижных установках своих избирателей, так и о ситуативных изменениях в их настроениях. В арсенале М.п-п.и. сейчас появились специальные методики для исследования динамики массовых политических ориентации, основанные на применении компьютерных средств обработки больших массивов данных. Так, один из самых дорогостоящих проектов под руководством Р. Инглхарта и П. Абрамсона ставит своей задачей анализ динамики политических ценностей в 49 странах мира с разными типами политических систем. Хотя исследование различных форм массового поведения по своей технике ближе всего к социологическим методам, их содержание диктует

применение таких методик, которые адекватны изучаемым психологическим феноменам. Отсюда и выбор таких исследовательских процедур, как проективные методики (например, метод неоконченных предложений, метод ассоциаций и др.). Указанные подходы дают хорошие результаты при изучении электорального поведения, массовых политических ориентации, ценностей политической культуры. Но эти политико-психологические феномены поддаются анализу и с использованием иных методов. Так, например, психобиографические подходы позволяют не только выяснить влияние отдельных личностных характеристик политиков на конкретные события, но и видеть в отдельном политике модель определенного типа политической культуры. Так, в работе Б. Глэд об американском политике Ч. Хьюзе показано, что он был лишь выразителем господствующего в американской элите после первой мировой войны изоляционистского настроения. Изучение феноменов политического мышления и политического сознания ведется в М.п.-п.и. преимущественно методами социальной психологии, причем в основном ее когнитивистского направления. Прежде всего, объектом исследования становятся различные тексты, которые обрабатываются с помощью контент-анализа различных модификаций. Так, в работе Д. Уинтера, М. Херманн и соавт. контент-анализу подверглись тексты выступлений Дж. Буша и М. Горбачева для выявления ряда когнитивных характеристик этих политиков. Среди изучаемых компонентов политического мышления были убеждения, понятийная сложность, методы достижения целей и некоторые другие особенности прежде всего спонтанных (не написанных заранее) текстов, проанализированные через их сопоставление с аналогичными количественными характеристиками 148 высших политических руководителей из разных стран, культур и периодов. Таким образом, наряду с чисто качественными особенностями, метод контент-анализа позволяет использовать и количественные параметры, дающие более объективные результаты. Другим методом, используемым

для изучения политического менталитета тех групп, которые имеют артикулированные политические ценности, является метод построения их семантического пространства. Российский психолог В. Петренко проанализировал политические штампы и клише в лексике новых российских партий. Материалом анализа послужили речи известных политиков, партийные документы. Данные этого исследования позволили построить многомерную типологию сознания политических активистов. Исследование личности в политическом процессе началось еще в 30-е годы в рамках преимущественно психоаналитической традиции. С этим связан и интерес исследователей, прежде всего, к таким методикам, которые позволяли проникнуть в бессознательную, эмоциональную сферу личности, раскрыть глубинные мотивы политического поведения. В одной из первых М.п.-п.и. работ Г. Лассвела материалом для изучения политиков стали их медицинские карты в одном из элитарных санаториев, где их лечили от неврозов, алкоголизма и т.п. Современные политические психоаналитики продолжают традицию качественного изучения личности политика, создавая психологические профили представителей данной профессии. Наряду с этим в М.п.-п.и. широко используются психологические тесты при непосредственном исследовании политиков, а также многочисленные методы дистанционного анализа в случае, когда объект недоступен исследователю. В таких случаях изучаются не только тексты их выступлений, но и видеозаписи, мемуары о них и другие прямые и косвенные источники данных о личности в политике. Нередко используется и метод экспертных оценок, который позволяет оценить отдельные качества личности, дать прогноз ее поведения. В арсенале исследовательских процедур М.п.-п.и. заметное место занимает и метод эксперимента. Чаще проводится лабораторный, но используется и естественный эксперимент. Так в результате экспериментальной проверки получили подтверждения важные теоретические положения о закономерностях поведения человека в политике. Тверски и Канеман доказали, что человеку свойственно избегать высокой

степени риска. Знаменитые опыты Милгрэма показали, что в случае, когда есть некий «научный» авторитет в лице экспериментатора, испытуемые готовы пойти даже на ненужную в условиях эксперимента жестокость, снимая с себя ответственность за результат своих поступков. Недавние эксперименты Ласка и Джадда выявили склонность экспертов давать более крайние оценки кандидатов, чем это делают непрофессионалы. Обычные граждане, оценивая политиков, руководствуются не столько знаниями о том, что и как те сделали в политике, а исключительно впечатлениями, полученными накануне выборов. Следует отметить, что помимо собственно исследовательских процедур, в М.п.-п.и. используется и широкий набор методов коррекционного воздействия на политическое поведение, сознание и бессознательные структуры личности. Практика политического консультирования включает психодиагностику политического деятеля, анализ и коррекцию его публичного имиджа, разработку стратегии его взаимоотношений как с широкой публикой, так и с собственными единомышленниками и аппаратом. Такая работа политического психолога предполагает использование методов тренинга, участия в деятельности по паблик рилейшнз, разработку рекомендаций по эффективной политической коммуникации. Говоря об области деятельности профессионального М.п.-п.и., следует отметить, что международное сообщество разработало и предложило своим индивидуальным членам специальный этический кодекс, регламентирующий ряд действий специалистов в этой области. Так же, как психолог, врач или организационный консультант, политический психолог, занимающийся исследованиями или консультированием, имеет дело с достаточно взрывоопасной информацией. Так, политический консультант не считает себя вправе не только публично обсуждать данные, касающиеся своих клиентов, но даже не раскрывает его имени без разрешения последнего. Существует опасность нанести урон репутации того или иного человека, даже если обсуждение имеет профессиональный характер в научном журнале.

Профессиональная община заинтересована, чтобы ее представители четко отделяли свою научную деятельность от участия в практической политике.

Е. Б. Шестопал

Мозговая атака (брейншторминг) [англ. brain storming — мозговой шторм] — методика стимуляции творческой активности и продуктивности, исходящая из предположения, что при обычных приёмах обсуждения и решения проблем возникновению новаторских идей препятствуют контрольные механизмы сознания, которые сковывают поток этих идей под давлением привычных, стереотипных форм принятия решений. Тормозящее влияние оказывают также боязнь неудачи, страх оказаться смешным и др. Чтобы снять действие этих факторов, проводится заседание группы, каждый из членов которой высказывает на предложенную тему любые мысли, не контролируя их течение, не оценивая их как истинные или ложные, бессмысленные или странные и т.п., стремясь при этом побуждать других к подобным же свободным ассоциациям идей. После первого тура общая масса высказанных идей анализируется в расчёте на то, что среди них окажется по меньшей мере несколько, содержащих наиболее удачные решения. Методика М. а. широко применялась в 50-х гг. в таких странах как США, Франция, преимущественно при обсуждении технологических задач, а также проблем планирования и прогнозирования. Практика использования этой методики привела к скептическим оценкам её эффективности, а экспериментально-психологическая проверка не подтвердила её преимуществ при решении творческих задач.

М. Г. Ярошевский

Опросник личностной ориентации — разработан Э. Шостромом в 1963 г. Основа методики — концепция самоактуализирующейся личности А. Маслоу. Идею о присущей душевно-здоровому человеку непрерывной актуализации способностей и талантов, осуществления своего призвания и предназначения конкретизируется в виде понятий «манипулятор» и «актуализа-

тор». Эти понятия Э. Шостром связывает с концепцией временной компетенции личности. У человека, обладающего временной компетенцией желания связаны с настоящим. Временная некомпетентность отличается чрезмерным интересом к прошлому или будущему в ущерб настоящему. Описанную психическую реальность Э. Шостром описывает по принципу «здесь и теперь», дополняя ее системой внутренней и внешней направленности Рейзмана. Внутренне направленная личность руководствуется внутренними принципами и мотивами, внешне направленная — исходящими от внешних сил. Опора на себя считается предпочтительной.

Л.Ф. Бурлачук

Опросники мотивов — группа личностных опросников, предназначенных для диагностики мотивационно-потребностной сферы личности, которая позволяет установить, на что направлена активность индивида (мотивы как причины, определяющие выбор направленности поведения). Помимо этого, существенное значение имеет вопрос о том, как осуществляется регуляция динамики поведения. В этом случае нередко прибегают к измерению установок, и в этом аспекте О. м. смыкаются с некоторыми видами опросников установок. Разработка О. м. в психодиагностике во многом связана с необходимостью оценки влияния фактора «социальной желательности», имеющего установочную природу и снижающего достоверность данных, получаемых с помощью личностных опросников. К наиболее известным О. м. относится разработанный А. Эдвардсом «Список личностных предпочтений» (1954), который предназначен для измерения «силы» потребностей, заимствованных из перечня, предложенного Г. Мюрреем к тематической апперцепции тесту. К числу этих потребностей относятся, напр., потребности в достижении успеха, в уважении, в лидерстве и др. «Сила» каждой потребности выражается не в абсолютных величинах, а относительно «силы» других потребностей, т. е. используются личностные показатели (А. Анастаси, 1982). Для изучения роли фактора «социальной желательности» А. Эдвардсом (1957) предложен специальный опросник, достаточно широко за рубежом применяются и другие О. м., напр., «Форма по изучению личности» Д. Джексона (1967), опросники А. Мехрабана (1970) и др.

Л. Ф. Бурлачук

Опросники типологические — группа личностных опросников, разработанных на основе выделения типов личности как целостных образований, не сводимых к набору черт (или факторов). В отличие от конструирования опросников черт личности, такой подход требует группировки самих обследуемых, а не их личностных признаков (В. М. Мельников и Л. Т. Ямпольский, 1985). В О. т. диагностика осуществляется на основе сопоставления с соответствующим (усредненным) типом личности.

Л. Ф. Бурлачук

Опросники установок — группа опросников, предназначенных для измерения относительной ориентировки индивидуума в одномерном континууме установок. О.у. в зависимости от определяемых установок могут быть представлены как опросники личностные или отнесены к опросникам-анкетам. Начало разработки О.у. было положено работой Л. Тэрстоуна и Е. Чейва «Измерение установок», опубликованной в 1929 г. Суть разработки О.у. этими авторами сводится к следующим этапам: 1) выбор установки, подлежащей измерению; 2) сбор большого количества высказываний по существу изучаемой установки; 3) оценка значительной группой экспертов каждого из окончательно отобранных высказываний по шкале (обычно 11-балльной); 4) статистическая обработка результатов, позволяющая установить шкалу с равномерно распределенными единицами измерения. Недостатком О.у. типа «тэрстоунских» является влияние собственных установок экспертов на классификацию утверждений. Иной подход к построению О.у. был реализован Р. Лайкертом (1932). В этом случае не требуется классификация утверждений группой экспертов. Утверждения отбираются лишь на основе их внутренней согласованности.

Шкалы типа «лайкертовских» предусматривают по каждому утверждению следующую градацию ответов: полное согласие — 5 баллов, согласие — 4, безразличие — 3, несогласие — 2 и полное несогласие — 1 балл. Сумма баллов по утверждениям дает общий показатель индивидуума, который интерпретируется в соответствии с эмпирически установленными нормами. При построении О. у. используются и другие приемы, но большинство из них разработано по типу «терстоунских» или «лайкертовских».

Л. Ф. Бурлачук

Опросники ценностей — группа опросников личностных, предназначенных для измерения ценностей и ценностных ориентации личности. Ценности формируются в процессе усвоения социального опыта и обнаруживаются в интересах, установках и других проявлениях личности. Поэтому О. ц. близки опросникам интересов, опросникам установок, и опросникам мотивов. К наиболее известным зарубежным О. ц. относятся опросник Олпорта-Версона-Линдсея, разработанный на основе теории Э. Шпрангера, и опросник ценности специальностей Д. Супера, позволяющий получить сведения о том, насколько важна для обследуемого каждая из 45 таких ценностей специальностей, как, напр., помощь другим — для психолога, возможность продвижения по службе — для администратора и т.д. (А. Анастаси, 1982). В литературе сообщается о достаточно высокой надежности и валидности этих опросников.

Л. Ф. Бурлачук

ПОТРЕБНОСТИ В ДОСТИЖЕНИИ ОПРОСНИК-ОПРОСНИК ЛИЧНОСТНЫЙ Направлен на исследование особенностей мотивации достижения. Предложен Ю. М. Орловым в 1978 г. Опросник включает 23 утверждения. Составление банка утверждений основывалось на комплексной экспериментальной проверке связей между критериальными показателями мотивации достижения и ответами. В качестве критериев использовались: решение интеллектуальных задач с инструкцией, активирующей мотивацию; результаты контент-анализа данных тематической апперцепции теста; сведения, полученные с

помощью групповой оценки личности. В опросник включались пункты, отличающиеся высокой дискриминативностью и связью с критерием. Имеются данные о валидности текущей (получены методом контрастных групп). П. д. о. рекомендован для исследований влияния мотивации достижения на эффективность деятельности, а также при индивидуальном консультировании.

Л. Ф. Бурлачук

Референтометрический метод (или референтометрия) [лат. referens—сообщающий и греч. metreo—измеряю] — способ выявления референтности членов группы для каждого входящего в нее индивида. Р. м. включает две процедуры. На предварительной (вспомогательной) с помощью опросного листа выявляются позиции (мнения, оценки, отношение) каждого члена группы по поводу значимого объекта, события или человека. Вторая процедура выявляет лиц, позиция которых, отраженная в опросном листе, представляет наибольший интерес для других испытуемых. Ограниченность выбора вынуждает испытуемого проявлять высокую избирательность в отношении тех лиц в группе, чья позиция для него в данный момент наиболее актуальна. Важной стороной Р. м. является глубокая мотивированность поведения испытуемого, поглощенного возможностью ознакомиться с позицией, высказанной референтным для него лицом по поводу значимого объекта. Р. м. позволяет выявить мотивы межличностных выборов, предпочтений в группе. Вместе с тем мера референтности (предпочтительности) субъекта определяется здесь косвенно, через проявление испытуемым интереса к позиции этого субъекта по поводу значимого объекта. Данные, полученные с помощью Р. м., обрабатываются математически и могут быть выражены графически.

Е. В. Щедрина

Розенцвейга рисуночной фрустрации методика (Rosenzweig Picture-Frustration Study, PF Study) — проективная методика исследования личности. Предложена С. Розенцвейгом в 1945 г. на основе разработанной им теории фрустрации. Стимульный материал Р. р. ф. м. состоит из 24

рисунков, на которых изображены лица, находящиеся во фрустрационной ситуации переходящего типа. Персонаж, изображенный слева, произносит слова, которыми описывается фрустрация собственной или другого индивидуума. Над персонажем, изображенным справа, имеется пустой квадрат, в который обследуемый должен вписать первый пришедший на ум ответ. Черты, мимика персонажей в рисунках отсутствуют. Оценка полученных ответов, в соответствии с теорией Розенцвейга, осуществляется по направлению реакции (агрессии) и ее типу. По направленности реакции подразделяются на: а) экстрапунитивные — реакция направлена на живое или неживое окружение, осуждается внешняя причина фрустрации и подчеркивается ее степень, иногда разрешения ситуации требуют от другого лица; б) интрапунитивные — реакция направлена на самого себя с принятием вины или же ответственности за исправление возникшей ситуации, фрустрирующая ситуация не подлежит осуждению; в) импунитивные — фрустрирующая ситуация рассматривается как нечто незначительное или неизбежное, преодолимое со временем; обвинение окружающих или самого себя отсутствует. Помимо количественной и качественной оценок направленности и типа реакции личности во фрустрирующих ситуациях, на основе стандартных ответов рассчитывается «показатель групповой конформности», позволяющий судить о степени социальной адаптации индивида. Р. р. ф. м., будучи достаточно структурированной, направленной на определенную область поведения и обладающая относительно объективной процедурой оценки, более доступна статистическому анализу, нежели большинство проективных методик. Возможно групповое обследование. Имеются модификации Р. р. ф. м., предназначенные для изучения отношения к национальным меньшинствам, проблемам сохранения мира и др.

Л.Ф. Бурлачук

Роршаха тест (Rorschach Test) — проективная методика исследования личности. Создана Г. Роршахом в 1921 г. Занимает одно из ведущих мест среди других проективных

методик. Стимульный материал состоит из 10 стандартных таблиц с черно-белыми и цветными симметричными аморфными (слабоструктурированными) изображениями («пятна» Роршаха). Обследуемому предлагается ответить на вопрос о том, что изображено, или на что похоже то, что изображено. Основным теоретическим предположением Роршаха является то, что активность индивидуума определяется как внутренними, так и внешним побуждениями. Сообразно такому пониманию причин активности, в которой личность выражается тем отчетливее, чем менее стереотипизированы вызывающие ее стимулы, автор Р. т. вводит понятия интроверсии и экстраверсии, соответствующие совокупности определенных черт, связанных с преобладающим видом активности. Соотношением между параметрами интроверсии и экстраверсии определяется «тип переживания» — показатель Р. т. Тип переживания указывает на то, «как», а не «что» переживает индивидум, как он взаимодействует с окружением. Помимо установления общей направленности личности («тип переживания»), Р. т. позволяет получить диагностические данные о степени реалистичности восприятия действительности, эмоциональном отношении к окружающему миру, тенденции к беспокоейству, тревожности, тормозящей или стимулирующей активности индивидуума (Л. Ф. Бурлачук, 1979). Диагностические показатели Р. т. не имеют строго однозначного психологического значения. Однозначность достигается непосредственным контактом с обследуемым, его углубленным изучением. Дифференциально-диагностическое значение данных, получаемых при использовании Р. т., тем определеннее, чем большая совокупность показателей (относящихся к конкретной задаче) изучается.

Л.Ф. Бурлачук

Россолимо «психологические профили» — тест интеллекта, представляющий собой психометрическую шкалу измерения уровня развития общих способностей Разработан Г. И. Россолимо в 1909 г. Р. «п. п.» включает 11 тестов. Сущность метода, согласно Россолимо «сводится к опреде-

лению «высоты» 11 психических процессов, максимум силы которых оценен в 10 единиц, причем в основу определения высоты каждого процесса положен принцип положительных и отрицательных ответов. «Высота» каждого процесса выражается в высоте ординаты, определяемой числом десятых долей максимальной ее величины, одинаковой для всех процессов. В конце исследования все точки графика могут быть соединены линиями, и тогда получится кривая высот всех отдельных опытов, т. е. детальный психологический профиль, облегчающий обзор данных» (Г. И. Россоломо, 1910). Тестовые задания объединяются в 9 групп, направленных на измерение отдельных психологических способностей: 1. Внимание. 2. Воля. 3. Точность восприятия. 4. Память. 5. Осмысление. 6. Комбинаторные способности; 7. Сметливость. 8. Воображение. 9. Наблюдательность. Существует два варианта Р. «п. п.»: Первый вариант состоял в общей сложности из 38 тестов, во втором варианте количество тестов было сокращено до 27. Шкала Р. «п. п.» являлась одним из первых тестов интеллекта и пользовалась большим успехом не только в России, но и в других странах. В настоящее время шкала представляет интерес главным образом как исторически важная веха развития тестов интеллекта.

Л.Ф. Бурлачук

Самоотношения опросник — опросник личностный. Направлен на исследование комплекса факторов отношения к себе. Предложен В. В. Сталиным в 1985 г. Методика содержит 62 пункта, сформулированных в виде утверждений. Используются два варианта ответов («согласен» и «не согласен»). На этапе разработки результаты опросника были подвергнуты факторному анализу. Были отобраны и интерпретированы 7 факторов, которые легли в основу четырех шкал опросника: 1) самоуважение — шкала направлена на отражение аспектов самоотношения к своим способностям, энергии, самостоятельности, оценки возможностей контролировать свою жизнь, степени веры в свои силы; 2) аутосимпатия — шкала на пози-

тивном полюсе объединяет доверие к себе и положительную самооценку, на негативном полюсе — видение в себе преимущественно недостатков, низкую самооценку, склонность к самообвинению; 3) самоинтерес — отражение меры близости к себе, интерес к собственным мыслям и чувствам, уверенность в собственном интересе для других; 4) ожидаемое отношение от окружающих. Наряду с приведенными факторами — шкалами в опроснике — предусмотрена возможность оценивания по обобщенному фактору «глобального самоотношения» (чувства «за» или «против» себя). Опросник стандартизирован. Прямая форма большинства вопросов и отсутствие шкал контрольных ограничивают применение С. о. в экспертных ситуациях.

Л.Ф. Бурлачук

Социометрия [лат. societas — общество + греч. metreo — измеряю] — разработанная Дж. Морено психологическая теория общества и одновременно социально-психологический тест, применяемый для оценки межличностных эмоциональных связей в группе. В основе теоретической С. лежит стремление объяснить все стороны социальной жизни — экономические, политические — состоянием эмоциональных отношений между людьми, их симпатиями и антипатиями по отношению друг к другу. Дж. Морено и его последователи пришли к выводу, что все проблемы современного общества, вне зависимости от его классовой структуры, могут быть разрешены путем перестановки людей в соответствии с их эмоциональными предпочтениями, так, чтобы «социометрическая» революция позволила гармонизировать общественные отношения, являющиеся, по их мнению, системами взаимного предпочтения или отвращения людей. Одно из центральных понятий этой теории «теле» — термин, обозначающий простейшую единицу чувства, передаваемую от одного индивида к другому, детерминирующую количество и успешность межличностных отношений, в которые они вступают. В результате социометрической процедуры составляются социометрическая матрица, социограмма, вычисляются социометрические коэффициенты групповой

сплоченности. Многочисленные экспериментальные исследования, проведенные в рамках концепции деятельностного опосредствования межличностных отношений, показали, что С. позволяет проанализировать только внешний эмоциональный слой групповой активности и не дает возможности осуществлять анализ межличностных отношений людей на основе учета глубинных социальных факторов.

И. В. Поротова

Т-группа [англ. training group — группа тренинга] — малая группа, создаваемая для обучения базовым межличностным умениям. К таковым относят: умение распознавать и оценивать индивидуальные, групповые, межличностные проблемы; коммуникативные умения; развитие самопознания. Возникновение Т-г. относится к 1947 г. и связано с классическими исследованиями К. Левина в области групповой динамики. Психологи клинической ориентации в подобной групповой работе обычно акцентируют индивидуальные проблемы участников, социальные психологи — проблемы личностных ресурсов эффективной деятельности организаций. В любом случае принципиальным оказывается совершенствование понимания участниками групповых процессов, развитие чувствительности к ним (отсюда еще один используемый термин — «тренинг чувствительности»). Т-г. относятся к совокупности методов так наз. экспериментального обучения — т.е. обучения посредством переживания опыта. Основными составляющими подобной групповой реальности являются открытое предъявление участников друг другу, интенсивная безоценочная межличностная обратная связь, апробирование новых форм общения. Роль ведущего, называемого тренером или фасилитатором, состоит прежде всего в создании доверительного и в этом смысле психологически безопасного, поддерживающего группового климата. Последнее делает возможным включение участников в самоисследование и исследование складывающегося группового процесса.

Л. А. Петровская

Тематический апперцептивный тест (ТАТ) [лат. ad — при, к + perceptio — восприятие] — методика комплексной глубокой психодиагностики личности, относится к категории проективных методов. Материал ТАТ представляет собой набор таблиц с черно-белыми фотографическими изображениями на тонком матовом картоне. Задача испытуемого заключается в составлении сюжетных рассказов на основе изображенной на каждой таблице ситуации. ТАТ был разработан во второй половине 1930-х гг. в Гарвардской психологической клинике Г. Мюрреем и его сотр. Первоначально ТАТ задумывался как методика для исследования воображения. По мере его применения, однако, выяснилось, что диагностические сведения, получаемые с его помощью, выходят далеко за рамки этой области. Классическая схема интерпретации ТАТ, разработанная Мюрреем, в основном была направлена на анализ потребностей. Другими авторами были разработаны несколько десятков альтернативных схем интерпретации, получивших более или менее широкое распространение. Результаты ТАТ при умелом применении и интерпретации позволяют дать развернутую характеристику глубинных тенденций личности, в том числе ее потребностей и мотивов, отношения к миру, черт характера, типичных форм поведения, внутренних и внешних конфликтов, особенностей протекания психических процессов, механизмов психологической защиты. Можно также делать выводы об уровне интеллектуального развития, о наличии признаков тех или иных психических нарушений, хотя ставить клинический диагноз на основании одних только данных ТАТ нельзя. Наиболее плодотворно применение ТАТ при исследовании пограничных состояний. ТАТ используется также в исследовательских целях как инструмент фиксации тех или иных личностных переменных (чаще всего мотивов). Главным достоинством ТАТ является глубина и разнообразие диагностической информации, которую позволяет получить этот метод, а основным недостатком — трудоемкость процедуры проведения обследования и обработки и анализа результатов. Другие недостатки, отмечавшиеся разными

критиками, ставят, на первый взгляд, под сомнение вообще возможность использовать ТАТ как психодиагностический инструмент: он не опирается на целостную теорию; тестовый материал не строился в достаточной мере систематично; он не оценивался по общепринятым правилам; правомерность схем интерпретации является проблематичной; он плохо соответствует традиционным психометрическим критериям валидности и надежности, что, однако, связано со спецификой его конструкции и выявляемых с его помощью психологических характеристик. Высказываются обоснованные сомнения в применимости к ТАТ традиционных мер валидности и надежности. Более веские показатели валидности получены для вариантов ТАТ, специально построенных для диагностики отдельных мотивов, по сравнению с классическим клиническим ТАТ. Ряд данных говорит о чувствительности метода к ситуативной динамике мотивов (ситуационная валидность). В рассказах ТАТ непосредственно отражается индивидуальный образ мира обследуемого. Образ мира выступает источником субъективной определенности, позволяющей однозначно воспринимать объективно неоднозначные ситуации. Возникающая на основе образа мира в конкретной ситуации система апперцептивных ожиданий влияет на содержание восприятий и представлений, порождая иллюзии и ошибки восприятия, а также определяя характер восприятия неоднозначных стимулов таким образом, чтобы актуально воспринимаемое или представляемое содержание соответствовало целостному образу мира, структурирующим его смысловым структурам и вытекающим из него интерпретациям, атрибуциям и прогнозам относительно данной ситуации, а также актуальным смысловым установкам. Зная особенности восприятия человеком тех или иных сторон действительности или же односторонней интерпретации им объективно неоднозначных событий и ситуаций и приписывая причину этих особенностей или интерпретаций сложившемуся у него устойчивому образу мира, можно «вычислить» жизненные смыслы для него тех или иных людей, ситуаций и обстоятельств и на

этой основе предсказать реальное поведение его в подобных обстоятельствах, которое внешне может не совпадать с поступками героев его рассказов. Этим и обусловлена диагностическая ценность ТАТ.

Д.А. Леонтьев

Тесты креативности [лат. creatio — сотворение, создание] — группа психодиагностических методик, предназначенных для измерения творческих способностей личности. Первые Т. к. появляются в 50-х гг., и их развитие постепенно становится одним из основных направлений в современной психодиагностике. Наиболее мощным стимулом этого развития являются результаты многочисленных исследований, указывающие на несоответствие между успешностью выполнения традиционных тестов интеллекта и творческими способностями. Способность продуцировать новые идеи, находить нетрадиционные способы решения проблемных задач была отделена от других способностей и названа креативностью. Сегодня изучение и измерение креативности осуществляются в следующих основных направлениях: «личностном» (влияние на креативность личностных черт) и «познавательном» (влияние на креативность интеллектуальных, познавательных особенностей). Наиболее известные тесты для измерения познавательного аспекта креативности разработаны Дж. Гилфордом (сотр. (1959) и Е. Торрансом (1962). В отечественных исследованиях на основе выделения единицы измерения творческих способностей, названной «интеллектуальной инициативой», разработана оригинальная методика «креативного поля» (Д. Б. Богоявленская, 1983). Интеллектуальная инициатива выступает в качестве «клеточки», в которой синтезируются личностные черты и интеллектуальные особенности. Полученные с помощью методики «креативного поля» данные тесно коррелируют с внешним критерием, тем не менее в силу его субъективности необходимо дальнейшее изучение валидности такого подхода к измерению творческих способностей.

Л.Ф. Бурлачук

Тесты оценки юмора — группа тестов личности, направленных на выявление особенностей чувства юмора. В зависимости от способа применения стимульного материала и организации обследования существуют пять типов Т.о.ю.: 1) классификация соответствия юмористического материала (афоризмов, юмористических рассказов, картин и т. д.) смыслу отражаемых тем. Группировка юмористического материала, выполняемая испытуемым, сопоставляется с образом, полученным в нормативной группе; 2) оценка «качества» юмористического материала с последующим сравнением с нормативными данными; 3) выбор наиболее смешного из предлагаемых возможных окончаний юмористического рассказа или выбор наиболее смешной легенды к комическому рисунку. В таких Т.о.ю. также возможно сравнение с результатами нормативной группы; 4) тесты типа «Истории завершения» методик, «Завершение предложения» методик; 5) свободное творчество испытуемого на заданную тему. Под чувством юмора, на анализ которого прямо или косвенно направлены Т.о.ю., обычно понимается способность создавать вербальные или какие-либо иные произведения, которые могут развлечь, позабавить, вызвать переживание смешного, а также способность находить забавное и смешное в юмористических произведениях. Вторая группа особенностей чувства юмора наиболее легко доступна изучению. На оценку таких проявлений личности направлены первые три из приведенных выше типов Т.о.ю. Относительная ценность методик классификации юмористического материала по «значению» и по «качеству» состоит в том, что при использовании первых акцент делается на оценке чувства юмора по степени когнитивного согласия субъекта с референтной группой, а при использовании второго типа методик — по степени аффективного согласия. Результаты Т.о.ю., основанные на принципе выбора возможного окончания юмористического произведения теста, коррелируют с интеллектуальными факторами. Т.о.ю., актуализирующие деятельность по продуцированию юмористических произведений, близки по

характеру к тестам креативности, интерпретация их данных связана со значительной трудностью. Различные исследования особенностей оценки юмора показывают, что результаты тестов более всего подвержены влиянию принадлежности испытуемых к той или иной этнокультурной группе, их культурного уровня, профессиональных особенностей и др. Против ожидания, на показатели оценки «качества юмора» практически не оказывает влияния фактор пола. Напротив, возраст испытуемого имеет весьма важное значение. Одна и та же шутка по-разному оценивается в различные периоды жизни.

Л. Ф. Бурачук

Тесты специальных способностей — группа психодиагностических методик, предназначенных для измерения уровня развития отдельных аспектов интеллекта и психомоторных функций, преимущественно обеспечивающих эффективность в конкретных, достаточно узких областях деятельности. В этом отличие Т.е.с. от тестов интеллекта, направленных на измерение общего уровня интеллектуального развития и валидизируемых по отношению к наиболее широкому сферам деятельности. Валидизация Т.с.с. осуществляется по отношению к конкретным областям деятельности, и этим они близки к тестам достижений. Разработка Т.с.с. была связана прежде всего с необходимостью решения практических задач в области профотбора и профориентации. Так, измерение способностей к конкретным видам деятельности дополняло данные, полученные с помощью тестов интеллекта. Значительный прогресс в области измерения специальных способностей был достигнут за счет широкого применения факторного анализа, позволившего их более точно определить и классифицировать. Различают следующие группы способностей: сенсорные, моторные, технические (механические) и профессионализированные (счетные, музыкальные, скорости чтения и понимания прочитанного и др.). Соответственно осуществляется и разработка Т.с.с. В отечественных исследованиях Т.е.с. широко использовались в 20—30-е гг. для профотбо-

ра, расстановки кадров, в профориентационной работе. Затем, вплоть до 60-х гг., исследования в этом направлении были единичными в связи с разгромом педологии и психотехники в 1936 г., обусловленного Постановлением ЦК ВКП (б) «О педологических извращениях в системе наркомпросов». В дальнейшем были достигнуты заметные успехи в изучении музыкальных, математических, психомоторных и других специальных способностей (В.А. Крутецкий, Н.С. Лейтес, Б.М. Теплов, Ю.В. Кулагин и др.).

Л. Ф. Бурачук

Тренинг ассертивный — тренинг уверенности в себе, тренинг уверенного поведения. Целью Т.а. является обучение уверенному поведению, способствующему формированию уверенности в себе (ассертивности). Уверенное поведение не подавляет агрессивные чувства, оно способствует редукции агрессивного поведения и исчезновению поводов для агрессии. Основные цели Т.а. реализуются через определенные социальные ситуации в ролевой игре или в реальных условиях. Они охватывают четыре основных категории самоосознаваемого поведения: 1) выдвигать требования, 2) говорить «нет» и критиковать, 3) устанавливать контакт, 4) открыто обращать внимание на себя, собственные цели и интересы и позволять себе ошибаться.

М. Ю. Кондратьев

Тренинг делового общения — вид социально-психологического тренинга, направленный на приобретение знаний, умений и навыков, коррекцию и формирование установок, необходимых для успешного общения в условиях профессиональной деятельности. В группах Т. д. о. развиваются умения вести переговоры, выступать перед большой аудиторией, проводить совещания, правильно вести себя в конфликтных ситуациях и т. д. Главная установка, обеспечивающая успешность делового общения, заключается в готовности ориентироваться на другого человека, признавать ценность его личности, принимать во внимание интересы партнера. В группах Т. д. о. во время занятий обязательно проводятся группо-

вые дискуссии, ролевые игры, для которых используются ситуации, адекватные содержанию основной деятельности участников занятий.

Н. Ю. Хрящёва

Тренинг перцептивный [лат. perceptio — восприятие] — вид социально-психологического тренинга, направленный на развитие способности адекватного и полного познания себя, других людей и отношений, складывающихся в ходе общения. Получаемые в Т. п. новые сведения побуждают человека к переосмыслению сложившихся представлений о себе и о других людях, в конечном итоге побуждают к самосовершенствованию. В ходе занятий участники группы Т. п. получают информацию о том, как они выглядят в глазах других людей, как те или иные их действия, поступки воспринимаются ими. Такой обмен впечатлениями происходит в групповых дискуссиях, которые организует и направляет ведущий занятия психолог. Широко используются в Т. п. приемы психодрамы.

Н. Ю. Хрящёва

Тренинг социально-психологический — область практической психологии, ориентированная на использование активных методов групповой психологической работы с целью развития компетентности в общении. Базовыми методами Т.е.-п. являются групповая дискуссия и ролевая игра в различных модификациях и сочетаниях. Общая цель Т.е.-п. конкретизируется в следующих задачах: 1) овладение психологическими знаниями; 2) формирование умений и навыков в сфере общения; 3) коррекция, формирование и развитие установок, необходимых для успешного общения; 4) развитие способности адекватного и полного познания себя и других людей; 5) коррекция и развитие системы отношений личности. Различие акцентов в конкретных задачах, исходных посылах и методические модификации приводят к многообразию частных форм Т.е.-п. Среди них наиболее известны поведенческий тренинг, тренинг чувствительности, ролевой тренинг, видеотренинг и др. Основной контингент участников составляют пред-

ставители профессий, деятельность которых предполагает интенсивное общение, а также люди, испытывающие трудности в сфере человеческих контактов. В группе Т.с.-п. особый акцент делается на создании климата доверия, позволяющего реализовать большую по сравнению с повседневным общением интенсивность открытой обратной связи. В результате участники получают возможность реально увидеть себя со стороны и сориентироваться в собственном сложившемся опыте общения, что представляет необходимую предпосылку и составляющую развития компетентности в общении. Создание климата доверия в существенной степени определяется особой формой проведения занятий, при которой ведущий не является преподавателем в традиционном смысле слова. Его ролевая позиция направлена не на противопоставление себя группе, а на интеграцию с ней, при этом он выступает одним из участников групповой работы (хотя и задающим на первых этапах групповые нормы и модели поведения). Для достижения целей Т.с.-п. ведущему необходимо создать условия для формирования группы высокого уровня развития. Здесь он опирается на ряд принципов в организации занятий: 1) принцип активности участников; 2) принцип исследовательской позиции в процессе работы в группах; 3) принцип объективации поведения. Важным средством объективации поведения является особым образом организованная обратная связь, эффективность которой существенно повышается при использовании видеозаписи; 4) принцип партнерского общения: предполагает признание ценности личности другого человека, его мнений, интересов. Развитие различных форм Т.с.-п. связано, в основном, с ведущими ориентациями современной психологии. В западной традиции — это необихевиоризм, современный психоанализ, когнитивизм, экзистенциальная и гуманистическая психология. С последней связано широкое распространение форм групповой психологической работы и, в частности, использование Т.с.-п.

Н.Ю. Хрящёва

«Шестнадцать личностных факторов» **опросник** (Sixteen Personality Factor Questionnaire, 16 PF) — личностный опросник, впервые опубликованный Р. Кэттеллом в 1950 г. Предназначен для измерения 16 факторов личности и является реализацией подхода к ее исследованию на основе теории черт. Разработаны две основные эквивалентные формы опросника (А и В) — по 187 вопросов в каждой (для обследования взрослых людей с образованием не ниже 8–9 классов). По результатам обследования строится «профиль личности», при интерпретации которого руководствуются степенью выраженности каждого фактора, особенностями их взаимодействия, а также нормативными данными. При разработке «Ш. л. ф.» о. Кэттелл первоначально исходил из так наз. L-данных (life record data), т. е. данных, полученных путем регистрации реального поведения человека в повседневной жизни. В результате факторизации L-данных было получено от 12 до 15 факторов. В дальнейшем Кэттелл осуществил переход (обусловленный трудностями экспертного оценивания) к Q-данным (questionnaire data), т. е. данным, полученным с помощью опросников. При этом сбор Q-данных координировался с имеющимися L-данными. Кэттеллом созданы разные модификации факторных моделей с различным числом входящих в них факторов, однако наиболее известной является 16-факторная, соотнесенная с «Ш. л. ф.» о. Факторы личности, диагностируемые «Ш. л. ф.» о., обозначаются буквами латинского алфавита, причем буква «Q» используется только для тех факторов, которые выделены на основе «С?»-данных. Факторы имеют «бытовые» и «технические» названия. Первые представляют собой общедоступные определения, ориентированные на непрофессионалов. Технические названия предназначены для специалистов и тесно связаны с научно установленным значением фактора. Как бытовые, так и технические названия факторов даются в биполярной форме, чем устраняется двусмысленность в определении их содержания. Полный перечень факторов, измеряемых «Ш.л.ф.» о., следующий (см. таблицу). Кеттеллом и его сотр., поми-

мо двух основных форм «Ш.л.ф.» о., разработаны эквивалентные формы для обследования лиц с различным образовательным уровнем; имеются варианты опросников для детей и подростков. Существует специальное «патологическое» дополнение к «Ш.л.ф.» о., которое состоит из 12 клинических факторов — шкал. Возможно групповое обследование.

Л.Ф. Бурлачук

Экспертная взаимооценка внутригрупповая [лат. expertus — опытный] — метод, основанный на оценках разнообразных личностных и межличностных характеристик путем взаимного опроса членов группы, которые выступают в роли экспертов (компетентных судей), оценивающих поведение друг друга в

значимых ситуациях общения и совместной деятельности. Метод Э.в.в. получил широкое распространение в исследовательских и прикладных целях, в частности при подборе и аттестации руководителей как дополнение к традиционным средствам их оценки. Процедура Э.в.в. включает разработку списка личностных и межличностных характеристик, шкалу их оценки, испытание предложений методики, анонимный опрос оцениваемых и др. (И.П. Волков, А.А. Русалинова). Э.в.в. практически всегда сочетается с выявлением самооценки индивида по тому же набору характеристик, что позволяет получить данные о соотношении оценки, данной ему другими членами группы, и самооценки.

А.Г.Аллахвердян

Техническое и бытовое название факторов		
Буквенный индекс	Положительный полюс	Отрицательный полюс
А	Аффектотомия (сердечность, доброта)	Сизотомия (обособленность, отчужденность)
В	Высокий интеллект (умный)	Низкий интеллект (глупый)
С	Сила «Я» (эмоциональная устойчивость)	Слабость «Я» (эмоциональная неустойчивость)
Е	Доминантность (настойчивость, напористость)	Конформность (покорность, зависимость)
Г	Сургенсия (беспечность)	Десургенсия (озабоченность)
Д	Сила «Сверх-Я» (высокая совестливость)	Слабость «Сверх-Я» (недобросовестность)
Н	Пармия (смелость)	Трекция (робость)
И	Премсия (мягкосердечность, сердечность)	Харрия (суровость, жестокость)
Л	Протенсия (подозрительность)	Алаксия (недоверчивость)
М	Аутия (мечтательность)	Праксерния (практичность)
Н	Искусственность (проницательность, расчетливость)	Безискусственность (наивность, простота)
О	Гипотимия (склонность к чувству вины)	Гипертимия (самоуверенность)
Q.	Радикализм (гибкость)	Консерватизм (ригидность)
	Самодостаточность (самостоятельность)	Социабельность (зависимость от группы)
%	Контроль желаний (высокий самоконтроль поведения)	Импульсивность (низкий самоконтроль поведения)
	Фрустрированность (напряженность)	Нефрустрированность (расслабленность)

Общий алфавитный указатель

- Авторитарность — раздел 2, стр. 30
Авторитет — 3, 103
Агрессивность — 2, 30
Адаптационная подготовка (в социальной психологии) — 2, 31
Адаптационный потенциал (в социальной психологии) — 2, 31
Адаптация социальная — 2, 31
Адаптивность—неадаптивность — 2, 31
Аддитивность — 3, 104
Айзенка личностные опросники — 4, 151
Акультурация—3, 104
Активность личности— 2, 32
Активность надситуативная— 2, 32
Активность поисковая— 2, 32
Активность сверхнормативная— 2, 32
Альтруизм — 2, 33
Аномия— 2, 33
Ассоциации словесный тест— 4, 152
Ассоциация (в социальной психологии) — 3, 104
Атрибуция— 2, 34
Атрибуция каузальная— 2, 34
Аттракция— 3, 105
Аудитория (в социальной психологии) — 3, 105
Аффилиация— 2, 35
- Барьер смысловой — 3, 105
Барьеры психологические— 2, 35
Близость—3, 105
Бюрократизм (социально-психологический аспект) —
- 3 we**
- Верность — 3, 106
Взаимодействие (в социальной психологии) — 3, 106
Взаимодействие межличностное—3, 107
Взаимоотношения—3, 107
Виктимность— 2, 35
Власть (в социальной психологии) — 3, 107
Влечение половое— 2, 35
Влияние (в социальной психологии) — 3, 108
Влияние индивидуально-специфическое — 3, 108
Влияние функционально-ролевое — 3, 108
Вложенный труд — 2, 36
Внутренняя цензура — 2, 36
Внушаемость — 2, 36
Внушение —3 109
Воздействие — 2, 36
Возможности — 3, 110
Восприятие и оценка человека человеком — 3, 110
Восприятие межгрупповое — 3, 110
Восприятие межличностное — 3, 111
«Времени распределения» методика — 4, 153
- Гамбургский счет — 2, 37
Гармония сексуальная — 2, 37
Тендерный подход — 1, 8
Гилфорда-Циммермана «темперамента обозрение» — 4, 153
«Гормическая» концепция (в психологии) — 1, 8
Группу — 3, 112
Группа большая— 3, 112
Группа буферная—3, 112
Группа возрастная— 3, 113
- Группа встреч— 4, 153
Группа детская— 3, 113
Группа диффузная— 3, 114
Группа закрытая— 3, 114
Группа криминальная— 3, 115
Группа малая— 3, 116
Группа неформальная (неофициальная) — 3, 117
Группа реальная (в социальной психологии) — 3, 117
Группа референтная — 3, 117
Группа условная — 3, 117
Группа формальная (официальная) — 3, 118
Группы «открытость—закрытость» — 3, 118
Гуманность — 2, 38
- Движения выразительные— 2, 38
Двоемыслие — 2, 38
Деградация субъекта— 2, 39
Демон — 2, 40
Демифологизация — 3, 118
Деперсонализация— 2, 40
Депривация(в психологии) — 2, 40
Депривация относительная— 2, 41
Десексуализация информационная— 2, 42
Децентрация — 2, 42
Деятельностного опосредствования межличностных отношений концепция— 1, 8
Деятельность коммуникативная— 2, 42
Деятельность совместная (в социальной психологии) - 2, 43
Диалог — 2, 44
Динамика групповая — 3, 118
Дискриминация межгрупповая — 3, 119
Диспозиционная концепция— 1, 9
Диспозиция— 2 раздел
Дистанция социальная— 3 раздел
Дифференциация половая— раздел
Доверие— 2, 44
«Дом—Дерево—Человек» тест — 4, 154
Достижения мотивация— 2, 45
Дружба— 2, 46
- Единство предметно-ценностное — 3, 119
Единство ценностно-ориентационное — 3, 120
- Жесты - 2, 46
Жизни стиль— 2, 48
Жизнь половая — 2, 48
- «Завершение предложения» методики — 4, 154
Замаскированных фигур тест — 4, 154
Заражение (в социальной психологии) — 3, 120
Защищенность психологическая — 2, 48
Значимый другой — 3, 120
Зонди тест — 4, 155
- Игра деловая — 4, 155
Идеал — 2, 48
Идентификация — 2, 49
Идентификация коллективистская — 3, 121
Идентичность половая — 2, 50
Изоляция групповая — 3, 121
Имидж — 3, 122
Имплицитная теория личности — 1, 10

- Импulsивность — 2, 51
Ингибция социальная — 2, 51
Индивид — 2, 51
Индуктор — 2, 51
Инновация — 2, 52
Инсайттест — 4, 156
Интеграция групповая — 3, 123
Интеллигентность — 2, 52
Интеракционизм — 1, 10
Интеракция невербальная — 2, 53
Исправительная психология — 1, 10
Истерия массовая — 3, 123
- Картина мира этническая — 2, 53
Картины аранжировки тест — 4, 156
Каузальная схема — 2, 54
Келли репертуарных решеток техника — 4, 156
Климат социально-психологический — 3, 124
Когнитивная сложность — 2, 54
Когнитивного диссонанса теория — 1, 10
Когнитивного соответствия теории — 1, 11
Коллектив — 3, 124
Коллектив научный — 3, 125
Коллективизм — 3, 125
Коллективообразование — 3, 125
Коммуникабельность — 2, 55
Коммуникация — 2, 55
Коммуникация массовая — 2, 55
Коммуникация невербальная — 2, 56
Компетентность коммуникативная — 2, 56
Компетентность социально-психологическая — 2, 56
Конкуренция (в социальной психологии) — 2, 56
Контрап социальный — 3, 126
Конфликт — 3, 127
Конфликт (продуктивный) конструктивный — 3, 128
Конфликт организационный — 3, 128
Конформизм — 2, 57
Конформность — 2, 57
Кооперация (в социальной психологии) — 3, 129
Корпорация (в социальной психологии) — 3, 129
Креативность — 2, 58
Криминальная психология — 1, 11
Круг оппонентный — 3, 130
Ксенофобия социальная — 2, 58
Культурный шок — 3, 129
Q-классификация — 2, 157
- Лесть — 2, 58
Лидер — 3, 130
Лидерство — 3, 130
Лиминальность — 3, 132
Личностный конструкт — 2, 59
Личностный смысл — 2, 59
Ложь — 2, 60
Локус контроля — 2, 60
Люшера цвета выбора тест — 4, 157
- Максулинность и фемининность — 2, 60
Манипуляция психологическая — 2, 61
Менталитет — 2, 61
Менталитет блокадный — 2, 62
Метод групповой дискуссии — 4, 158
Методы исследования личности — 4, 158
Методы политико-психологического исследования — 4, 159
Мимика — 2, 63
Мифология официальная — 3, 133
Мифология современная — 3, 133
- Мода — 2, 65
Мозговая атака (брейншторминг) — 4, 161
Мотивация межличностных выборов — 3, 134
- Настойчивость — 2, 65
Настроение общественное — 3, 134
Научение социальное — 2, 65
Нонконформизм — 2, 66
Нормализация групповая — 3, 134
Нормы групповые — 3, 134
Нормы социальные — 3, 135
- Общение — 2, 66
Общение фатическое — 2, 67
Одиночество — 2, 67
Опросник личностной ориентации — 4, 161
Опросники мотивов — 4, 162
Опросники типологические — 4, 162
Опросники установок — 4, 162
Опросники ценностей — 4, 163
Организация (социально-психологический аспект) — 3, 136
Ориентации ценностные — 2, 68
Ориентация сексуальная — 2, 68
Ответственность — 2, 68
Отношения личности концепция — 1, 11
Отношения межгрупповые — 3, 136
Отношения межличностные — 3, 136
Отношения межэтнические — 3, 136
Отношения предметно-рефлексивные — 3, 136
Отчуждение — 2, 68
- Паника массовая — 3, 138
Персонализация — 2, 69
Персонализм (в психологии) — 1, 12
Перцепция социальная — 3, 138
Плюрализм — 2, 70
Поведение агрессивное — 2, 70
Поведение девиантное — 2, 71
Поведение полевое — 2, 72
Поведение политическое — 2, 72
Поведение сексуальное — 2, 72
Поведение экспрессивное — 2, 73
Подражание — 3, 139
Поза — 2, 74
Позиция социальная — 3, 140
Пол - 2, 75
Пол психологический — 2, 76
Поленезависимость — 2, 76
Политическая психология — 1, 12
Политическая социализация — 2, 76
Политической психологии школы — 1, 14
Поляризация групповая — 3, 140
Поступок — 2, 78
Потребности в достижении опросник — 4, 163
Правосознание — 2, 78
Престиж — 3, 140
Принятие решений групповое — 2, 79
Программно-ролевая концепция научного коллектива — 1, 17
Психология допроса и показаний — 1, 17
Психология женщины, психология мужчин — 1, 18
Психология окружающей среды — 1, 18
Психология половых различий — 1, 19
Психология пропаганды — 1, 19
Психология религии — 1, 20
Психология семьи и брака — 1, 20
Психология тоталитарного общества — 1, 21

- Психология управления — 1,21
 Психология урбанистическая — 1,22
 «Пятой колонны» феномен — 3,141
- Радикальная психология — 1, 22
 Регуляция ценностная — 2, 79
 Рейтинг — 3, 141
 Респондент — 3, 141
 Референтность — 3,141
 Референтных отношений объект — 3, 142
 Референтометрический метод — 4, 163
 Реципиент — 3, 142
 Ригидность — 2, 79
 Риск — 2, 79
 Розенцвейга рисуночной фрустрации методика — 4,163
 Роли половые — 2, 80
 Роль (в социальной психологии) — 3, 142
 Роршаха тест — 4, 164
 Россолимо «психологический профиль» — 4, 164
 Руководитель — 3, 142
- Самоактуализация — 2, 80
 Самовнушение (аутосуггестия) — 2, 81
 Самовосприятие — 2, 81
 Самоконтроль — 2, 81
 Самообладание — 2, 81
 Самоопределение личности — 2,81
 Самоопределение личности в группе — 3,143
 Самоотношения опросник — 4, 165
 Самоотчет — 2, 81
 Самооценка — 2, 82
 Самосознание — 2, 82
 Самость — 2, 82
 Самотрансценденции личности теория — 1, 23
 Самоутверждение — 2, 82
 Сдай! к риску — 2, 83
 Сегрегация — 3, 143
 Сексизм — 2, 83
 Симпатия — 3, 143
 Ситуация — 2, 83
 Ситуация проблемная — 2, 83
 Слухи — 2, 84
 Смысл жизни — 2, 84
 Смысл здоровый — 2, 85
 Совесть — 2, 86
 Совместимость групповая — 3, 144
 Совместимость межличностная — 3, 144
 Согласие групповое — 3, 144
 Сознание обыденное — 2, 86
 Сознание политическое — 2, 86
 Социализация — 2, 86
 Социальных представлений концепция — 1, 23
 Социометрия — 4, 165
 Сплоченность групповая — 3, 145
 Средства общения — 2, 87
 Статус (в социальной психологии) — 3, 145
 Стереотип социальный — 3, 145
 Стереотипы этнические — 3, 146
 Стиль жизни — 2, 87
 Стиль лидерства (стиль руководства) — 3, 146
 Стыд — 2, 88
 Субъектность — 2, 88
 Субъектность отраженная — 2, 89
 Судебная психология — 1,24
- Тайна — 3, 147
 Творчество — 2, 89
 Т-группа — 4, 166
- Тематической апперцепции тест — 4,166
 Терроризм — 2, 90
 Тесты креативности — 4, 167
 Тесты оценки юмора — 4, 168
 Тесты специальных способностей — 4, 168
 Технико-гуманитарного баланса гипотеза — 1, 24
 «Типология конфликтов» — 1, 25
 Типы конфликтов в организации — 3, 147
 Толпа — 3, 147
 Тотем — 2, 90
 Традиция — 2, 91
 Трансактный анализ — 1, 25
 Тревожность — 2,91
 Тренинг ассертивный — 4, 169
 Тренинг делового общения — 4, 169
 Тренинг перцептивный — 4, 169
 Тренинг социально-психологический — 4, 169
 Трудолюбие — 2, 91
- Убеждение — 2, 91
 Убеждения — 2,92
 Удовлетворенность трудом — 2, 92
 Управление — 2, 92
 Уровень группового развития — 3, 148
 Уровень притязаний — 2, 93
 «Утечка умов» — 2, 93
 Утопия (как феномен менталитета) — 2, 93
- Фаворитизм внутригрупповой — 3, 148
 Фанатизм — 2, 94
 Фасилитация социальная — 3, 148
 Феномен надления — 2, 94
 Феномен Цахеса — 2, 94
 Функции управления — 2, 94
- Харизма — 2, 95
 Хиромантия — 1, 26
- Ценностей система — 2, 96
 Ценностно ориентационное единство — 2, 97
 Ценностные ориентации — 2, 97
 Центрация — 2, 98
- Человек предкризисный — 2, 99
 Человеческие отношения (в психологии управления) — 3,149
 Черты личности — 2, 99
 Честь — 2, 100
- «Шестнадцать личностных факторов» опросник — 4,170
- Эгоизм — 2, 100
 Экзистенциальные блага — 2, 100
 Экономическая психология — 1,27
 Экспектации — 3, 149
 Экспертная самооценка внутригрупповая — 4,171
 Экспрессия — 2, 101
 Экстернальность—интернальность — 2, 101
 Экстремальная психология — 1, 28
 Этнофункциональный подход (в психологии) — 1,28
 Эффект бумеранга — 2, 101
 Эффективность деятельности группы — 3, 149
 Эффект новизны — 2, 102
 Эффект ореола — 2, 102
- Юридическая психология — 1, 29
 Я-идеал — 2, 102
 Явления массовидные — 3, 150

- Абраменкова В.В. — 33, 38, 44, 50, 69, 100, 114, 121, 133, 140
 Авдеева М.Н. — 82
 Агарков С.Т. — 48, 76
 Агеев В.С. - 71, 102, 111, 119, 137, 139
 Алешина И.Е. — 21
 Аллахвердян А.Г. — 52, 70, 92, 93, 128, 136, 171
 Андреева Г.М. — 11, 67
 Асмолов А.Г. — 51, 60
 Белкин П.Г. — 31
 Березанская Н.Б. — 36, 81
 Богомолова Н.Н. -- 10, 117, 142
 Бодаев А.А. — 12
 Брудный А.А. - 21-23, 40, 60, 65, 90, 91, 94, 95, 100, 101, 105, 106, 108, 110, 118, 124, 133, 141, 147, 149
 Бурлачук Л.Ф. - 40, 152-158, 162-169, 171
 Вербицкий А.А. — 84, 156
 Вилюнас В.К. — 144
 Ганошенко Н.И. — 51
 Гозман Л.Я. — 35, 46, 86
 Дерябо С.Д. — 19
 Донцов А.И. — 44, 58, 107, 119, 120, 123, 144, 145
 Доценко Е.Л. — 61
 Дробихева Л.М. — 137
 Дубов И.Г. — 62, 92, 108, 109, 120, 123, 140, 149
 Емельянов Е.Н. — 42, 56, 99, 129, 138, 149
 Енгальнев В.Ф. — 27
 Ениколопов С.Н. — 31
 Ерофеев А.К. - 60, 93, 101
 Жуков Ю.М. - 10, 56
 Заргаров В.А. — 142
 Иванников В.А. — 81
 Кабаченко Т.С. - 22, 93, 95
 Каган В.Е. — 51
 Калашникова О.Э. — 88
 Каменев Н.П. - 129
 Карпенко Л.А. - 11, 37, 46, 51, 66, 81, 82, 86, 91, 102, 104, 105, 107, 112, 113, 116-118, 124-126, 130, 134, 137, 139, 140, 142, 143, 145, 150, 158
 Карпова Ю.А. — 52
 Кон И.С. — 19, 36, 61, 68, 76, 80, 83
 Кондаков И.М. — 25, 34
 Кондратьев М.Ю. — 7, 30, 33, 41, 48, 59, 104, 109, 113, 115, 116, 118, 127, 130, 132, 134, 135, 144, 146, 148, 149
 Кондратьев Ю.М. — 31
 Коростылева Л.А. — 40
 Костинская А.Г. — 79, 83, 140
 Коченов М.М. — 10, 11, 18, 24, 29, 72, 79
 Крашенинников А.А. — 113
 Криштал В.В. — 38
 Кузнецов И.М. — 54, 146
 Лабунская В.А. — 48, 53, 56, 65, 74, 75
 Лебедев В.И. — 20, 28, 68, 122
 Леонтьев Д.А. - 48, 68, 85, 88, 98, 167
 Липкина А.И. — 36, 82
 Лычагина Л.И. — 73
 Мироненко В.В. — 38, 65, 91
 Назаретян А.П. — 25, 55, 56, 84, 99, 138, 148, 150
 Новикова Е.Ю. — 28
 Овчаренко В.И. — 82, 106
 Орлов Ю.М. — 81
 Парыгин Б.Д. — 134
 Петренко В.Ф. — 55
 Петровская Л.А. — 154, 166
 Петровский А.В. — 9, 35, 36, 40, 42, 46, 53, 55, 57, 58, 62, 63, 68, 79, 81, 86-88, 92, 94, 97, 100, 105, 112, 114, 117, 118, 120, 121, 125, 130, 132, 134, 140, 144, 147, 148, 150
 Петровский В.А. - 23, 24, 26, 32, 37, 67, 70, 72, 76, 80, 81, 89, 105, 159
 Пирожков В.Ф. — 116
 Попова Л.В. — 8, 18, 76
 Поротова И.В. — 166
 Прихожан А.М. — 91
 Радзиховский Л.А. — 44
 Ротенберг В.С. — 32
 Рузская А.Г. — 43, 87, 107
 Скрипкина Т.И. — 45
 Слободчиков В.И. — 141
 Смирнов Л.М. — 79, 97
 Соколова Е.Е. — 102
 Стефаненко Т.Г. - 104, 111, 129, 137, 148
 Сухарев А.В. — 29
 Тарабрина Н.В. — 101
 Тендрякова М.В. — 143
 Толстых А.В. — 136
 Толстых Н.Н. — 78, 83
 Умрихин В.В. — 91
 Хараш А.У. — 35, 79, 142
 Хрящёва Н.Ю. - 169, 170
 Шаповал С.А. — 39
 Шерковин Ю.А. — 20, 56, 84, 138, 148
 Шестопал Е.Б. - 14, 17, 72, 78, 161
 Шихирев П.Н. — 41, 119
 Шустер В.А. — 49
 Щедрина Е.В. — 142, 163
 Юревич А.В. — 34, 35, 54, 58
 Ядов В.А. — 10, 44
 Ярошевский М.Г. - 8, 12, 17, 66, 81, 82, 86, 90, 130, 161
 Ясвин В.А. — 19

Учебное издание

Социальная психология
Словарь

Художник: П.П. Ефремов
Компьютерная верстка: Ю.В. Балабанов

Лицензия ИД №01018 от 21 февраля 2000 г.
Издательство «ПЕР СЭ»
129366, Москва, ул.Ярославская, 13, к. 120
тел./факс: (095) 216-30-31. e-mail: aperse@psychol.ras.ru
Санитарно-эпидемиологическое заключение
№ 77.99.02.953.П.001292.09.03 от 03.09.2003 г.

ООО «Издательство «Речь»
199178, Санкт-Петербург, ул. Шевченко, 3 (лит. «М»), пом.
тел.: (812) 323-76-70, 323-90-63. e-mail: info@rech.spb.ru
www.internatura.ru; www.rech.spb.ru

Подписано в печать 07.02.05. Формат 70 хЮО /16.
Печать офсетная.гарнитура Тайме. Бумага офсетная
Усл.печ.л. 15,7.Тираж 5000 экз. (1-й завод — 3000 экз.
2-й завод — 2000 экз.)
Заказ 3833

Отпечатано с готовых диапозитивов
в ГУП «Типография «Наука»
199034, Санкт-Петербург, 9 линия. 12