

Л.А. ПЕТРОВСКАЯ

ОБЩЕНИЕ-

КОМПЕТЕНТНОСТЬ-

ТРЕНИНГ:

**ИЗБРАННЫЕ
ТРУДЫ**



СМЫСЛ

Лариса Петровская

**Общение – компетентность
– тренинг: избранные труды**

НПФ «Смысл»

2007

Петровская Л. А.

Общение – компетентность – тренинг: избранные труды /
Л. А. Петровская — НПФ «Смысл», 2007

В книге представлены все ключевые работы автора одного из ведущих социальных психологов России Ларисы Андреевны Петровской, заложившей основы теории и практики социально-психологического тренинга в нашей стране. В книге освещаются теоретические основания социальной психологии, проблемы психологии общения, психологии личности, психологии конфликта, социально-психологического тренинга и других форм групповой психологической работы, теории и практики оказания психологической помощи. Адресуется специалистам в области социальной психологии, психологии общения, социально-психологического тренинга, активного группового обучения и групповой психологической коррекции; студентам психологических специальностей вузов. Книга будет полезна читателям, интересующимся законами человеческого общения, самовосприятия и восприятия людьми друг друга, а также групповыми формами психологической работы.

© Петровская Л. А., 2007

© НПФ «Смысл», 2007

Содержание

Предисловие	5
Раздел I. Теоретические ориентации в социальной психологии	7
1.1. Необихевиористская ориентация[1]	7
1.1.1. Общая характеристика	7
1.1.2. Теории агрессии и подражания	10
1.1.2.1. Подход Н. Миллера и Д. Долларда	11
1.1.2.2. Подход А. Бандуры	15
1.1.3. Теории межличностного взаимодействия как обмена	20
1.1.3.1. Подход Д. Тибо и Г. Келли	20
1.1.3.2. Подход Дж. Хоманса	28
1.2. Психоаналитическая ориентация[5]	33
1.2.1. Особенности ориентации	33
1.2.2. Динамическая теория функционирования группы В. Байона	35
1.2.3. Теория развития группы В. Бенниса и Г. Шепарда	36
1.2.4. Трехмерная теория интерперсонального поведения В. Шутца	39
Конец ознакомительного фрагмента.	43

Лариса Андреевна Петровская

Общение – компетентность – тренинг. Избранные труды

Предисловие

В книге, которую вы держите в руках, впервые под одной обложкой представлены избранные труды одного из ведущих социальных психологов России Ларисы Андреевны Петровской (1937–2006), доктора психологических наук, профессора, члена-корреспондента Российской академии образования, заслуженного профессора Московского университета, лауреата Ломоносовской премии МГУ за педагогическую деятельность, профессора кафедры социальной психологии факультета психологии Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова.

Однако психологам России не нужно перечислять все эти громкие титулы, достаточно просто сказать «Петровская», и сразу перед глазами и в памяти возникает яркий образ человека и психолога уникального, беззаветно и самоотверженно служившего идеям гуманизма в психологической науке, образовании, практике, жизни. Рассказ о Ларисе Андреевне – это тот случай, когда громкие слова не избыточны, они выражают суть.

Лариса Андреевна была удивительным и неподражаемым Дон-Кихотом советской и российской психологии, рыцарем, сражавшимся с равнодушием и душевной ленью. Горящим сердцем она освещала путь очень многим людям в их профессиональной и человеческой жизни. Для нее обе эти жизни были нераздельны. Она была человеком цельным и бескомпромиссным, горячим и трогательным, ярким и скромным, увлеченным и увлекающимся, и очень светлым. Она «заводилась» и вступала в конфликты, могла дать резкую отповедь и этим обидеть – потому что была неравнодушна к окружающим людям, ничего не делала «с холодным носом», сама жила с полной отдачей и ждала этого от других.

Ее интерес к творческому наследию В.А. Сухомлинского и Я. Корчака в педагогике, идеям Э. Фромма в гуманистической психологии был совсем не случаен. Ведь именно они взяли ту пронзительно-щемящую ноту, которая была близка и созвучна самой Ларисе Андреевне, – ноту Любви, очистив ее от всяких диссонирующих примесей, которые так часто добавляет к ней обыденность (не хочется говорить – жизнь). Лариса Андреевна не жила обыденной жизнью, она выверяла свою жизнь по камертону Любви, и, мне кажется, это ее главное завещание нам – ученикам, коллегам, людям, которым она помогала, и всем, кто будет читать эту книгу. Очень хочется надеяться, что эта книга будет способствовать «прозреванию» души читателей и, может быть, тоже станет своеобразным камертоном для них.

Свои тексты Лариса Андреевна писала трудно, в них каждое слово взвешено, и в скупых порой словах неизменно спрессован смысл. Эти ступки смысла, по-моему, очень интересно обдумывать и разворачивать. Ее тексты всегда глубокие, они не укладываются в одно плоскостное измерение и рождают потребность размышлять, дискутировать, спорить. Написанные часто в констатирующе-монологической форме – как результат серьезных размышлений автора, ее тексты неизбежно порождают диалог.

Как всякий увлеченный человек, Лариса Андреевна в разных работах обращается к своим любимым сюжетам: про компетентность и обратную связь в общении, про диалог и конфликт, про психологическую помощь и активные методы обучения, про групповую дискуссию и социально-психологический тренинг. Она стояла у истоков становления и осмысления

практики социально-психологического тренинга в нашей стране. И была верна себе и своему выбору в любых социальных ситуациях. В своих работах она вновь и вновь говорит о том, что считает важным для человеческой жизни, а поэтому и для психологии, пытаюсь достучаться до наших душ и сердец. В работах Ларисы Андреевны слышен ее живой голос.

Сборник избранных работ Ларисы Андреевны Петровской выходит к ее 70-летию, когда уже больше года ее нет с нами. Но та особая теплота, глубинная внимательность к собеседнику и свет, который она излучала, живут и в тех, кому посчастливилось ее знать, и в ее работах. Ее работы продолжают служить утверждению Жизни и Любви вопреки смерти, ненависти и равнодушию. И зовут к Диалогу.

Хочу выразить признательность аспирантке кафедры социальной психологии факультета психологии МГУ Е.Н. Стремоусовой за большую помощь в подготовке рукописи к печати.

*Редактор-составитель
кандидат психологических наук О.В. Соловьева*

Раздел I. Теоретические ориентации в социальной психологии

1.1. Необихевиористская ориентация¹

1.1.1. Общая характеристика

Начиная изложение теоретических ориентаций зарубежной социальной психологии с необихевиоризма, нам хотелось бы избежать впечатления, которое может сложиться у читателя, будто мы исходим из предпосылки, что эта ориентация является преобладающей в настоящее время. Как покажет последующий анализ, ряд социально-психологических проблем действительно «монополизирован» данным направлением, однако вряд ли можно говорить сегодня о его господствующем влиянии. Интересны в этом отношении сведения, полученные в 1963 г. американским психологом У. Ламбертом на основе анализа социально-психологических публикаций, представленных в «*Journal of Abnormal and Social Psychology*» (1960–1961). Оказалось, что 20 исследований можно считать выполненными в рамках необихевиористской традиции, 19 – в неофрейдистской ориентации, 22 – в традициях когнитивизма (Lindzey, Aronson, 1968–1969, p. 115). (Интеракционистская ориентация в данном случае опущена из рассмотрения.) На наш взгляд, подобное соотношение сохраняется и в настоящее время, то есть преобладающей является когнитивистская направленность работ, хотя и остальные ориентации занимают близкое по влиянию положение.

Можно также привести следующее мнение зарубежных авторов о степени влияния необихевиоризма на современную социальную психологию. «Среди социальных психологов, – пишут С. Бергер и У. Ламберт, – эта теория и установленная ею традиция не получили широкого одобрения, сопровождавшего более когнитивно ориентированные теории с менее строгими и не столь хорошо установленными традициями» (*там же*, p. 81). Тем не менее, отмечается далее, неверно в настоящее время связывать образ данной ориентации лишь с исследованием поведения крыс. Существует довольно много попыток ее приложения к изучению социально-психологических явлений.

В данном контексте нашей задачей является именно анализ теорий, выросших из приложений традиционной психологической ориентации к социально-психологическим явлениям. В самом общем плане необихевиоризм в социальной психологии представляет собой экстраполяцию принципов, разработанных в традиционном бихевиоризме и необихевиоризме, на новый круг объектов – объекты социально-психологического знания. Не рассматривая здесь бихевиоризм во всех его аспектах, коснемся лишь отдельных его положений и характеристик, релевантных именно анализу социально-психологических явлений. Отмеченное большое влияние, оказанное и оказываемое на западную социальную психологию неопозитивистской философской традицией, особенно ярко проявляется на примере необихевиоризма. Рассматривая необихевиористскую ориентацию, следует с самого начала подчеркнуть, что именно необихевиоризм наиболее полно, эксплицитно или имплицитно реализует в социальной психологии методологические принципы философии неопозитивизма.

¹ Петровская Л.А. Необихевиористская ориентация // Зарубежная социальная психология XX столетия: Теоретические подходы / Г.М. Андреева, Н.Н. Богомолова, Л.А. Петровская. М.: Аспект Пресс, 2001. С. 48–89.

Неопозитивистский методологический комплекс, на который объективно ориентирован необихевиоризм, включает следующие основные принципы: абсолютизацию стандарта научного исследования, сложившегося в естественных науках, – в этом смысле все науки должны развиваться по образу и подобию естественных наук; верификацию (или фальсификацию) и операционализм; натурализм, то есть игнорирование специфики поведения человека; негативное отношение к теории и абсолютизацию эмпирического описания, основанного на фиксации непосредственно наблюдаемого; отказ от ценностного подхода, стремление элиминировать ценностные установки по отношению к изучаемым объектам как препятствующие достижению истины и вообще научности; принципиальный разрыв связей с философией. Социально-психологическая реализация этих общих гносеологических положений может быть естественно прослежена лишь при изложении конкретных вопросов. Сейчас важно только отметить, что авторы, представляющие необихевиористскую ориентацию в социальной психологии, различаются между собой, в частности с точки зрения жесткости следования вышеуказанным методологическим принципам.

Известно, что еще в 30-е годы произошло своего рода размежевание в психологической школе бихевиоризма. Наряду с ортодоксальной линией развития выделилась линия развития «смягченного» бихевиоризма, или необихевиоризма, связанная в первую очередь с именами Э. Толмена, К. Халла и отмеченная усложнением традиционной бихевиористской схемы S – R за счет введения промежуточных переменных, так называемых медиаторов. В нашу задачу не входит анализ взглядов этих авторов, возглавивших направление необихевиоризма, – такая работа достаточно обстоятельно выполнена в отечественной литературе (*Ярошевский, 1976*). Необходимо только отметить, что в гносеологическом плане изменения 30-х годов были связаны именно с различного рода и масштаба отступлениями от жестких принципов неопозитивизма, от слишком прямолинейного следования им. Наметившийся тогда водораздел между ортодоксальным бихевиоризмом и его реформированным крылом сохраняется в своеобразном виде вплоть до настоящего времени. И в области социальной психологии мы сталкиваемся с этими двумя тенденциями: радикальная линия наиболее четко представлена оперантным подходом Скиннера и его последователей, так называемая медиаторная линия развития представлена в социальной психологии наиболее широко и связана с такими авторами, как Н. Миллер, Д. Доллард, А. Бандура, Р. Уолтерс и др.

Как известно, психологические принципы, лежащие в основе необихевиористского подхода, являются современной разновидностью психологического ассоцианизма. Кроме того, для этой позиции характерно активное включение принципа психологического гедонизма, согласно которому стремление к удовольствию, к избеганию боли (в широком смысле) рассматривается в качестве основной мотивационной силы, основного фактора, детерминирующего поведение.

Что касается методического обеспечения данного направления, то его представители работают по преимуществу в рамках лабораторного эксперимента, причем культура эксперимента является традиционно развитой и высокой. Однако наметилась и тенденция сочетать лабораторный эксперимент с полевым исследованием. Она связана, в частности, с работами А. Бандуры. С его же именем в рамках данной ориентации ассоциируется переключение внимания на эксперименты, испытуемыми в которых выступают люди, а не животные, что всегда было характерно для представителей бихевиоризма.

Основной проблемой бихевиористской ориентации традиционно является научение (learning). Именно через научение приобретает весь репертуар наблюдаемого поведения, за пределы которого исследователи обычно не выходят. В рамках бихевиоризма предложено общее описание хода научения и сформулирован ряд законов, принципов, относящихся к переменным ситуации научения. Пытаясь ответить на вопрос о том, как происходит научение, авторы фокусируют внимание на условиях окружения (среды) – стимулах, которые «ответ-

ственны» за приобретение, модификацию, ослабление определенных поведенческих образцов. Научение представляют как установление или изменение ассоциации между реакциями обучающегося и стимулами, которые побуждают или подкрепляют его.

Обычно проводится разграничение между двумя типами научения – научением типа S и научением типа R – соответственно двум вычлененным схемам научающего эксперимента. Схема так называемого классического обусловливания заимствована бихевиористами у И.П. Павлова. В этом случае экспериментатор воздействует на организм условным раздражителем (например, звонком) и подкрепляет его безусловным (например, подачей пищи), то есть безусловный стимул используется для вызывания безусловной реакции в присутствии поначалу нейтрального стимула. После ряда повторений реакция ассоциируется с этим новым стимулом. Проектом научения по такой схеме оказывается респондентное поведение – поведение, отвечающее на определенный стимул. Подача интервидения здесь связана со стимулом, отсюда и обозначение данного научения как «научение типа S».

Схема так называемого оперантного, или инструментального, обусловливания разработана Скиннером. Суть научения по данной схеме состоит в том, что вместо предложения стимула, вызывающего определенную реакцию, экспериментатор, наблюдая за организмом, ждет случайного появления реакции в интересующем его направлении. Ее проявление сразу же подкрепляется. Продуктом научения по данной схеме оказывается оперантное поведение, или оперант. Скиннер так определяет разницу между респондентным и оперантным видами поведения: респондентное поведение вызвано стимулом, «предшествующим ему. Оперант – это поведение, вызванное стимулом, следующим за ним» (*Skinner, 1938, p. 2*). В данном случае подкрепляется уже не стимул, а реакция организма, именно она вызывает подкрепляющий стимул. Отсюда обозначение такого научения, как «научение типа R». Схема оперантного обусловливания занимает ведущее место в исследованиях необихевиористов в области социальной психологии.

Общность и различия между представителями современного бихевиоризма наиболее полно проявляются в категориальном аппарате. Существует единый набор используемых категорий, объединяющий сторонников данной ориентации. В то же время именно в их интерпретации наиболее рельефно выступают различия между отдельными авторами. В первую очередь это различия между сторонниками скиннеровского подхода и представителями умеренного крыла, которые находят свое проявление и в области социально-психологических исследований.

Понятия «стимул», «реакция» являются базовыми для данного направления в целом. Сторонники скиннеровского подхода определяют стимул как физическое, или материальное, событие, которое должно быть наблюдаемым и манипулируемым.

Сторонники медиаторного подхода уделяют основное внимание разделению стимулов и реакций на внутренние и внешние. Схему S – R они заменяют схемой S – r – s – R. Внутренние, имплицитные r и s выступают как медиаторы (посредники).

Весьма важным в этом словаре является понятие дискриминативного, или дифференцирующего, стимула. Это стимул, не вызывающий прямо условной реакции, но как бы сигнализирующий организму о ней. Лишь при наличии в экспериментальной ситуации этого стимула происходит оперантная реакция.

Другим важным термином в словаре бихевиоризма является термин драйв (drive) – побуждение. В скиннеровском подходе драйв определяется совокупностью операций, используемых для его установления. Здесь мы имеем как раз один из ярких примеров проявления операционализма. Драйв – это не реакция, не стимул, ни в коем случае не психологическое состояние, а просто термин для выражения отношения между некоторыми предшествующими операциями экспериментатора и силой ответа организма в результате. По мнению сторонников медиаторного подхода, драйв – это некая сила внутри организма (но не потребность), которая,

достигая оптимума, активизирует поведение в направлении подкрепления и, следовательно, редукции драйва, иначе говоря, это импульс к действию. Таким образом, для представителей медиаторного подхода характерен акцент на энергизирующей и, можно сказать, директивной функциях драйва.

Важной парой категорий выступают категории генерализации (обобщения) и дискриминации (различения). Если определять кратко сущность принципа генерализации, то это тенденция реакции, полученной на один определенный стимул, ассоциироваться с другим, новым, но похожим стимулом. Чем более подобны стимулы, тем успешнее генерализация. Это весьма важное объяснительное понятие в теории научения: генерализация оказывается основой объяснения, в частности, быстрого овладения языком у ребенка. В социально-психологическом контексте для бихевиоризма встает сложный вопрос о генерализации двух или более стимулов, которые не имеют общих стимульных свойств. Например, внешние физические свойства слов могут быть различны, но их характеризует эквивалентность значений.

Дискриминация (дифференциация) имеет место, когда индивид научается различать подобные стимулы и отвечать на один, но не на другой вследствие дифференцированного подкрепления. «Подобно тому как организмы научаются “экономить” поведение, обобщая стимулы, они научаются специфически реагировать на отдельные стимулы» (*Shaw, Constanzo, 1970, p. 34*). Дискриминация затрудняется, когда стимулы становятся слишком похожими. Оба процесса – генерализация и дискриминация – рассматриваются как весьма функциональные и адаптивные для организма.

Следующим важным понятием в бихевиористской традиции является понятие подкрепления. Определения подкрепления в скиннеровском подходе по сути представляют тавтологию. Позитивные подкрепления определяются как стимулы, которые, будучи представленными, усиливают реакции; негативные подкрепления – это стимулы, которые усиливают реакции, будучи устраненными. Определения сторонников медиаторного подхода несколько шире. С их точки зрения, подкрепление приводит к наблюдаемым изменениям во внешних реакциях.

Формы подкреплений могут варьировать от пищи и воды до элементов социального взаимодействия (например, одобрение словом). Последнее особенно характерно для представителей медиаторного подхода. Подкрепление эффективно постольку, поскольку оно сокращает уровень напряжения, создаваемого действием первичных и вторичных драйвов.

Приведенными понятиями, конечно, не исчерпывается весь набор понятий, характерный для бихевиоризма, однако они позволяют представить не только суть данного подхода, но и основные направления его социально-психологического приложения. Именно посредством этих относительно немногих концептов представители бихевиоризма пытаются описать приобретение и модификацию всех возможных типов поведения. Вместо того чтобы искать причины поведения в обращении к эмпирически ненаблюдаемым конструктам (например, в психоанализе это эго, суперэго), бихевиористы всецело усматривают их в истории подкреплений индивида и в его наличном окружении.

Обозначая круг социально-психологических теорий, разработанных в ключе необихевиористской ориентации, следует назвать прежде всего теорию агрессивного поведения, теорию подражания, связанные в первую очередь с именами Н. Миллера, Д. Долларда, А. Бандуры, теорию межличностного взаимодействия, представленную в работах Д. Тибо и Г. Келли, Д. Хоманса.

1.1.2. Теории агрессии и подражания

В развитии теорий агрессии и подражания можно вычленить два активных этапа: 40–50-е годы, связанные в основном с исследованиями Миллера и Долларда, и 60–70-е годы, связанные с работами Бандуры. Поэтому целесообразно рассмотреть последовательно эти два этапа.

1.1.2.1. Подход Н. Миллера и Д. Долларда

В конце 30-х годов была сформулирована ставшая впоследствии широко известной в психологической науке гипотеза фрустрации – агрессии. Ее авторами являются Н. Миллер, Д. Доллард, М. Дуб, Д. Маурер и Р. Сиэрс.

Интересно отметить, что, по мнению Л. Берковитца, данная гипотеза «должна рассматриваться среди первых примеров преимуществ, полученных от бракосочетания теории научения и психоанализа» (*Lindgren, 1969, p. 610*). Доллард и его коллеги в своей работе признают себя обязанными Фрейду, полагая, что впервые основная идея связи фрустрации и агрессии представлена в его ранних работах. Авторы следующим образом сформулировали гипотезу: наличие агрессивного поведения всегда предполагает существование фрустрации и, наоборот, существование фрустрации всегда ведет к некоторой форме агрессии. Основные используемые в теории четыре понятия определяются следующим образом. Фрустрация – это любое условие, блокирующее достижение желаемой цели. Агрессия определяется «как поведение, цель которого – разрушить либо сместить фрустрирующий блок» (*McDavid, Harary, 1968, p. 59*). Понятие «сдерживание» относится к тенденции сдерживать действия «вследствие ожидаемых негативных последствий вовлечения в них» (*Steiner, Fishbein, 1966, p. 10*), что, кстати, может явиться источником дополнительной фрустрации. «Кроме того, если другие условия препятствуют уничтожению или смещению фрустрации, это подстрекательство к агрессии может быть реализовано на других объектах» (*McDavid, Harary, 1968, p. 59*). Для обозначения данного феномена используется понятие «смещенная агрессия», то есть агрессия, направленная не против непосредственного источника фрустрации, а на какой-либо другой, как правило, «безобидный» объект. Эта черта агрессивного поведения обстоятельно анализируется в модели конфликта Миллера. «Смещение», или перенос (опять же термин из психоаналитической теории), в данном контексте может быть понят, по Миллеру, как случай генерализации стимулов. Многие виды социального поведения, например этнические и расовые предрассудки, интерпретируются в зарубежной социальной психологии с позиций данного подхода.

Рассматриваемая теория со времени своего возникновения претерпела определенные изменения, в частности в результате широкой практики экспериментальных исследований. Уже в 40-е годы авторы модифицировали формулировку своей гипотезы. Агрессия теперь рассматривалась как естественное, но не неизбежное последствие фрустрации. Допускалось, что путем научения могут быть приобретены и неагрессивные ответы на фрустрацию. Однако агрессия считалась все-таки доминантной реакцией на фрустрацию, и неагрессивный ответ мог произойти только в том случае, если агрессивные реакции сталкивались ранее с вознаграждением или наказанием и, таким образом, агрессивное поведение элиминировалось. Важно подчеркнуть, что в этой модификации первоначальной гипотезы фрустрация по-прежнему рассматривалась как неизбежный предшествующий фактор агрессии, то есть если имел место агрессивный акт, «допускалось, что фрустрация всегда представлена как провоцирующее условие» (*Bandura, 1973, p. 32*).

Достаточно широкая критика данной гипотезы со стороны зарубежных авторов шла по ряду направлений. Прежде всего она касалась характера реакций на фрустрацию. Антропологи, например, указали, что в некоторых культурах агрессия не является типичной реакцией на фрустрацию. К. Левин, Т. Дембо и другие представители групповой динамики показали в эксперименте возможность иных, чем агрессия, реакций на фрустрацию. А. Маслоу, С. Розенцвейг, А. Бандура и другие отмечают, что фрустрация – не единственный фактор, приводящий

к выражению агрессивности. Например, оскорбление и угроза более вероятно вызовут агрессию, чем блокирование поведения. Исследования обнаружили и более сложный, чем предполагалось ранее, характер отношения между наказанием и агрессивным поведением. «В зависимости от его природы и взаимодействия с другими детерминантами, – пишет, например, Бандура, – наказание может усиливать, уменьшать агрессивное поведение или вовсе не оказывать на него ощутимого действия» (*там же*, р. 34).

Авторы единодушно обращают внимание также на большую неоднозначность в понимании обеих сторон отношения «фрустрация – агрессия». В последнее время внесен ряд дополнений и в вопрос о характере последствий участия в агрессии, то есть в гипотезу катарсиса. Согласно подходу С. Фешбека, участие в агрессии может иметь три разделимых эффекта, работающих в различных направлениях: оно может уменьшать агрессивное побуждение (драйв), может вновь усиливать агрессивные реакции и может изменять силу сдерживаний. Фешбек, как Миллер и Доллард, исходит из предположения, что фрустрирующее событие вызывает побуждение (драйв), которое и является непосредственной причиной агрессивного поведения. Однако в характеристике свойств агрессивного побуждения его подход отличен от традиционного. Иначе описывается и основная цель агрессии: вызывание боли у других служит восстановлению самооценки агрессора и его чувства власти.

Таким образом, со временем не подтвердилось положение о неразрывной, необходимой связи агрессии и фрустрации, то есть представление о том, что агрессия всегда оказывается результатом действия фрустраторов (барьеров на пути к цели), а фрустрация неизбежно ведет к агрессии. Тем не менее, в настоящее время неверно было бы констатировать отбрасывание рассматриваемой теории. Скорее, более правильно говорить о ее надстраивании, о различных дополнениях к ней. Одно из направлений пересмотра и усложнения теории связано с исследованиями А. Бандуры, работы которого будут рассмотрены ниже. В настоящее время наряду с данной теорией агрессии в качестве основных выступают инстинктивистский и когнитивный подходы (*Бэрон, Ричардсон, 1998*).

Другим важным сюжетом теоретических построений Миллера и Долларда является проблема подражания, или имитации. Проблема подражания принадлежит к кругу первых проблем в зарождавшейся социальной психологии на рубеже XIX–XX вв. Изначальный повышенный интерес психологов к данной проблеме не случаен: подражание является важнейшим механизмом взаимодействия, причастным к рождению целого ряда феноменов, характеризующих, в частности, социализацию, конформность. Однако заслуга «отцов-основателей» зарубежной социальной психологии состояла скорее в вычленении феномена подражания, нежели в объяснении его природы. Вряд ли могло удовлетворить определение подражания как инстинктивного явления (МакДуголл) или как вида гипнозизма (Тард).

Миллер и Доллард в работе «Социальное научение и подражание» (*Miller, Dollard, 1941*) отказываются от старой традиции определять подражание как инстинкт, от подхода к нему как к унитарному процессу. Они рассматривают подражание как объект инструментального научения и объясняют его соответствующими законами. Проблема первых умозрительно-спекулятивных социально-психологических теорий переносится ими на экспериментальный уровень.

Здесь необходимо сделать отступление, отметив, что Миллер и Доллард первыми в бихевиористской ориентации попытались перейти к теории социального научения. Их основные допущения, сложившиеся под влиянием позиции Халла, модифицированной ими, включают постулирование четырех фундаментальных факторов всякого научения: драйва, сигнала, реакции, вознаграждения. Сигналы и побуждения рассматриваются в словаре Миллера и Долларда как два аспекта одного явления – стимула. Любой стимул может приобрести характер побуждения, если он становится достаточно сильным, чтобы вынудить организм действовать. Любой стимул может стать сигналом благодаря своему отличию от других стимулов. Сигналы опреде-

ляют, когда, где произойдет реакция и какой она будет. В словаре Миллера и Долларда определение сигнала в какой-то мере синонимично определению дискриминативного стимула.

В своей схеме социального научения авторы вводят среди прочих вторичных побуждений побуждение подражать, имитировать. По их мнению, одним из наиболее важных классов сигналов в ситуации социального научения является поведение других. Наблюдая открытые поведенческие реакции модели на определенные сигналы, одни из которых ведут к вознаграждению, а другие – нет, наблюдатель приобретает, согласно Миллеру и Долларду, определенную иерархию ценностей сигналов.

Для того чтобы какая-то реакция на определенный сигнал могла быть вознаграждена и выучена, она должна прежде всего произойти. Авторы исходят из предположения, что индивиды владеют неким изначальным «внутренним» репертуаром реакций. Научение происходит, когда определенная реакция вознаграждается в присутствии дифференцирующего сигнала. Таким образом, объектом научения оказывается не реакция, уже составляющая часть поведенческого репертуара индивида, а связь между специфическим сигналом и определенной реакцией. У авторов получается, что новое поведение – это новые комбинации «старых» реакций. Подобная позиция является весьма уязвимой в вопросе о природе новых реакций. Отметим, что Миллер и Доллард рассматривают реакции и открытые, и скрытые, причем вторые предшествуют первым, как это вообще характерно для представителей медиаторного подхода.

Придавая большое значение механизму научения путем проб и ошибок, Миллер и Доллард обращают внимание на возможность с помощью подражания ограничить пробы и ошибки, приблизиться к правильному пути через наблюдение поведения другого.

Главная функция вознаграждения, или подкрепления, согласно Миллеру и Долларду, – редукция силы драйва. Именно поэтому природа побуждения определяет природу вознаграждения. Соответственно первичные побуждения уменьшаются в силе первичными подкреплениями; вторичные, или приобретаемые, – вторичными. Одобрительный кивок, например, – это вторичное подкрепление, которое уменьшает приобретенную потребность в социальном одобрении.

Итак, в целом парадигма всех ситуаций научения, включая подражание, представляет, по Миллеру и Долларду, следующую цепочку: сигнал → внутренняя реакция → драйв → внешняя реакция → вознаграждение. Миллер и Доллард раскрывают неоднозначность термина «подражание». По их мнению, он используется в трех случаях. Во-первых, для обозначения «тождественного» поведения. Такое поведение часто лишь внешне выглядит подражанием, а в действительности может представлять одинаковые реакции на одинаковые стимулы у двух индивидов, причем каждый из них безотносительно к другому научился такому реагированию, то есть «тождественное» поведение может быть результатом подражания, а может и не быть таковым. Этот случай не рассматривается авторами обстоятельно. Второй случай – «парнозависимое» поведение. Оно часто имеет место в диадическом взаимодействии, в котором поведение одной стороны, являющейся, как правило, старше или искуснее другой, служит дискриминативным сигналом для другой – для наблюдателя (то есть наблюдатель вознаграждается за ту же реакцию, что и модель). Наконец, третий случай – копирующее поведение, которое предполагает специфическое руководство со стороны модели поведением наблюдателя. «Модель говорит и показывает наблюдателю, какие реакции и сигналы релевантны задаче, и через непрерывную коррекцию тренирует его представлять ту же реакцию, что и модель» (*Miller, Dollard, 1941, p. 137*). По сути, авторы используют одинаковые понятия для объяснения приобретения двух последних форм имитации. Однако обычно именно вторая парадигма идентифицируется с необихевиористской интерпретацией подражания.

Основной тезис Миллера и Долларда следующий: подражающее поведение имеет место, если индивид вознаграждается, когда он подражает, и не вознаграждается, когда не подражает.

Авторами вполне определенно подчеркивается роль подкрепления как необходимого предшествующего условия приобретения имитирующего поведения.

В этом моменте данный подход весьма созвучен предложенной Скиннером интерпретации подражания в принципах оперантного подхода. У Скиннера поведение модели также видится наблюдателем как дискриминативный стимул для подкрепления. Поведение же модели наделяется этой дискриминативно-стимульной функцией через дифференцированное подкрепление ее различных реакций на сигналы. Наблюдатель соответственно вознаграждается за каждое приближение к реакции модели. Однако весь эмпирический материал Скиннера, в отличие от Миллера и Долларда, получен исключительно в экспериментах с животными. Его выводы о поведении человека построены преимущественно на аналогии, которая, как известно, не является методом доказательства².

Миллер и Доллард в подтверждение своих положений приводят данные серий экспериментов, проведенных параллельно на крысах альбиносах и маленьких детях. Одна группа голодных крыс вознаграждалась, если следовала в том же направлении, что и «лидер»; другая группа вознаграждалась за следование в противоположном «лидеру» направлении. В этих условиях первая группа научилась подражать «лидеру», а вторая – не подражать ему. Сами «лидеры» поворачивали влево или вправо, поскольку в конце левого или правого поворота в лабиринте помещалась белая карточка, а заранее они были натренированы находить пищу около нее. Эксперименты показали, что происходила генерализация научения подражанию или неподражанию. В частности, животные, которые научились подражать «лидерам» – белым крысам, подражали и черным крысам без какой-либо дополнительной тренировки; животные, которые научились подражать, будучи «мотивированными» голодом, подражали и когда их «мотивировали» жадой. Получая вознаграждение за копирование «лидера» в выполнении одной задачи, они обнаруживали тенденцию копировать его поведение в других ситуациях. Параллельные эксперименты с детьми, как пишут Миллер и Доллард, дали аналогичные результаты.

Параметры, вычлененные Миллером и Доллардом для всякой ситуации научения, в случае парнозависимого поведения приложимы, по их мнению, для описания и поведения модели, и поведения наблюдателя. Это можно увидеть из следующего примера.

Два брата играют в ожидании возвращения домой отца. Обычно отец приходит с конфетой для каждого. Старший, играя, слышит звук шагов у входа. Для него это служит сигналом возвращения отца. Реагируя на сигнал, он бежит к входу. Для младшего ребенка звуки шагов отца еще не служат отличительным сигналом и поэтому не «воодушевляют» его бежать. И часто он продолжал играть, когда старший убежал навстречу отцу. Но в данном случае младший брат побежал за старшим и каждый получил от отца по конфете. В следующих подобных случаях младший будет чаще бежать, просто увидев бегущего брата. Продолжая получать подкрепление конфетой, поведение младшего стабилизируется: он будет бежать, глядя на брата, во всех случаях, даже если место и время будут варьировать. Таким образом, он научается подражать старшему брату, но шаги отца еще не приобрели для него характера сигнала. Схематично Миллер и Доллард представляют это следующим образом:

² Здесь обстоятельно не рассматривается скиннеровская интерпретация подражающего поведения, поскольку, строго говоря, социально-психологическая проблематика не разрабатывалась Скиннером. Его некоторые работы, в частности, «По ту сторону свободы и достоинства», апеллирующие к социальной психологии, являются прямой экстраполяцией принципов, вычлененных в анализе поведения животных, на область социально-политической жизни. Известно, что эта позиция получила негативную оценку в зарубежной и отечественной литературе. Представление о некоторых практических приложениях подхода Скиннера можно получить, например, в книге К. Прайор «Не рычите на собаку!».

Лидер:	Подражающий:
– драйв –	– драйв –
– желание съесть конфету	– желание съесть конфету
– сигнал – звук шагов отца	– сигнал – мелькание ног лидера
– реакция – бег	– реакция – бег
– вознаграждение – съедает конфету	– вознаграждение – съедает конфету

Итак, с точки зрения Миллера и Долларда, научение имитации аналогично научению бегать. По их мнению, в модели парнозависимого поведения могут быть интерпретированы с некоторыми модификациями другие процессы социального влияния, например конформность, изменение аттитюдов.

Если Миллер и Доллард первыми в необихевиористской ориентации предприняли попытку «приближения к теории социального научения», то сейчас таких попыток существует несколько. Важно подчеркнуть, что многие из них – это различные вариации парадигмы парнозависимого поведения Миллера и Долларда. Основные направления вариаций следующие:

1. Элиминируется требование о том, чтобы наблюдатель реагировал открыто. Это случай «нереагирующего, но вознаграждаемого наблюдателя». Интерес исследователей сосредоточен здесь на оценке влияний на поведение наблюдателя таких компонентов поведения модели, как реакция – вознаграждение.

2. Элиминируется и требование о том, чтобы наблюдатель открыто реагировал, и требование о его вознаграждении. Это случай «нереагирующего, не вознаграждаемого наблюдателя». Данное направление исследований представлено в работах Бандуры, Уолтерса, Росса, Розенбаума.

3. Элиминируется, как во втором случае, реакция наблюдателя и его вознаграждение, а также эксплицитное вознаграждение поведения модели. Исследовательское внимание фокусируется на реакции модели как сигнале для наблюдателя. Такой подход характерен для А. Бандуры.

Знакомство с подходом Миллера и Долларда позволяет отметить заслугу этих авторов в постановке на экспериментальной основе проблем агрессии и подражания как важного механизма социально-психологического взаимодействия. В рамках необихевиористской ориентации они впервые обратились к исследованиям, испытуемыми в которых выступили люди. Строгая процедура практиковавшегося ими лабораторного эксперимента, с одной стороны, гарантирует строгость полученных данных, но, с другой стороны, делает уместной постановку всех тех проблем, которые подняты в современной социальной психологии вокруг лабораторного эксперимента.

Однако отмеченные моменты касаются частных сторон данного подхода. Основным же в оценке является анализ исходных методологических принципов. В отношении принципов данного подхода можно сказать, что они продемонстрировали свою узость в интерпретации изучаемых явлений. Доказательством существования такого рода несостоятельности являются, в частности, и те поиски, которые отмечают современные линии развития данного подхода. Для них характерно все большее «смягчение» фундаментальных принципов бихевиоризма, в частности отказ от сведения психической реальности лишь к наблюдаемому поведению, привлечение к анализу в той или иной форме когнитивных переменных. Такого рода эволюция бихевиоризма особенно ярко просматривается в работах Бандуры.

1.1.2.2. Подход А. Бандуры

Бандура называет свой подход социобихевиоральным и противопоставляет его предшествующим приложениям теории научения к вопросам просоциального и девиантного, то есть отклоняющегося от следования социальным нормам, поведения. По его мнению, эти приложения (он имеет в виду теории социального научения Миллера и Долларда, Скиннера,

Роттера) страдают тем, что основываются «на ограниченном ряде принципов, установленных и поддержанных в основном исследованиями научения у животных в ситуациях с одной персоной» (*Bandura, Walters, 1965, p. 11*). Он полагает, что «для адекватного рассмотрения социальных явлений необходимо расширить и модифицировать эти принципы, ввести новые принципы, установленные и подтвержденные исследованиями приобретения и модификации человеческого поведения в диадической и групповой ситуациях» (*там же, p. 1*).

Таким образом, с самого начала Бандура выступил противником столь характерных для бихевиоризма произвольных экстраполяций данных из мира животных на социальный мир.

Кроме того, неудовлетворенность исследователя предшествующими подходами касается их неспособности решить проблему возникновения действительно новых форм поведения. По его мнению, инструментальное обусловливание и подкрепление должны рассматриваться скорее как выбор реакции среди уже имеющихся в поведенческом репертуаре индивида, нежели как ее приобретение. Это характерно, как мы видели, для позиций Миллера и Долларда: способность личности к реакции существует прежде, чем она научилась ей через подражание. У Скиннера процедура приобретения новых образцов поведения включает позитивное подкрепление тех элементов опять же наличных реакций, которые имеют сходство с окончательной формой желаемого поведения; компоненты реакции, имеющие мало подобия с этим поведением или не имеющие такового вовсе, остаются неподкрепляемыми. С этой точки зрения новые реакции никогда не возникают вдруг, они всегда являются исходом относительно длительного процесса оперантного обусловливания. Согласно теории социального научения Роттера, вероятность того, что данное поведение будет иметь место в конкретной ситуации, определяется двумя переменными – субъективным ожиданием, что соответствующее поведение будет подкреплено, и ценностью подкрепления для субъекта. Подход Роттера «предполагает существование иерархии реакций, которые имеют тенденцию происходить в различных ситуациях с варьирующими степенями вероятности; таким образом, он совершенно неадекватен для объяснения возникновения реакции, которая еще не выучена и, следовательно, имеет нулевую вероятностную ценность» (*там же, p. 2*).

По-иному Бандура трактует и роль подкрепления в научении. Он рассматривает подкрепление, скорее, как фактор, способствующий научению, а не вызывающий его. С его точки зрения, во-первых, наблюдатель может научиться новым реакциям, просто наблюдая поведение модели; во-вторых, необязательно ставить реакцию модели и реакцию наблюдателя в условия подкрепления. Многочисленные исследования, в том числе полевые, Бандуры и его коллег показали, что подкрепляющие последствия могут служить активизации поведения, приобретенного в условиях неподкрепляемого наблюдения. Подчеркивая, что подкрепление не играет доминантной роли в приобретении новых реакций, Бандура отводит ему центральную роль в усилении и поддержании (сохранении) различных поведенческих тенденций.

Образцы поведения могут приобретаться, по мнению Бандуры, через прямой личный опыт, а также через наблюдение поведения других и его последствий для них, то есть через влияние примера. Бандура вычленяет следующие возможные направления влияния модели на наблюдателя³:

- 1) посредством наблюдения поведения модели могут приобретаться новые реакции;
- 2) через наблюдение последствий поведения модели (его вознаграждения или наказания) может усиливаться или ослабляться сдерживание поведения, которому наблюдатель ранее научен, то есть существующее у наблюдателя поведение модифицируется благодаря наблюдению модели;

³ Бандура предпочитает термин «моделирование» термину «имитация», использованному Миллером. Он полагает, что имитация в представлении большинства связана лишь с точным копированием того, что делает модель, тогда как моделирование предполагает более широкий психологический эффект.

3) наблюдение поведения другого (модели) может облегчить реализацию реакций, ранее приобретенных наблюдателем.

Вопрос о научении через наблюдение Бандура считает весьма важным, в частности в связи с тем, что «теория должна объяснить не только, как приобретаются образцы реакций, но и как регулируется и поддерживается их выражение» (Bandura, 1973, р. 44). С его точки зрения, «выражение ранее выученных реакций может социально регулироваться через действия влиятельных моделей» (там же, р. 43). Таким образом, функция научения посредством наблюдения (наблюдающего научения) в схеме Бандуры оказывается достаточно широкой.

Большое внимание Бандура уделяет парадигме научения в отсутствие открытой реакции у наблюдателя. В этом случае, по его мнению, реакция модели ведет к «внутренним» воображаемым реакциям наблюдателя, которые могут восстанавливаться, когда наблюдатель помещается в «поведенческое поле». Эти воображаемые реакции наблюдателя, символически обозначенные, служат внутренними сигналами, опосредующими внешнюю реакцию наблюдателя. Они становятся дискриминативными стимулами для открытого поведения.

Сам Бандура называет свою теорию социального научения медиаторно-стимульной ассоциативной теорией. Она исходит из того, что «человеческое функционирование основывается на трех регуляторных системах»: предшествующих стимулах, влияниях обратной связи, поступающей от реакции, когнитивных процессах. Соотношение, постулируемое между этими тремя переменными, таково, что первые две являются основными. «Когнитивные события, однако, не функционируют как автономные причины поведения. Их природа, их наличие находятся под контролем стимула и подкрепления» (там же, р. 53). Таким образом, обращение к когнитивным детерминантам поведения оказывается у Бандуры видимым отступлением от кредо бихевиоризма, поскольку эта нетрадиционная для данного подхода переменная всецело ставится в зависимость, под контроль традиционных переменных – стимула и подкрепления.

Характеризуя стимулы в качестве первого контролирующего фактора поведения, Бандура особое внимание уделяет таким сигналам, как поведение других. «Среди многочисленных сигналов, влияющих на поведение людей в любой данный момент, нет более эффективных, чем действия других... Действия других приобретают свойства направлять реакцию через селективное подкрепление во многом так же, как это делают физические и символические сигналы в несоциальных формах. Когда поведение других продуцирует вознаграждаемые исходы, сигналы модели становятся мощными детерминантами аналогичного поведения у наблюдателя» (там же, р. 46).

Вторая контролирующая система включает влияния обратной связи главным образом в форме подкрепляющих последствий поведения. «Поведение экстенсивно контролируется его последствиями. Реакции, которые порождают невознаграждаемые или наказуемые последствия, имеют тенденцию быть отброшенными, а те, которые приводят к вознаграждаемым исходам, остаются и усиливаются» (там же, р. 47). Бандура полагает, что человеческое поведение невозможно полностью понять без исследования регуляторного влияния подкрепления. С его точки зрения, неверно отождествлять подкрепление с «осязаемыми вознаграждениями и наказаниями». В качестве подкреплений в межличностных отношениях выступают внимание, отвержение, словесное одобрение или выговор и т. д. Именно благодаря приобретению подкрепляющих функций они регулируют межличностные взаимодействия.

Много внимания в своем анализе Бандура уделяет такому виду подкрепления, как наблюдаемое подкрепление. Поведение людей находится под влиянием не только прямо испытываемых последствий, но и многократно наблюдаемых действий других: вознаграждаемых, игнорируемых или наказуемых. Наблюдаемое подкрепление влияет на поведение во многом таким же образом, как и подкрепление собственных исходов: наблюдаемые вознаграждения в целом усиливают, а наблюдаемые наказания уменьшают в наблюдателях следование поведению модели. Кроме того, по мнению Бандуры, «наблюдаемые последствия дают также референтные стан-

дарты, которые определяют, приобретут ли отдельные исходы позитивную или негативную ценность... Таким образом, через процессы социального сравнения наблюдение исходов реакции у других людей может решительно изменить эффективность прямых подкреплений» (*Bandura, 1973, p. 47*). В качестве важного источника подкрепления Бандура рассматривает не только внешний исход, но и реакцию самооценки. Сравнительные исследования показывают, что люди могут управлять своим поведением посредством самоподкрепления так же или лучше, чем посредством последствий, возникающих из внешних источников.

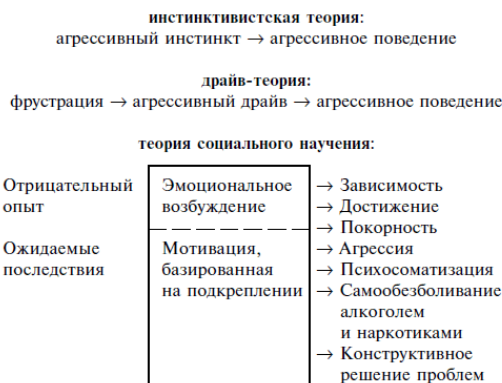
Третья система регуляции и контроля поведения в теории научения Бандуры – когнитивная. Она исходит из того, что действия не всегда предсказуемы из внешних источников влияния – предшествующих стимулов и последствий реакции. Для этого варианта теории научения характерен не отказ от признания когнитивных переменных и их влияния на поведение, а, скорее, «сдвиг фокуса от внутренних детерминант к детальному анализу внешних влияний» (*там же, p. 41*).

Когнитивную регуляцию поведения Бандура считает особенно важной в ситуации научения через наблюдение. Здесь «личность наблюдает образчик поведения или читает о нем, но не демонстрирует его открыто, пока не возникнут соответствующие обстоятельства» (*там же, p. 52*).

В данном случае моделируемые, то есть заимствуемые у модели, действия приобретаются поначалу в символической форме. Эти «внутренние модели внешнего мира», по определению Бандуры, конструируются из наблюдаемых примеров и информации, получаемой от обратной связи в ситуациях проб и ошибок, и служат для руководства более поздним открытым действием. В символической же форме проверяются и возможные альтернативные ходы действия, а затем отбрасываются или сохраняются «на основе подсчитанных последствий». Наилучшее символическое решение претворяется в реальность. Таково вкратце, по мнению Бандуры, место когнитивной регуляции поведения: она подчинена контролю стимула и подкрепления – основных переменных в его схеме.

Бандура попытался реализовать сформулированные им принципы научения, в частности, в исследовании агрессивного поведения. Этой проблеме посвящена специальная работа, которая так и называется: «Агрессия: анализ с позиции теории социального научения» (*там же*). Бандура считает, что теория фрустрации – агрессии недостаточна для объяснения агрессивного поведения. По его мнению, широкое принятие представления о фрустрации – агрессии, возможно, в большей степени следует отнести на счет его простоты, чем на счет его предсказательной силы. Несмотря на приверженность принципам научения, «теоретики драйва» не сформулировали адекватной исходной позиции для анализа агрессии с точки зрения социального научения. Бандура видит сходство данного подхода с психоаналитическим, проявляющееся в их пессимистической тональности: и в том и в другом случае человек рассматривается как обремененный источником агрессивной энергии, которая требует периодического выхода.

Бандура предлагает другой подход, содержащий «более оптимистический взгляд на способность человека уменьшить уровень человеческой деструктивности» (*там же, p. 59*). Он вычленяет проблему приобретения (через научение) «поведения с деструктивным потенциалом», с одной стороны, и с другой – проблему факторов, «определяющих, будет ли личность реализовывать то, чему она научена». Схематически он противопоставляет свой подход другим подходам следующим образом:



С точки зрения Бандуры, фрустрация – это только один и необязательно наиболее важный фактор, влияющий на агрессивное поведение. «Фрустрация наиболее вероятно должна провоцировать агрессию в людях, которые научены отвечать на отвратительное обхождение (aversive treatment) агрессивными установками и действиями...» – замечает Бандура (Bandura, 1973, p. 58). По его мнению, «агрессия вообще лучше объяснима на основе вознаграждающих ее последствий, чем на основе фрустрирующих условий и наказаний, которые она навлекает» (там же, p. 39).

Бандурой и его коллегами проведен целый ряд исследований, лабораторных и полевых, посвященных, в частности, детской и юношеской агрессивности. Например, широко известны эксперименты с демонстрацией детям фильмов, в которых были представлены разные образцы поведения взрослого (агрессивные и неагрессивные), имевшие различные последствия (вознаграждение или наказание). После просмотра фильма, демонстрировавшего определенную манеру обращения взрослого с игрушками, дети оставались одни играть с игрушками, похожими на увиденные ими в фильме. Дети, которые видели в фильме агрессивные модели, обнаруживали значительно более агрессивное поведение в данной ситуации, чем дети, не смотревшие этот фильм. Часто их поведение оказывалось просто копией поведения взрослого (модели). Причем дети, наблюдавшие вознаграждаемую агрессивную модель, проявляли большее подражание в агрессии, чем наблюдавшие модель, наказываемую за агрессию. Интерпретируя результаты, Бандура указывает, что, хотя реакция может приобретаться простым наблюдением поведения модели, готовность реализовать эту реакцию во многом определяется тем, вознаграждалась или наказывалась модель за соответствующее поведение.

Рассмотренный подход позволяет заключить, что позиция Бандуры иллюстрирует, пожалуй, наибольшую степень «размягчения», «либерализации» принципов бихевиоризма, с которой мы в настоящее время сталкиваемся в социальной психологии. И тем не менее при всех модификациях этим автором традиционной парадигмы научения мы имеем дело именно лишь с ее модификациями, а не с отступлением от нее. Можно согласиться с оценкой Кимбла, данной им в историческом обзоре основных теорий научения со времени 1945 г. Он отмечает, что эти теории переживают период либерализации понятий, но по существу своего содержания этот процесс может быть охарактеризован как эволюционный, а не революционный (McGuigan, Lumsden, 1973).

И действительно, подкрепление остается по-прежнему основной детерминантой, регулятором поведения. Личность может приобретать новые формы реакций через наблюдение поведения модели и без подкрепления, однако готовность реализовать эти новые реакции в конечном счете определяется личным прошлым опытом подкреплений либо опытом подкреплений наблюдаемой модели. Ограниченности и издержки, которые характерны для бихевиоризма вообще, лишь усугубляются при обращении к социально-психологической проблематике. Само освоение собственно социально-психологической проблематики в рамках

необихевиористской ориентации остается достаточно скромным. Например, групповые процессы, по существу, выпадают из поля зрения сторонников данной ориентации⁴. На наш взгляд, по-видимому, это не случайная особенность: исходные принципы необихевиоризма отнюдь не способствуют освоению сложных пластов групповой динамики. Основной изучаемой областью оказываются различные формы диадического взаимодействия. В рассмотренных нами подходах это, в частности, подражание. Большое место уделено подражанию как фактору усвоения агрессивного поведения. Этот план анализа, несомненно, значим, хотя проведенные исследования пока не дают однозначных результатов.

Обращают на себя внимание отдельные интересные методические находки авторов в постановке экспериментов. Однако во многих случаях эти эксперименты оказываются «экспериментами в вакууме», то есть, по существу, выведенными из социального контекста. Особенно это проявляется в эксплицитном или имплицитном игнорировании роли социальных норм в регуляции человеческого поведения. На это обстоятельство справедливо указывают, например, представители символического интеракционизма. «Все теории агрессии в рамках теории научения включают принципы относительного сдерживания или контроля такого поведения. Однако редко признается роль социальных норм в регуляции человеческого поведения. Действительно, некоторые из наиболее используемых в социальной психологии исследовательских парадигм для изучения агрессии могут не иметь экологической валидности...» (*Kane, Josep, Tedeschi, 1976, p. 663*). Таким образом, затруднено решение вопроса о переносе полученных в подобном эксперименте данных на реальную ситуацию, что, несомненно, снижает значимость добытых результатов.

1.1.3. Теории межличностного взаимодействия как обмена

Как уже отмечалось, бихевиористская ориентация включает гедонизм в качестве одного из методологических принципов. Доктрина психологического гедонизма, одна из старейших доктрин в психологии, на протяжении истории принимала различные формы. В частности, она нашла воплощение в известном «законе эффекта» Торндайка, в современных вариантах теории подкрепления с ее акцентом на роли «вознаграждения», «удовольствия», «редукции напряжения» и т. п. В социальной психологии, по мнению ряда исследователей, «точка зрения гедонизма обычно выражается в терминах доктрины “экономического человека”» (*Deutsch, Krauss, 1965, p. 79*). Эта доктрина рассматривает «человеческое поведение как функцию его платежа; его (человеческого поведения) сумма и вид зависят от суммы и вида вознаграждения и наказания, которые оно приносит» (*Homans, 1961, p. 13*). Указанная точка зрения лежит в основе известных работ Д. Тибо и Г. Келли, представляющих собой одну из попыток приложения бихевиоризма к анализу групповых процессов. Другой известной попыткой такого рода является теория социального обмена Д. Хоманса.

1.1.3.1. Подход Д. Тибо и Г. Келли

Чаще всего позиция Тибо и Келли фигурирует под названием «теория взаимодействия исходов». Сами же авторы подчеркивают, что их подход правильнее квалифицировать как точку зрения, или «frame of reference», а не как теорию. Основное внимание Тибо и Келли уделяют фактору «взаимного обмена вознаграждениями и наказаниями» в контексте интеракции (взаимодействия). Суть подхода состоит в следующем. Всякое межличностное отношение – это взаимодействие. Для анализа первоначально бралось взаимодействие в диаде. «Диади-

⁴ Так, по справедливому замечанию С. Бергера и У. Ламберта, элементы бихевиоризма интегрированы во многие групповые исследования, но в целом данная область остается мало затронутой анализом с позиций подхода S – R (*Lindzey, Aronson, 1968, p. 155*).

ческое взаимодействие наиболее вероятно будет продолжаться и позитивно оцениваться, если участники такого взаимодействия «выгадывают» от него» (*Shaw, Costanzo, 1970, p. 69*). Эту основную посылку нужно понимать следующим образом. Во-первых, авторы объясняют социальное взаимодействие в терминах «исходов» – вознаграждений и потерь (издержек) каждого из участников взаимодействия. Исход всякого взаимодействия рассматривается как некий шаг, резюмирующий получаемые вознаграждения и понесенные потери. Во-вторых, по их мнению, интеракция будет продолжаться, повторяться, только если ее участники подкрепляются, имея позитивные исходы, то есть если вознаграждения превосходят потери. Авторы предполагают, что взаимодействующие стороны зависят друг от друга в достижении позитивных исходов. «В качестве независимых переменных выступают возможности взаимного контроля, которыми обладают члены коллектива. Считается, что контроль опосредуется способностью влиять на исходы другого (такие, как вознаграждения, платежи, подкрепления и полезности)» (*Kelley, Thibaut, 1959, p. 4*). В качестве зависимых переменных выступают продукты взаимозависимых отношений – нормы, роли, власть. Позитивные платежи в социальной интеракции могут быть материальными или же психологическими (выигрыш в статусе, власти и т. д.).

Получаемые участниками в итоге взаимодействия вознаграждения или понесенные потери детерминируются, по мнению Тибо и Келли, факторами, внутренними или внешними этому взаимодействию. Последние составляют категорию так называемых экзогенных детерминант. Они включают индивидуальные потребности и способности участников, сходство или различие в их установках, ценностях, ситуационный контекст их межличностного контакта. Как отмечают авторы, во многих случаях это факторы, коррелирующие с социометрическим выбором. В самом общем плане способных партнеров во взаимодействии отличает то обстоятельство, что они, полагают Тибо и Келли, обладают большим потенциалом для вознаграждения другого участника. В результате в отношениях с более способным партнером более вероятен общий позитивный исход.

В зарубежной социальной психологии проведено много исследований, показывающих, что индивиды, имеющие похожие установки, склонны выбирать друг друга в качестве друзей, партнеров по взаимодействию. Обычно эти данные определенным образом интерпретируются с позиций когнитивистской ориентации. С точки зрения Тибо и Келли, они могут быть интерпретированы в рамках их подхода. «Если мы допустим, что во многих сферах ценностей индивид нуждается в социальной поддержке своих мнений и установок, то соглашающийся с ним другой служит для него вознаграждением. . . Таким образом, два человека, имеющие аналогичные ценности, могут представлять друг для друга вознаграждения просто экспликацией своих ценностей» (*Kelley, Thibaut, 1959, p. 43*). Тибо и Келли полагают, что сходство между сторонами диады облегчит им обоим достижение позитивных исходов во взаимодействии.

К экзогенным детерминантам вознаграждений и издержек в социальных отношениях Тибо и Келли относят такую их характеристику, как дистантность. Диада на расстоянии представляет меньше возможностей участникам для позитивных исходов, поскольку для формирования и поддержания физически дистантных отношений требуется больше усилий и, следовательно, больше издержек, чем в противоположном случае.

Еще одна рассматриваемая авторами экзогенная переменная – комплементарность, или дополнительность. Они полагают, что образование диады облегчается сторонами, которые способны вознаграждать друг друга ценой низких издержек для себя. В комплементарном отношении каждый может обеспечить то, в чем нуждается другой, но сам это обеспечить не может. В таких отношениях вознаграждения для обоих участников высоки, а издержки низкие, и, таким образом, исходы позитивны для обоих.

Другая категория детерминант вознаграждений и потерь – эндогенные факторы. Они возникают в ходе взаимодействия и как его продукт. Если экзогенные детерминанты определяют пределы достижения позитивных исходов, то эндогенные определяют, будут ли действительно

эти исходы достигнуты. Эндогенные помехи или содействия реализации оптимальных возможностей в отношении издержек – вознаграждений проистекают из «комбинаций последовательностей поведения членов диады». Сочетание поведений может оказаться взаимно несовместимым, как, например, в ситуации, когда один из братьев желает заниматься в кабинете, а другой в это же время – играть на музыкальном инструменте. Подобное сочетание мешает сторонам максимизировать их вознаграждения ценой минимальных издержек. Облегчит максимизацию лишь изменение одной из сторон своего поведения. Тибо и Келли полагают, что несовместимые, соперничающие тенденции увеличивают оптимальные издержки в форме раздражения, смущения, тревоги или необходимости приложить большие усилия для соответствующих реакций. Они формулируют следующую гипотезу: издержки, вызываемые интерференцией, пропорциональны конфликту, порождаемому несовместимой ситуацией.

Важным моментом в подходе Тибо и Келли являются вводимые ими понятия «уровень сравнения» и «уровень сравнения альтернатив». Согласно авторам, ценность, которую личность приписывает исходу взаимодействия, не может быть определена на основании ее абсолютной величины. Она определяется на основе сравнения с двумя вышеназванными стандартами. Уровень сравнения индивида – это средняя величина позитивных исходов, которые он имел в своих предшествующих отношениях с другими. То есть, оценивая ценность исхода для себя, личность ориентируется на этот средний уровень. Исход благоприятен, если он выше среднего уровня, и чем выше, тем благоприятнее. Данное понятие используется как некая естественная точка отсчета на шкале удовлетворения. Посредством этой мерки индивид оценивает привлекательность межличностного отношения для себя. Уровень сравнения может варьировать в зависимости от личности и ситуации. Во многом он определяется тем, как воспринимает индивид собственные возможности в достижении благоприятных исходов. Чем к более высоким исходам привык индивид, тем более высоким будет его уровень сравнения в последующих отношениях. Иногда, правда, обстоятельства могут изменить эту тенденцию.

Второй стандарт, на основе которого личность оценивает свои исходы, – уровень сравнения альтернатив. Посредством этого критерия индивид решает, будет ли он оставаться в данном социальном отношении или выйдет из него. Предполагается, что личность не останется, например, на удовлетворяющей ее работе, если она имеет возможность получить еще более привлекательную работу, и что она не покинет даже вызывающее неудовлетворение положение, если единственная имеющаяся альтернатива еще хуже. Таким образом, данный стандарт представляет собой наилучший исход, который личность может получить в свете наилучшей возможной для него альтернативы. Как видим из вышеизложенного, идея авторов весьма проста: при альтернативе личность всегда стремится сделать выбор в пользу более благоприятного для себя решения. Так, можно отметить, что Тибо и Келли в трактовке понятия исходов подчеркивают относительность их оценки участниками. Интересно, что этот момент смыкает авторов с представителями гештальтпсихологии, для которых характерен акцент на относительности восприятия.

Основным техническим приемом, используемым Тибо и Келли в анализе, является матрица исходов. Представление социального взаимодействия в форме матрицы заимствовано социальной психологией из теории игр – сравнительно молодой области математического знания. Оно показало свою эффективность в качестве полезного средства для описания различных типов социальной взаимозависимости в абстрактной форме и как средство, «стимулирующее исследование». Матрица исходов составляется таким образом, что в таблицу заносится весь возможный репертуар поведения каждого участника взаимодействия. Например, по горизонтали размещается поведенческий репертуар участника *B*, по вертикали – то же самое для участника *A* (рис. 1).

В клетках матрицы представлены все соответствующие издержки и вознаграждения, релевантные для данного взаимодействия. Читается матрица таким образом: если участник *A*

избирает во взаимодействии линию поведения A_1 , а участник $B - B_1$, то A получает, например, шесть единиц позитивного исхода, а B — две единицы, то есть в данном случае имеются позитивные исходы у обеих сторон.

		A	
		A_1	A_2
B	B_1	6 2	1 0
	B_2	1 4	2 5

Рис. 1. Матрица исходов

Тибо и Келли делают следующие допущения относительно природы матрицы:

1) в ее клетках содержатся все возможности вознаграждений и издержек в данном взаимодействии;

2) в матрице представлены все возможные линии поведения участников;

3) ценности издержек и вознаграждений исхода варьируют с течением времени благодаря воздействию многих факторов (например, насыщение, утомление и т. д.);

4) матрица не известна участникам до взаимодействия. По мере прогресса взаимодействия они непрерывно делают открытия относительно возможных исходов и поведенческого репертуара своего партнера.

Особое значение приобретает последний, четвертый, пункт. Тибо и Келли утверждают, что в момент вступления в социальное взаимодействие стороны сталкиваются с большой степенью неопределенности в отношении исходов, которые могут быть достигнуты. Личность может иметь недостаточно знаний, чтобы ожидать что-то определенное, либо она может иметь ошибочные представления. Поскольку до самого факта взаимодействия трудно вынести окончательные суждения, постольку в самом начале формирования отношения есть период проб, сравнения (sampling), когда участники пытаются реально оценить потенциально возможные в таком отношении исходы. Восприятие исходов на ранней стадии взаимодействия помогает определить, продолжать отношение или выйти из него.

Оцениваются исходы первичного контакта по двум рассмотренным выше критериям (уровень сравнения и уровень сравнения альтернатив). Индивиды будут формировать и поддерживать те отношения, которые обещают дать наилучший из возможных исходов. Кроме того, для участников важно предвидеть, останутся ли выявленные позитивные исходы стабильными со временем. Подобное исследование матрицы возможных исходов оказывается весьма важным, когда в стадию формирования вступают долговременные отношения типа супружества.

Среди многочисленных аспектов социального взаимодействия, к которым считается приложимым этот подход, особое внимание уделяется отношениям власти, взаимозависимости и межличностной аккомодации (приспособлению). По мнению Тибо и Келли, матрица исходов оказывает большую помощь в оценке образцов взаимозависимости членов диады, а также в оценке процессов, посредством которых участники влияют друг на друга и друг друга контролируют. Возможность власти одного участника над другим, на которую указывает матрица, состоит в способности контролировать исходы другого, то есть его вознаграждения – издержки.

Тибо и Келли определяют власть в диаде как функцию способности одного участника влиять на качество исходов, достигаемых другим. Критерий «уровень сравнения альтернатив» оказывается очень важным показателем стабильности власти и отношений зависимости в диаде. «Если средние исходы данного отношения ниже средних исходов, имеющих в наилучшем альтернативном отношении, основы власти и зависимости в таком диадическом отношении будут слабы, и со временем эта диада распадется» (Kelley, Thibaut, 1959, p. 101).

Тибо и Келли выделяют два типа контроля, который одна личность может иметь по отношению к исходам другой, – фатальный и поведенческий. Суть фатального контроля состоит в том, что один участник полностью определяет исход для другого независимо от того, что предпримет этот другой. Ситуация фатального контроля иллюстрируется следующими двумя матрицами (рис. 2):

	A_1	A_2	
B_1	+5	+5	B_1
	+5	+1	
B_2	+5	+5	B_2
	+5	+1	
	1		

	A_1	A_2	
B_1	+5	+5	B_1
	+5	+1	
B_2	+1	+1	B_2
	+5	+1	
	2		

Рис. 2. Фатальный контроль

Первая матрица (рис. 2 (1)) иллюстрирует факт фатального контроля A над B (обратное неверно). В этом случае для участника B все зависит от того, какую линию поведения выберет A . Если он выберет A_1 то, что бы ни делал B (выбрал B_1 или B_2), все равно его выигрыш будет +5. Если же A выбирает A_2 , то, что бы ни делал B_1 , его выигрыш будет +1. Таким образом, B не имеет контроля над уровнем исхода, получаемого им, в этом отношении он полностью зависит от A , то есть, согласно Тибо и Келли, это означает, что A обладает властью над B .

Вторая матрица (рис. 2 (2)) иллюстрирует случай взаимного фатального контроля. A фатально контролирует B (мы уже разъяснили эту ситуацию); справедливо и обратное: B фатально контролирует A . Если A выбирает A_1 то B всегда получает максимальный выигрыш независимо от того, что он делает сам; если B выбирает B_1 , то A всегда имеет максимальный выигрыш независимо от того, что он делает.

Тибо и Келли полагают, что в ситуации, когда личность не имеет прямого контроля над собственным исходом, она может воспользоваться своей способностью влиять на исход другого и таким образом повлиять на свой исход косвенно. Они предполагают, что в самом общем плане для каждого участника в данном типе взаимодействия стратегия, которая наиболее вероятно ведет к стабильному взаимному вознаграждению, состоит в том, чтобы изменять свое поведение после получения наказания (издержек) и сохранять то же самое поведение, если достигнуто вознаграждение. В частности, в рассмотренной второй матрице, если оба участника придерживаются такой стратегии и если A выберет A_2 и B выберет B_1 , B будет неудовлетворен своим исходом и вынужден в следующий раз изменить свой выбор на B_2 , в то время как A продолжит выбирать A_2 . Сочетание A_2B_2 приведет обоих участников к наименее предпочитаемым исходам. Это обстоятельство заставит каждого в следующем туре изменить свой выбор, и тогда комбинация A_1B_1 даст исход, предпочитаемый обоими, что приведет обоих к сохранению выборов в следующем туре; это, в свою очередь, приведет к повторению и т. д., поскольку участники оказываются в устойчивой взаимовыгодной ситуации.

Здесь уместно отметить, что в американской социальной психологии уделяется много внимания экспериментальному изучению так называемой минимальной социальной ситуации, которая понимается именно как случай взаимного фатального контроля. Каждый участник диады имеет альтернативу: дать другому вознаграждение или наказать его. Принимаемое исследователями допущение таково: эффект вознаграждения должен вести субъекта к повторению успешной реакции, в противном же случае – к ее изменению.

Поведенческий контроль одного участника диады над другим имеет место в том случае, когда каждый из них не может полностью определить исход для другого, но имеет средства (в виде своих стратегий) влиять на эти исходы. Согласно Тибо и Келли, в ситуации поведенческого контроля исходы участника не изменяются как функция его поведения или поведения другого. Здесь для определения исхода каждого необходимо знать решения (выборы) обоих членов диады. Две приводимые ниже матрицы иллюстрируют ситуации взаимного поведенческого контроля.

	A_1	A_2	
B_1	+4	-1	
	+2	-1	
B_2	-1	+2	
	-1	+4	
	1		

	A_1	A_2	
B_1	+1	+2	
	+1	-2	
B_2	-2	-1	
	+2	-1	
	2		

Рис. 3. Взаимный поведенческий контроль

В первой матрице (рис. 3 (1)), если A выберет A_1 , то он тем самым весьма повлияет на исход для B — для него уже исключена возможность исхода +4, он может иметь либо +2, либо -1. В этом и состоит поведенческий контроль, а лучше сказать, влияние A на B . Аналогично и B может влиять на исходы для A : если B выбирает B_2 , то для A исключается исход +4 и он может получить либо +2, либо -1. Чтобы более конкретно представить себе данную ситуацию, обычно приведенная матрица получает следующую условную содержательную интерпретацию. Муж (A) и жена (B) хотели бы вместе провести вечер, причем муж предпочитает, чтобы они вместе пошли в кино (A_1, B_1) а жена – чтобы они вместе пошли на концерт (A_2, B_2). Пойти порознь для них хуже, чем идти на нежелательное, но вдвоем. Если оба отправляются в кино, то для A это хорошо (+4): он любит кино, да к тому же они идут вместе. Для B это сулит меньший исход (+2): она не любит кино, но все-таки они идут туда вдвоем. Если A идет в кино, а B — на концерт, это испортит настроение обоим ($A = -1, B = -1$) — они не выносят разлуки. Если оба посещают концерт, это благоприятствует B (+4): она любит концерты, к тому же они будут вдвоем. Для A этот вариант несколько хуже (+2): ему не нравятся концерты, разве что они будут здесь оба. Если A — на концерте, а B — в кино, то они опять оказываются порознь, и это для них плохо ($A = -1, B = -1$).

Ясно, что в ситуации поведенческого контроля стратегии не приведут к стабильной взаимной выгоде до тех пор, пока один или оба участника не согласятся на исходы, меньшие, чем наиболее желательные. Рассмотренная матрица относится к категории ситуаций торга. Здесь, как и в большинстве случаев торга, положение участников будет лучше, если они придут к согласию. Однако проблема как раз состоит в достижении соглашения. В нашем конкретном примере – это решение вопроса о том, куда все-таки пойти вместе: муж (A) предпочитает,

чтобы оба выбрали пойти в кино, а жена (*B*) будет предпочитать, чтобы они оба пошли на концерт.

Ситуация, представленная второй матрицей (рис. 3 (2)), в литературе по теории игр получила условное название «дилемма узника» («prisoner's dilemma»). В содержательном плане ее иллюстрируют следующим образом.

Двух заключенных подозревают в совместном преступлении. Они помещены в отдельные камеры. Каждый из них имеет выбор – признаться или не признаться в совершенном преступлении. Узникам известно, что, если оба не признаются, их обоих освободят ($A = +1, B = +1$); если оба признаются, оба получают одинаковое незначительное наказание ($A = -1, B = -1$); если один признается, в то время как другой – нет, признавшийся будет не только освобожден, но и вознагражден, а непризнавшийся получит суровое наказание (если *A* не признается, а *B* признается, то *A* сурово накажут ($A = -2$), *B* же получит не только свободу, но и вознаграждение ($B = +2$); если *A* признается, а *B* нет, то *B* будет серьезно наказан ($B = -2$) и *A* отпущен с наградой ($A = +2$)).

Анализ матрицы показывает, что, выбирая признание, каждый участник может получить самое большое, на что он может рассчитывать в данной ситуации (+2), – понести наименьшую потерю из возможных (-2). Однако если каждый участник выберет признание, оба окажутся в проигрыше ($A = -1, B = -1$).

Совершенно определенно, что в ситуации «дилемма узника» выбор участников зависит от того, насколько каждый из них уверен в мотивах другого, и от того, в какой мере каждый уверен, что другой ему доверяет.

«Дилемма узника», как и первая рассмотренная нами ситуация, служит примером взаимного поведенческого контроля членов диады. Но она далеко не только этим интересна. Экспериментально-лабораторное проигрывание ситуации «дилемма узника» стало темой целой ветви исследований в зарубежной социальной психологии. В этом русле работает достаточно много авторов. В частности, М. Дойч, А. Рапопорт использовали данную схему, изучая различные аспекты взаимодействия. Обычно участников знакомят с матрицей, прежде чем их просят сделать выборы. Затем от них требуется сделать выборы одновременно: в одних случаях – не вступая в коммуникацию друг с другом (классический вариант), в других случаях изучается именно воздействие коммуникации на поведение. Игра может проигрываться многократно, и после каждого тура игрокам сообщаются исходы обоих. Иногда в роли игрока выступает не один человек, а команда с лидером. В исследованиях варьировали пол, возраст, интеллектуальный уровень участников и др. – все это с целью эмпирического поиска психологических факторов, влияющих на выбор стратегий участниками данного конфликтного взаимодействия. За последние тридцать лет в этой области накоплен богатый эмпирический материал, представляющий несомненный интерес.

Что касается подхода Тибо и Келли к взаимодействию, то он содержит еще целый ряд аспектов, выходящих за пределы освещенных здесь принципов. Однако для общей оценки их ориентации необходимо прежде всего сделать акцент на исходных предпосылках этой позиции. Такая оценка может быть проведена, конечно, как бы изнутри данного подхода, то есть не подвергая сомнению сам исходный принцип интерпретации межличностного взаимодействия авторами. Можно оценить, насколько последовательно он проведен, есть ли противоречия в его реализации и если есть, то какие, и т. д. Именно такой характер носит анализ позиции Тибо и Келли со стороны их американских коллег. Однако такого рода замечания, на наш взгляд, должны следовать после оценки правомерности самого принципа вознаграждения – издержек как основы трактовки всей сферы межличностных отношений. Именно этот принципиальный момент заслуживает анализа в первую очередь.

На наш взгляд, в качестве важнейшего упрека в адрес представленной позиции можно выдвинуть то, что авторы пытаются анализировать межличностный контакт как протекающий

в вакууме, никак не связывая его с окружающим социальным контекстом. Имплицитно подразумевается, что сформулированный ими принцип построения межличностных отношений является универсальным, вневременным. Однако в действительности авторам не удается элиминировать из своей теории реальный социальный контекст: легко видеть, что теория Тибо и Келли является достаточно адекватной моделью многих аспектов диадического взаимодействия в условиях рыночных отношений, где принцип выгоды пронизывает все уровни контакта, в том числе социально-психологические отношения. В силу указанного обстоятельства эта теория не может, вероятно, претендовать на всеобщность.

Вряд ли правомерно подвергать сомнению идею Тибо и Келли о том, что социальное взаимодействие включает, предполагает взаимозависимость участников. Все дело в том, какой характер принимает взаимная зависимость. А это ближайшим образом определяется содержательными характеристиками социальной системы, в рамках которой протекает межличностное взаимодействие. Конечно, невозможно элиминировать вовсе из межличностных отношений соображения выгоды, полезности. Речь идет не об этом. Вопрос состоит в том, делает ли общий социальный контекст этот принцип основополагающим регулятором сферы межличностных отношений, определяющим всю «социальную психологию групп», или ему отводится иное, например, гораздо более скромное, место. В рассмотренной теории авторы отражают, концептуализируют вполне определенную социальную, в том числе социально-психологическую, реальность, однако воспринимают ее по существу как единственно возможную и универсальную. С этим связана неправомерная, на наш взгляд, универсализация вычленного ими такого регулятора межличностных отношений, как принцип вознаграждения – издержек.

Что же касается оценки характера реализации авторами исходного принципа, то, несомненно, им удалось построить достаточно разветвленную систему представлений о природе межличностных отношений. Зарубежные авторы справедливо отмечают, что подход Тибо и Келли «содержит много пронизательных суждений о процессах и детерминантах социального взаимодействия...» (*Deutsch, Krauss, 1965, p. 123*).

Еще один момент, обычно отмечаемый в качестве упрека позиции Тибо и Келли, в определенной степени обусловлен обращением авторов к теоретико-игровым представлениям. Дело в том, что «их теоретический анализ социального взаимодействия трактует его так, как если бы это было взаимодействие между личностями, которые преследуют свои интересы механистично, без всякой психологической реакции на осведомленность относительно того, что они думают друг о друге и как пытаются предсказать поведение друг друга. Их анализ часто обнаруживает допущение, что не делается различий между личностями и вещами, которые не могут сознавать самое себя и факт взаимодействия. Как следствие этого, их книга в большой степени игнорирует роль коммуникации в социальном взаимодействии, как если бы возможность обсудить проблемы не имела значения для социального поведения» (*там же, p. 123–124*).

Весь приведенный перечень допущений, вызывающих неудовлетворение психолога, отчасти связан с использованием языка матриц в анализе авторов. Этот заимствованный из математической теории игр способ описания взаимодействия действительно предполагает участников, которые разумны, то есть стремятся к максимальному выигрышу. Причем теория игр имеет в виду, что стороны разумны в равной мере. Предполагается, что ситуации, в которых принцип максимизации выигрышей нарушается, теория не рассматривает. Кроме того, из анализа, по сути, опускаются действия игроков в рефлексивном плане. Таким образом, допущения теории игр минимизируют психологические характеристики участников. Поэтому, не отрицая полезности, необходимости использования теоретико-игровых методов в психологическом исследовании, многие психологи подчеркивают, что математические методы не могут

заменить психологический анализ или подвергнуть сомнению его решающую роль в исследовании.

Можно указать также на большую трудность использования языка матриц для описания ситуации реального взаимодействия. Сложным делом оказывается и дать исчерпывающий перечень линий поведения участников (их стратегий), и численно представить исходы взаимодействия (выигрыши, платежи участников). В лабораторных экспериментах эти вопросы решаются сравнительно просто. В частности, исходы обычно выражаются в очках или деньгах. Но в этом случае во весь рост встанет проблема отношения добытых в эксперименте сведений к реальным ситуациям.

В целом зарубежные авторы отмечают, что теория Тибо и Келли не получила «тотального подтверждения», и квалифицируют эмпирические исследования, проведенные в рамках данного подхода, как «умеренно поддерживающие» (*Shaw, Costanzo, 1970, p. 103*). Особенно много исследований в русле гипотез Тибо и Келли посвящено изучению ситуаций торга, что не случайно, ибо предлагаемый авторами исходный принцип как аналитическое средство наиболее адекватен именно данному классу ситуаций. У них же обнаруживается неоправданная тенденция построить всю социальную психологию на этой основе.

1.1.3.2. Подход Дж. Хоманса

Весьма близкой к позиции Тибо и Келли является теория «элементарного социального поведения» американского исследователя Хоманса (*Homans, 1961*). Если Тибо и Келли формально не связывают себя с бихевиористской ориентацией, то Хоманс в поисках объяснительных принципов прямо апеллирует к скиннеровской парадигме научения как основному источнику.

В центре внимания Хоманса – взаимный обмен вознаграждениями (позитивными подкреплениями) и издержками (негативными подкреплениями), который имеет место в диадическом контакте лицом к лицу. По его мнению, прямой и непосредственный обмен между участниками взаимодействия вознаграждениями и наказаниями составляет существо «элементарного социального поведения». Вслед за «поведенческой психологией» и «элементарной экономикой» он представляет человеческое поведение как «функцию его платежей».

Хоманс дедуцирует положения, релевантные анализу процесса социального обмена, из принципов, сформулированных бихевиористами на основе изучения оперантного поведения животных. В наборе категорий Хоманса основными оказываются следующие: «деятельность» («activity»), «сентимент» («sentiment»), «интеракция». Первый термин выступает равнозначным скиннеровскому термину «оперант». Сентименты составляют особый класс деятельностей, они «являются знаками аттитюдов и чувств, которые человек имеет по отношению к другому человеку или к другим людям» (*Homans, 1961, p. 33*). Таковы, например, кивок, поцелуй, рукопожатие. Таким образом, сентименты не являются внутренним состоянием индивида, это виды открытого поведения. Подобно всякому поведению, сентиментами можно обмениваться, и в этом процессе обмена они подкрепляют, позитивно или негативно, поведение партнера по взаимодействию. Интеракция, по мнению Хоманса, состоит как раз в обмене оперантами (в его терминологии – деятельностями) и сентиментами, представляющими особый класс деятельностей.

Хоманс формулирует пять положений, способных, как он полагает, объяснить эмпирические данные социальной психологии. Первые четыре положения являются по сути переформулировкой скиннеровского представления о взаимосвязанном влиянии на поведение лишения или насыщения, а также частоты и качества подкрепления. Например, положение второе гласит: «Чем более часто в пределах данного временного периода деятельность человека вознаграждает деятельность другого, тем более часто этот другой будет инициировать деятель-

ность» (*там же*, р. 54). Из предпосылки о том, что человек будет включаться в деятельность тем больше, чем более он вознаграждается за нее, Хоманс извлекает ряд суждений о социальном взаимодействии. Например, чем чаще один человек благодарит другого за помощь, тем пропорционально чаще этот другой будет оказывать помощь первому.

В основу последнего, пятого, положения Хоманс кладет так называемое правило «распределенной справедливости» («*distributive justice*»), согласно которому каждый участник социального отношения, то есть отношения обмена, по Хомансу, ожидает пропорциональности между получаемым выигрышем и понесенными издержками, иначе говоря, ожидает справедливого обмена издержек и вознаграждения. Возможные последствия нарушений данного правила как раз и представлены Хомансом в положении пятом: чем с большим ущербом для личности нарушается указанное правило, тем с большей вероятностью она «должна обнаруживать эмоциональное поведение, которое мы называем гневом» (*там же*, р. 75). С другой стороны, получение вознаграждения, непропорционального вкладу, приводит к возникновению у участника взаимодействия чувства вины. С точки зрения Хоманса, оценка сторонами меры возврата своего вклада основывается на прошлом опыте социального обмена. Именно прошлый опыт формирует ожидания своеобразной «нормы обмена». Представление Хоманса об индивидуально дифференцированных на основе прошлого опыта ожиданиях справедливого вознаграждения весьма похоже на понятие «уровень сравнения» у Тибо и Келли. Может оказаться, что одного опыт приучил к малым вознаграждениям за большие вклады, а другого – наоборот. Когда во взаимодействие вступают носители конфликтующих, а не взаимно дополняющих друг друга норм справедливого обмена, выдвинутое Хомансом правило не в состоянии определять ход взаимодействия. В этой ситуации наиболее вероятно прекращение взаимодействия.

Таково вкратце существо теории социального обмена Хоманса. Как справедливо отмечают Шоу и Костанцо, этот социально-психологический подход, как, впрочем, и подход Тибо и Келли, основывается на модифицированном законе эффекта Торндайка. Взаимодействие продолжается только в случае удовлетворяющих стороны исходов, в противном случае оно прерывается. Различие между удовлетворяющими и неудовлетворяющими ситуациями проводится в чисто экономическом смысле: первые обеспечивают участнику выгоду, вторые приводят к потерям.

Можно выделить два подхода к оценке изложенной теоретической концепции. В комментариях американских авторов обычно отмечается ее логическая стройность, интересная попытка реинтерпретировать на ее основе существующие исследования по конформности, власти, социальному влиянию и т. д. В то же время подчеркивается ряд внутренних трудностей этой теории, обусловивших, в частности, достаточно скромную практику эмпирических исследований в ее русле. В первую очередь это относится к неудовлетворительному концептуальному и операциональному определению некоторых базовых понятий. В отсутствие строгих определений многие из используемых Хомансом понятий оказываются, скорее, метафорами, а не научными терминами. Отмечается также известная непоследовательность теории в реализации принципов скиннеровской психологии. Хоманс заимствует эти принципы выборочно, игнорируя, например, такой важнейший момент скиннеровского подхода, как влияния различных схем подкрепления. Указанные нестрогость и неполнота теории Хоманса, по мнению Дойча и Краусса, характерны ей не в большей мере, чем другим теориям американской социальной психологии, ни одна из которых не является теорией «в смысле теорий в физических науках». Легко заметить, что приведенные оценки подхода Хоманса следуют как бы изнутри данного подхода, не подвергая сомнению сам принцип интерпретации социального взаимодействия.

Другое направление критики пытается оценить сам этот подход. Во-первых, он рассматривается как современный образец психологического редукционизма в социальной психологии и социологии (*Tajfel, Israel, 1972*). Хоманс считает необходимым в объяснении феноменов

социального взаимодействия апеллировать к постулатам психологии, игнорируя социальные предпосылки.

Принципы, объясняющие «элементарное социальное поведение», Хоманс дедуцирует из скиннеровской психологии. В результате «социальное» поведение строится в соответствии с той же матрицей выигрышей и потерь, как и «несоциальное» поведение; в этой матрице другие люди служат в качестве средства, с помощью которого получают эти выигрыши или предотвращаются потери. Именно в этом смысле они являются «стимулами», которые оказываются «социальными».

Попытки Хоманса дать интерпретацию социальных феноменов с позиций «поведенческих предпосылок» прямо приводят к искажению этих феноменов. Так случилось, например, с положением о «распределенной справедливости», которое он рассматривает как психологический закон. Формулирует его Хоманс на основе аналогии, по существу приравнивая гнев человека к реакции голубя на ситуацию, когда психолог, регулярно подкреплявший его при определенных условиях, внезапно прекращает подачу пищевого подкрепления в этих же условиях.

Исходя из подобной редукционистской модели, невозможно решить задачи объяснения и предсказания, которые ставит перед собой всякая теория, – в этом суть второго возражения против исходного принципа Хоманса. Объяснения оказываются тавтологичными или ложными. «Отправляясь от них, мы не можем ни понять, ни предсказать поведение кого-либо, кто не исполняет наши ожидания или не разделяет наши оценки, основанные на нашем общем опыте универсальной матрицы вознаграждений – наказаний; более того, маловероятно, что мы сможем понять или предсказать те аспекты собственного поведения, которые внезапно, по причинам, недоступным прямо нашему опыту, принимают новый поворот, ведущий к неожиданным “вознаграждениям” или “наказаниям”» (*Craig, Clarizio, 1975, p. 113*).

Наконец, третье возражение можно адресовать тенденции Хоманса рассматривать свою теорию как некую абстрактную, универсальную модель социального взаимодействия. Он убежден, что ориентация на поиск выгоды является атрибутом индивида, «который обнаруживается во всех обстоятельствах, то есть независимо от общества» (*Tajfel, Israel, 1972, p. 268*). В действительности, однако, претензию на построение абстрактной модели отношений обмена следует признать несостоявшейся. Обмен кажется свободным, «лишь поскольку он абстрагируется от существующих социальных условий и отношений, которые в реальности детерминируют принимаемую обменом форму» (*Lindzey, Aronson, 1968, p. 288*). Теория Хоманса имеет своим источником вполне определенный социальный контекст – условия капиталистического общества. Существование теории во многом обусловлено тем обстоятельством, что она основана на аналогии. Как отмечают Дойч и Краусс, в качестве аналога диадического взаимодействия берется рыночная торговая сделка (*Deutsch, Krauss, 1965, p. 116*). Образ рынка достаточно адекватно передает характер отношений в современном обществе. В этом смысле теория Хоманса схватывает отдельные аспекты диадического взаимодействия по типу рыночного обмена. «Обмениваемая деятельность рассматривается главным образом с точки зрения ее полезности другим, – пишет Я. Яноушек, – тогда как ход этой деятельности и ее структура считаются менее важными» (*Tajfel, Israel, 1972, p. 288*). Далее Яноушек отмечает характерное для данного подхода малое внимание процессам принятия аттитюдов и ролей партнера, а также процессу самовыражения.

Эти аргументы весьма напоминают критические замечания, высказываемые в адрес рассмотренной выше теории Тибо и Келли, что лишний раз свидетельствует о родственности теорий. К ним обеим в равной мере можно отнести и положения из комментария С. Московичи. Он оценивает подход Тибо и Келли как «попытку конструировать теорию коллективных процессов на основе индивидуалистической теории» (*там же, p. 26*). Кроме того, он указывает на исключение данным подходом важнейшего для области групповой динамики вопроса о том, каким образом «группа является продуктом собственной деятельности. Группы не просто

адаптируются к своему окружению; некоторым образом они создают это окружение» (*там же*, р. 26–27). С точки зрения Московичи, рассматриваемый подход в изучении групповой динамики «парадоксально не обнаруживает интереса к генезису групп», к человеческой творческой деятельности, проявляющейся, в частности, в том, что группы «создают себя». Использование же принципов функционирования рынка в качестве основы общей социально-психологической теории, по мнению Московичи, неоправданно, поскольку «рынок – это специальный социальный институт, характерный для определенного исторического периода» (*там же*, р. 26).

Все приведенные критические аргументы являются, на наш взгляд, весьма уместными в отношении рассмотренных теорий. К ним можно добавить следующее. В обоих случаях авторы, как правило, не учитывают такой характеристики исследуемой диады, как состоит ли она из случайных людей, то есть является диффузным образованием, или участники диады имеют определенный опыт взаимодействия, общения между собой в ходе совместной деятельности. Неучет подобного аспекта в анализе социального взаимодействия является серьезным упущением. Для авторов характерно также отвлечение в анализе от содержания той деятельности, которой обмениваются взаимодействующие стороны. Подобная ориентация на изучение преимущественно абстрактных форм и механизмов взаимодействия весьма обедняет социально-психологический анализ.

* * *

Кроме рассмотренных теорий, более или менее систематически реализующих принципы необихевиористской ориентации, следует упомянуть случаи вкрапления отдельных положений необихевиоризма в различные исследования, выполненные в целом с иных теоретических позиций. Как уже отмечалось, подобная практика является достаточно типичной для современной зарубежной социальной психологии. С подобным переплетением позиций мы сталкиваемся, например, в исследовании феномена аттракции. В частности, Т. Ньюком, работы которого в основном могут быть отнесены к когнитивистской ориентации, в подходе к вопросам аттракции явно апеллирует к необихевиористскому принципу подкрепления, предполагая, что аттракция между индивидами – это функция степени, в которой во взаимодействии представлены взаимные вознаграждения. Можно упомянуть область социально-психологического тренинга, базирующегося в основном на принципах научения, как они представлены в современной бихевиористской ориентации. В частности, Т. Сарбин включает вариант теории подкрепления в свой общий подход к ролевому поведению и ролевому научению. Весьма освоенной областью для необихевиористской ориентации является проблематика социальной установки (аттитюда). Здесь обращает на себя внимание большой объем экспериментальных исследований, представленных прежде всего в трудах авторов Йельской школы. Правда, относительно меры влияния необихевиоризма на эти работы высказываются различные суждения. Дело в том, что в данном случае мы сталкиваемся, с одной стороны, с достаточно четкой формулировкой исходных принципов исследования – и для них как раз характерен бихевиористский крен. С другой стороны, в ряде случаев эксперименты выводят авторов за рамки исходных теоретических положений. Обнаруживается, что они используют и более феноменологически ориентированные понятия теории личности и групповой динамики. Таким образом, это еще одна иллюстрация характерного для современной американской социальной психологии совмещения различных теоретических позиций в подходе к отдельным проблемам. Завершая рассмотрение необихевиористской ориентации в целом, можно сказать, что основные исследовательские успехи в рамках данной ориентации связаны с изучением аспектов адаптивного поведения.

Эксплицитным либо имплицитным лейтмотивом всех исследований оказывается идея о том, что основной задачей всякого организма, включая человека, является его пассивная адаптация к существующим условиям. Что же касается преобразующей человеческой деятельности, то данная сфера – в силу природы исходных предпосылок – из анализа исключена. Ж. Пиаже и Б. Инелдер пишут по этому поводу следующее: «Сооружение электронной машины или спутника обогащает не только наше знание о действительности, но и саму действительность, в которой еще не было таких объектов. Эта творческая природа действия существенна. Бихевиористы изучают поведение, таким образом, действия, но слишком часто забывают “активную” и преобразующую характеристику действия» (*Koester, Smythies, 1969, p. 128*). Взаимодействие человека с окружением приводит к изменению этого его окружения, которое поэтому не может рассматриваться в виде некоторой константы.

В плане межличностного взаимодействия в данной ориентации исходным по существу оказывается представление о детерминации социально-психологических феноменов в диаде характеристиками индивида. Подобного рода «методологический индивидуализм» ведет к редуccionистским представлениям, которые препятствуют широкому освоению проблематики групп в необихевиористской ориентации.

В целом же следует отметить большую динамичность необихевиористской ориентации, проявляющуюся и в активной модификации изначальных исходных предпосылок (казалось бы, парадоксальном срастании с когнитивными тенденциями), и в особенности в освоении большого поля прикладных разработок. Например, известны многочисленные успешные программы массового оздоровления американского населения, выполненные в русле подхода Бандуры.

Наряду с психоанализом бихевиоризм – это то, с чего начиналось становление психологии как науки. Все дальнейшие направления ее развития всегда так или иначе соотносились с ним, и в этом отношении было много критического пафоса. На наш взгляд, богатство психологической реальности составляют и ее глубинные пласты, и их поверхностные, внешние проявления. Соответственно и богатство психологической науки складывается из разнонаправленных осмыслений этой многообразной, многоуровневой реальности.

1.2. Психоаналитическая ориентация⁵

1.2.1. Особенности ориентации

Диалог сциентизма и гуманизма, характерный для современной социальной психологии, четко может быть прослежен, когда мы приступаем к характеристике психоаналитической ориентации. Позитивистской, натуралистической тенденции построения психологии, «адекватной науке», пытающейся проникнуть в мир личности и межличностных отношений с помощью методов, аналогичных методам естествознания, противопоставлено направление, ратующее за психологию, «адекватную человеку», подчеркивающее уникальность духовного мира личности и потому невозможность его постижения с позиций естественнонаучной методологии. И если первая тенденция наиболее рельефно представлена в необихевиористской ориентации, то теоретическим выражением второй являются психоаналитический, интеракционистский, гуманистический подходы. Именно в их рамках авторы пытаются концептуализировать творческую сущность личности, разрушают «сверхрационализированную» модель межличностного взаимодействия, созданную сторонниками бихевиоризма.

Раскрывая основные особенности психоаналитической ориентации, необходимо иметь в виду следующие предварительные соображения. В настоящее время прежде всего речь может идти о феномене так называемого рассеянного психоанализа. Под этим мы подразумеваем, во-первых, тот факт, что без учета влияния психоанализа невозможно понять весь облик зарубежной социальной психологии, некоторые ее принципиальные характеристики и установки. Например, столь характерная тенденция рассматривать групповые взаимоотношения как сугубо эмоциональные, непосредственные сложилась, вероятно, не без влияния Фрейда. Показательно, что практически все социальные психологи на Западе называют учение Фрейда теоретическим источником своих взглядов. Во-вторых, мы имеем в виду весьма активный процесс включения, интеграции отдельных психоаналитических принципов в самые различные системы взглядов. В этой форме психоанализ оказывает большое влияние на всю теорию и практику исследований за рубежом. В качестве примера можно сослаться на случаи ассимиляции психоаналитических понятий и представлений в необихевиористской традиции (в частности, идея фрустрации агрессии), в интеракционистском подходе (например, учение о защитных механизмах личности), в теории К. Левина. Картрайт и Зандер отмечают в этой связи: «Хотя в рамках этой ориентации (психоанализа) проведено сравнительно мало экспериментальных или качественных исследований групп, понятия и гипотезы психоаналитической теории проникли в большую часть работы по групповой динамике» (*Cartwright, Zander, 1968, p. 41*). Наконец, третьей формой усвоения социальной психологией традиций психоанализа является практика заимствования его отдельных положений применительно к интерпретации различных социально-психологических проблем.

Среди отдельных социально-психологических проблем, теоретически осмысливаемых с позиций психоанализа, можно выделить две группы: собственно социально-психологические проблемы и соответственно социально-психологические теории и проблемы, теории пограничные, находящиеся на стыке социальной психологии с другими общественными дисциплинами. К числу первых прежде всего относятся проблемы и теории, связанные с исследованием групповых процессов. Вторые представлены широким блоком традиционных психоаналитических исследований, сложившихся на границе между социальной и общей психологией, между соци-

⁵ Петровская Л.А. Психоаналитическая ориентация // Зарубежная социальная психология XX столетия: Теоретические подходы / Г.М. Андреева, Н.Н. Богомолова, Л.А. Петровская. М.: Аспект Пресс, 2001. С. 157–178.

альной психологией и социальной философией, между социальной психологией и социальной антропологией.

В настоящей работе мы остановимся в основном на анализе теорий, внедряющих психоаналитические тенденции в разработку отдельных социально-психологических проблем. Наиболее рельефно данные тенденции реализуются в следующих концептуальных схемах: динамической теории группового функционирования В. Байона (*Bion*, 1961), теории группового развития В. Бенниса и Г. Шепарда (*Bennis, Shepard*, 1956; *Беннис, Шепард*, 1984), трехмерной теории интерперсонального поведения В. Шутца (*Schutz*, 1958; *Шутц*, 1984).

Современные психоаналитические представления о групповых процессах своими корнями восходят к социально-психологическим взглядам З. Фрейда, наиболее концентрированно выраженным в его работе 1921 г. «Массовая психология и анализ человеческого Я» (в английском варианте ее название выглядит несколько по-иному и буквально переводится как «Групповая психология и анализ Эго»). Данная книга Фрейда принадлежит к группе работ, написанных в 20-е годы, в которых он предпринимает усилия по завершению построения своей системы взглядов. Это книги «По ту сторону принципа удовольствия» (1920), названная выше «Групповая психология и анализ Эго» (1921) и «Я и Оно» (1922). Характерно, что в названных работах Фрейд больше не занимается психопатологией, его интерес сосредоточивается на нормальной личности, ее структуре. Особенно важно отметить также представленную в данных работах Фрейда тенденцию выхода за границы собственно психологии личности и обращения к вопросам социальной психологии, социологии, философии, истории, наметившуюся в очерках «Тотем и табу» (1912–1913). Важнейшими методологическими приемами, используемыми в подобных случаях, оказываются аналогия и экстраполяция, то есть перенос положений и принципов, вычлененных при анализе невротика, на новые области социального знания. В частности, этот прием оказывается основным при раскрытии Фрейдом в работе «Групповая психология и анализ Эго» существа групповых связей, природы групповой динамики.

Известно, что важнейшим путем к объяснению личности невротика для Фрейда было обнаружение психологических механизмов функционирования такой первичной группы, как семья. В дальнейшем эти механизмы положены в основу интерпретации межличностных отношений, по существу, во всякой человеческой группе. В этом смысле Фрейд не проводит различия, в частности, между малой и большой группами. Специфически понятые семейные связи оказываются в равной мере прототипом групповых отношений в том и другом случае. Ключевыми понятиями фрейдовской теории групповой динамики являются понятия десексуализированного либидо (сублимированной любви), идентификации. Именно к ним апеллирует Фрейд, отвечая на вопрос о природе сил, связывающих людей в группе.

Существо группы составляет система эмоциональных, либидонозных по своему характеру связей. Первичная группа, по Фрейду, представляет собой совокупность индивидов, которые принимают одну и ту же личность – лидера – за свой идеал, идентифицируют себя с ним и лишь постольку, поскольку это происходит, идентифицируют себя друг с другом. Таким образом, устанавливается два ряда эмоциональных связей: между членами группы и между каждым членом группы и лидером. В групповой психологии Фрейда ключевой фигурой оказывается лидер. Именно отношение членов группы к лидеру является связью первого порядка – оно в определенном смысле детерминирует отношения членов группы друг к другу. В случае нарушения связей с лидером группа распадается. С точки зрения Фрейда, психология лидера резко отличается от психологии других членов группы. Он не имеет эмоциональных привязанностей к кому-либо, кроме себя. Он никого не любит, кроме себя, самоуверен и независим, обладает всеми качествами и способностями, которых члены группы не могут достичь, поэтому он становится их идеалом – Я. Именно это качество нарциссизма делает его лидером.

Идентификация с лидером отнюдь не предполагает однозначно позитивных чувств по отношению к нему. Напротив, Фрейд рассматривает идентификацию с лидером как, в частно-

сти, механизм защиты против враждебных чувств к лидеру и как косвенный способ «стать» лидером. Подобная логика рассуждений становится понятной, если иметь в виду, что в схеме Фрейда лидер в группе является своего рода изображением отца и отношение с ним строится по модели отношения с отцом. Такие черты регрессивного группового поведения, как повышенную внушаемость, потерю критичности, Фрейд объясняет влиянием сильного лидера, зависимостью членов группы от него. Под действием обаяния сильного лидера член группы уподобляется загипнотизированному индивиду: подобно тому как последний отказывается от своей самостоятельности в пользу гипнотизера, он, по сути, отказывается от интернализированного родительского образа и передает его роль лидеру. Таковы вкратце основные моменты групповой психологии Фрейда. Мы обратили внимание в первую очередь на те из них, которые так или иначе, в том или ином виде воспроизводятся современными последователями психоанализа в зарубежной социальной психологии.

Г. Олпорт, отмечая характер воздействия идей Фрейда на социальную психологию, писал в 50-е годы следующее: «Именно гигантское влияние Дарвина, Ницше, Мак-Даугалла и Фрейда с их варьирующими концепциями инстинкта гарантировало главенство иррационализма в социальной психологии сегодняшнего дня. Далее умалению интеллекта содействовал подъем бихевиоризма и союз социальной психологии с патопсихологией в конце XIX в. Лишь последние годы отмечены знаком реакции против иррационализма» (*Allport, 1968, p. 53*). Данная оценка, несомненно, справедлива. Фрейд немало способствовал утверждению инстинктивистской, иррационалистической тенденций в этой области психологии, как и в общественном знании в целом. Инстинктивизм как социально-психологическая платформа представлен в социальной психологии как раз теориями, ориентированными на психоаналитические принципы. Обратимся к анализу концепций групповых процессов современных последователей Фрейда.

1.2.2. Динамическая теория функционирования группы В. Байона

К началу 50-х годов относится сформулированная Байоном динамическая теория группового функционирования. Основной эмпирический материал автор получал в области психотерапии, согласно сложившейся психоаналитической традиции. В данном случае объектом наблюдений явились терапевтические группы. По мнению Байона, группа представляет собой макровариант индивида, и, следовательно, она характеризуется теми же параметрами, что и отдельная личность, то есть потребностями, мотивами, целями и т. п., которые интерпретируются им всецело в психоаналитическом духе. Группа всегда представлена как бы в двух планах: с одной стороны, она обычно выполняет какую-то задачу и в ее решении члены группы вполне рационально, осознанно принимают участие; с другой стороны, Байон вычленяет аспекты групповой культуры, продуцируемые неосознаваемыми вкладами членов группы. Постулируется возможность конфликтов между двумя обозначенными уровнями групповой жизни, вычленяются «коллективные защитные механизмы», аналогичные индивидуальным.

Одним словом, Байон пытается перенести понятия и механизмы, вычлененные и обоснованные Фрейдом при изучении индивидуальной психики, на тот случай, когда их субъектом оказывается не отдельная личность, а целая группа. В большей своей части высказанные Байоном положения остались неverified, то есть эмпирически и экспериментально они не проверялись и не получили особого распространения в социальной психологии. Они интересны лишь в том отношении, что отражают один из довольно распространенных, особенно на начальных этапах, «заходов» к вычленению проблематики социальной психологии как самостоятельной дисциплины. Мы имеем в виду вообще принцип интерпретации параметров группы по аналогии с психологическими характеристиками индивида и соответственно

выделение разделов социальной психологии, аналогичных разделам в структуре общей психологии. Известно, что ряд первоначальных пособий по социальной психологии воспроизводил по структуре общепсихологические пособия, с той лишь разницей, что субъектом психических процессов пытались рассматривать группу. В настоящее время вряд ли можно обнаружить последовательную реализацию данного принципа в каком-либо направлении зарубежной социальной психологии, хотя ряд сложившихся тем, несомненно, перекликается с соответствующими общепсихологическими темами. В социальной психологии группа, как и личность, рассматривается в качестве субъекта выбора целей, ценностей, решения проблем, принятия решений и т. д. Однако в целом пока остается неясной до конца проблема критерия правомерности подхода к группе как субъекту тех же психических характеристик и процессов, которые отличают отдельную личность. Таким образом, поставленная Байоном проблема возможности анализа группы как системы по аналогии с системой «личность», несомненно, заслуживает внимания.

1.2.3. Теория развития группы В. Бенниса и Г. Шепарда

Теорию группового развития, сформулированную Беннисом и Шепардом в середине 50-х годов, вряд ли можно характеризовать как выдержанную исключительно в русле психоаналитической традиции. По мнению Шоу и Костанцо, она является психоаналитической по основной направленности, но в то же время испытала влияние и других подходов. Теория Бенниса и Шепарда построена на осмыслении процессов, происходящих в так называемых Т-группах, или группах тренинга человеческих отношений, группах самоанализа. Такие группы оказались феноменом жизни западного общества 60–70-х годов. Прежде чем раскрыть теорию Бенниса и Шепарда, остановимся вкратце на характеристике этих групп. Это уместно сделать именно в данном контексте, потому что практика Т-групп при всем многообразии впитанных ею теоретических позиций сложилась под несомненным влиянием психоанализа.

Дать краткое описание Т-группы – довольно сложное дело, главным образом вследствие многообразия ее нынешних форм и недостаточного теоретического осмысления их практики. Прежде всего следует отметить, что Т-группа является одной из форм или одним из методов социально-психологического тренинга. Под социально-психологическим тренингом в широком смысле обычно понимают обучение знаниям, умениям и навыкам межличностного общения. Активная разработка и использование метода Т-группы в американской практике относится к 60–70-м годам. В последнее время их активность пошла на убыль. В 1947 г. была создана Национальная лаборатория тренинга в Бэтэле, вслед за которой возник целый ряд аналогичных лабораторий, в частности при университетах. В основе практики Т-группы лежит групповая дискуссия. Предметом групповой дискуссии в данном случае оказываются реальные межличностные отношения участников, а задачей является изучение самой группой ее динамики через анализ происходящих в ней процессов, то есть эти процессы изучаются не со стороны, а самими членами группы. Предполагается, что результатом подобного анализа явится возросшая компетентность личности в отношении собственных мотивов, интенций, фрустраций, вообще возможностей в межличностном общении, а также большее понимание мотивов, целей, стратегий поведения партнеров по общению, осмысление помех взаимопонимания, «безопасное» апробирование возможных путей их избежания и т. д. В целом весь этот комплекс можно обозначить как «социально-психологическую компетентность», а конечную цель Т-группы определить как совершенствование социально-психологической компетентности ее участников.

Достижение конечной цели предполагает реализацию более частных задач, эксплицитно формулируемых или имплицитно подразумеваемых. На групповом уровне обычно целью объявляется установление валидной коммуникации. Это означает достижение такого состояния,

когда, во-первых, каждый член группы способен точно и свободно сообщать о своих чувствах, мотивах, интенциях и т. д., во-вторых, валидная коммуникация предполагает, что «восприятие каждым членом своего места в группе согласуется с восприятием других членов группы, что провозглашаемая цель группы и усилия ее членов конгруэнтны и что члены группы способны разделять многие уровни коммуникации» (Беннис, Шепард, 1984).

Размеры подобных групп могут быть разными – от 7 до 15 человек. Это могут быть реальные группы, но, пожалуй, чаще программы тренинга предусматривают участие лиц, которые ранее не были знакомы друг с другом. В большинстве случаев это администраторы, преподаватели, психологи, социологи – одним словом, представители профессий, предполагающих известное мастерство межличностного общения. Собираются эти группы на разные сроки обучения – от двух дней до двух месяцев. Обычно за каждой группой закрепляется так называемый тренер (ведущий). Его роль может варьировать в зависимости от конкретных задач тренинга. Однако в любом случае в его функцию входит обеспечение атмосферы доверия, открытости в группе, он должен продемонстрировать модель желаемого поведения, то есть искренне и открыто выражать свои чувства, проявлять лояльность по отношению к другим, поддерживать их искренность и т. д. «Роль лидера (тренера) Т-группы не в том, чтобы представлять нам ответы, но в том, чтобы просто помочь установить атмосферу доверия и интенсивного исследования, в котором мы желаем пристально посмотреть на собственное поведение и поведение других» (Аронсон, 1972, р. 241). Заметим, что роль ведущего в Т-группе отличается от аналогичной роли в группе психотерапевтической; тренер-ведущий не апеллирует к прошлому опыту участников и вообще к их опыту вне данной группы и пытается их самих удержать от этого. Акцент делается на анализе того, что происходит «здесь и теперь». Налаженная система обратной связи позволяет каждому участнику видеть, как другие интерпретируют то, что он говорит и делает, а следовательно, создает предпосылку для осмысления возможных последствий своих действий в группе.

Успех обучения в Т-группе во многом зависит именно от налаженной системы обратной связи. Важными предпосылками обеспечения эффективной обратной связи являются, во-первых, климат «психологической безопасности» в группе и, во-вторых, явление так называемого «размораживания», «сбрасывания фасада», когда участник оказывается в состоянии отказаться от привычных сложившихся способов восприятия и взаимодействия, обнаружив их недостаточность или несовершенство. В отсутствие названных предпосылок получаемая обратная связь может оказаться неэффективной.

В теоретическом плане на практику Т-групп несомненно влияние психоаналитической традиции. Это проявляется, в частности, в акценте на возможности расширения опыта личности путем доведения до сознания и постановки под его контроль тех механизмов поведения, которые функционируют, используются личностью, но не осознаются ею. В целом, однако, теоретическое обоснование данной практики остается недостаточным, что признается самими зарубежными авторами. «Вся эта область такова, – пишет, например, К. Роджерс, – что практика далеко опередила здесь и теорию, и исследование» (Rogers, 1969, р. 56).

Одной из попыток построения теории на основании практики Т-групп является попытка, предпринятая Беннисом и Шепардом. Их теория группового развития касается главным образом процессов изменения в Т-группе на пути к достижению цели валидной коммуникации. Она включает два основных вопроса: анализ помех валидной коммуникации и определение стадий группового развития.

Основной помехой установлению валидной коммуникации, с точки зрения авторов, является ситуация неопределенности, в которой оказывается каждый из участников на старте Т-группы. Участники скованы в выражении своих истинных отношений, реакций, чувств, потому что они не знают, что можно ожидать от других. По мнению Бенниса и Шепарда,

неопределенность касается двух планов функционирования группы: вопроса о власти и вопроса о взаимозависимости.

Вопрос о власти – это вопрос о лидере, вопрос о том, кто будет ведущим и на кого выпадет роль ведомого. Не вполне ясной является и область межличностных отношений между членами группы. Здесь неопределенность связана с вопросами тесноты эмоциональных связей. Далее Беннис и Шепард высказывают суждение вполне в духе групповой психологии Фрейда. Они полагают, что вопрос о лидере первичен и ориентация по отношению к лидеру опосредует, в определенной мере детерминирует ориентацию члена группы по отношению к другим ее членам, то есть, по мнению Бенниса и Шепарда, в процессе группового развития прежде всего разрешается вопрос о власти, о лидерстве и лишь постольку, поскольку разрешен этот вопрос, на его основе разрешается вопрос о взаимоотношениях между членами группы. Отправной точкой анализа «группового поведения» оказывается выделение двух рядов отношений в группе: рядовой член группы – лидер и отношения членов группы друг с другом, причем первый ряд отношений является первичным и в смысле генетическом, и в том смысле, что он детерминирует отношения членов группы друг к другу. Соответственно в теории выделяется две фазы группового развития. Содержанием первой фазы является решение вопроса о лидере, во второй фазе вносится ясность во взаимоотношения членов группы. Этот вопрос рассматривается весьма обстоятельно, в каждой фазе выделяется еще три подфазы, то есть всего в развитии группы тренинга просматривается шесть этапов.

С самого начала, в первой подфазе, группа сталкивается со следующей ситуацией. Участники ожидают, что тренер-ведущий возьмет на себя лидерские полномочия. Однако особенность Т-группы, в частности, состоит в том, что ведущему противопоказано выполнять эту роль, и он сразу предупреждает об этом. Обычно в данный момент возникает некоторое напряжение, неудовлетворенность ситуацией, дискуссия о целях и задачах группы. Начало второй подфазы часто связано с просьбой участников к ведущему оставить группу. По вопросу о лидерстве выделяется, как правило, два противоположных мнения. Одна подгруппа является сторонником «сильной лидерской структуры», а другая выступает за менее структурированную групповую атмосферу и возражает против сильного лидера и ригидных, жестких форм управления группой. Третья подфаза связана с разрешением вопроса о лидере. Оно может быть достигнуто быстро или затянуться, и группа тогда долго находится в состоянии колебаний. Однако в конце концов если группа не распадается, она вступает в следующую фазу – фазу установления межличностных отношений, или «решения проблемы взаимозависимости».

Мы не будем останавливаться на выделяемых авторами трех подфазах этого этапа развития группы. Отметим лишь, что, рассматривая описанную схему как типичную, Беннис и Шепард признают различные возможные отклонения от нее: например, группа не достигает конечной цели или на неопределенно долгое время задерживается на какой-либо ранней фазе, а то и вовсе распадается.

Таким образом, очевидно, что теория Бенниса и Шепарда разработана исключительно на основе наблюдения практики весьма специфических групп тренинга – Т-групп. Кстати, ее авторы и не претендовали на большую общность своей теории. Однако иногда проявляется тенденция без дополнительного обоснования переносить теорию, описывающую групповое развитие в особых условиях, на более широкий круг групп. Подобный путь вряд ли правомерен. Известным доказательством недопустимости абсолютизации схемы, предложенной Беннисом и Шепардом, являются, в частности, данные, приводимые другими исследователями. В американской социальной психологии имеется, как известно, несколько других теорий группового развития применительно к различного рода группам. Широко известна, например, теория фаз в развитии группы, ориентированной на решение какой-либо задачи, сформулированная Бейлзом и Стродбэком (*Cartwright, Zander, 1968*). Они вычленили следующие этапы развития группового взаимодействия: от ориентации через проблемы оценки – к фазе контроля.

Следует отметить известную сопоставимость данной схемы и рассмотренной выше теории Бенниса и Шепарда. Так, этап контроля у Бейлза и Стродбэка эквивалентен фазе установления отношений власти, или лидерства, у Бенниса и Шепарда. Однако обращает на себя внимание различное, даже противоположное место данной стадии в названных теориях – в первой схеме она завершает групповое развитие, а у Бенниса и Шепарда с нее начинается развитие группы. Это обстоятельство лишней раз указывает на опасность расширительного толкования и использования рассмотренной теории. В настоящее время остается неясной принципиальная возможность разработки некоей единой теории группового развития, охватывающей все возможные разновидности групп. И конечно, в качестве таковой не может быть рассмотрена теория Бенниса и Шепарда, описывающая эволюцию лишь специфического класса групп.

Что же касается адекватности описания в рамках этой теории развития групп тренинга, то и в этот адрес можно сделать ряд замечаний. Во-первых, теория устанавливает лишь последовательность фаз группового развития, но не предполагаемую длительность каждой из них, то есть пока нет ответа на вопрос о том, как долго может и должна продолжаться каждая фаза. Во-вторых, в анализе не вычленены переменные, влияющие на скорость развития группы; переменные, определяющие полноту стадий или пропуск некоторых из них; переменные, определяющие форму разрешения проблем зависимости и взаимозависимости. В силу перечисленных обстоятельств прогностические возможности данной теории ограничены.

1.2.4. Трехмерная теория интерперсонального поведения В. Шутца

Эта теория представлена в работе Шутца, относящейся к 1958 г., под аналогичным названием. Она еще известна под сокращенным названием ФИРО, что означает «Фундаментальная ориентация межличностных отношений». Принципиальной основой теории Шутца является положение фрейдизма о том, что социальная жизнь взрослого человека фатально предопределена опытом его детства. Эта теория разрабатывалась на протяжении ряда лет и становилась «все более формальной, но необязательно более точной» (*Shaw, Costanzo, 1970, p. 255*).

Существование теории раскрывается в четырех постулатах, в свою очередь, связанных с соответствующими теоремами. Во-первых, Шутц постулирует наличие трех межличностных потребностей, характерных для каждого индивида. Это потребность включения, потребность в контроле и потребность в любви. По мнению Шутца, межличностные потребности во многих отношениях аналогичны биологическим потребностям. Если биологические потребности регулируют отношения организма с физическим окружением, то межличностные устанавливают связь личности с ее человеческим окружением.

В том и в другом случае возможен оптимальный вариант удовлетворения потребности и возможны отклонения в сторону «больше» или «меньше», что может приводить к соответствующим негативным последствиям. Так, болезнь организма или его смерть оказываются результатом неадекватного удовлетворения биологических потребностей, а психическое расстройство, иногда смерть, – результатом неадекватного удовлетворения межличностных потребностей. Правда, организм способен на какое-то время адаптироваться к ситуациям неполного удовлетворения и тех и других потребностей. Например, ребенок, лишенный в детстве адекватных форм удовлетворения межличностных потребностей, развивает определенные образцы адаптации. Эти сложившиеся в детстве поведенческие образцы всецело определяют, по мнению Шутца, способы ориентации взрослой личности по отношению к другим. В этом, собственно, состоит существо второго постулата его теории – постулата «относительной преемственности и непрерывности».

Второй постулат теории Шутца воспроизводит фундаментальное положение психоанализа об определяющей роли раннего детства в развитии личности. Конкретной сферой продолжения опыта детства оказываются межличностные отношения взрослого.

По мнению Шутца, индивид во взаимоотношениях с другими следующим образом реализует опыт межличностных отношений своего детства. Когда он воспринимает свою взрослую позицию в межличностной ситуации, аналогичной своей же позиции в отношениях с родителями в период детства, его взрослое поведение ориентируется на его поведение в детстве по отношению к родителям или значимым другим. Если же он воспринимает свою взрослую позицию в межличностной ситуации подобной позиции своих родителей в отношениях с ним в детстве, его взрослое поведение ориентировано на поведение его родителей или значимых других по отношению к нему, ребенку. Сразу же отметим, что этот момент теории Шутца является объектом критических замечаний со стороны зарубежных оппонентов, поскольку у автора остается без ответа вопрос о том, чем же определяется то обстоятельство, что один человек во взрослом состоянии, вступая в межличностные отношения, идентифицирует себя с родителями, а другой в том же случае воспроизводит свою собственную позицию, какой она была в отношениях с родителями в детстве.

Рассмотрим теперь, что Шутц конкретно понимает под постулированными им межличностными потребностями включения, контроля и любви. Включение он понимает как потребность устанавливать и поддерживать приносящие удовлетворение отношения с другими, то есть как потребность быть включенным в группу. Степень включения можно ранжировать от интенсивного взаимодействия до полного ухода от такового. Отношения ребенка и родителей являются позитивными, если они насыщены контактами, и негативными, если родители общение с ребенком сводят к минимуму и, по сути, игнорируют его. В этой последней ситуации ребенок становится тревожным. Его тревоги утихнут, лишь когда он будет адекватно интегрирован в семейную группу. Если этого не произойдет, он может, например, уйти в «скорлупу» одиночества.

По Шутцу, в зависимости от характера удовлетворения потребности включения в детстве взрослый человек в межличностных отношениях склонен к проявлению недостаточно социального (*undersocial*), сверхсоциального (*oversocial*) или социального (*social*) поведения. Первый тип формируется опытом недостаточной интеграции в семье, второй – опытом чрезмерного включения в нее, а третий, идеальный, тип соответствует адекватной интеграции. Первый тип характеризуется тенденцией к интраверсии, уходу от взаимодействия, к сохранению дистанции между собой и другими. Поведение такого человека может принимать форму прямого неучастия или более тонкие формы ухода от включения (например, опоздание на собрания либо вообще их игнорирование и т. д.). Человек глубоко тревожится, полагая, что «никто не находит его заслуживающим внимания». Характерно, что, избегая взаимодействий, он теряет возможность проверить свое убеждение. Человеку второго, сверхсоциального типа, напротив, свойственно находиться постоянно в поиске контактов. Он шумный, требует внимания, навязывает себя группе, но может войти в группу, используя и более тонкие приемы, например, демонстрируя знание и умение. Наконец, третий, социальный тип, по мнению Шутца, – беспроблемный в межличностных отношениях. Он счастлив наедине с собой и счастлив с людьми. Он включается в группу или не включается в нее – в зависимости от ситуации. Главное, что бессознательно он относится к себе как к личности, заслуживающей внимания.

Межличностная потребность в контроле имеет отношение к так называемому аспекту власти в межличностных отношениях. Соответствующее поведение может варьировать от слишком большой дисциплинированности – к отсутствию дисциплины вовсе, опять же в зависимости от характера отношений с родителями в детстве. Эти последние отношения можно ранжировать, полагает Шутц, от принуждающих отношений, когда родители полностью контролируют ребенка, принимая за него все решения, до вольных, так сказать, когда родители

не вмешиваются и предоставляют детям свободу принимать решения самостоятельно. Как и в других случаях, идеальные отношения родителей с ребенком в детстве уменьшают его возможную тревожность, а слишком большой или недостаточный контроль ведет к защитным формам поведения. И тогда, пытаясь справиться с тревожностью, ребенок доминирует над другими, совсем отказывается от контроля или попадает под чей-то контроль. Соответственно, Шутц выделяет три типа поведения индивида в сфере контроля, обозначая их как «отказывающееся», «автократическое» и «демократическое». Первый тип отличается тенденцией к смирению и покорности. В отношениях с другими он отказывается от власти и ответственности, предпочитая роль подчиненного, старается не принимать решения, когда этого можно избежать. «Подсознательно он чувствует, что не способен принимать ответственные решения и что другие знают об этом его недостатке. Отказываясь принимать решения, он может по крайней мере скрыть меру своей неспособности» (Shaw, Costanzo, 1970, p. 259). «Автократ» характеризуется тенденцией доминировать над другими, он предпочитает принимать все решения не только за себя, но также и за других. «Демократ», естественно, является идеальным типом, успешно решая проблемы межличностных отношений в сфере контроля. Он чувствует себя комфортно и в позиции подчиненного, и в позиции, так сказать, носителя власти. В зависимости от требований ситуации может отдавать распоряжения, а может принимать их к исполнению. «Подсознательно он верит, что способен принимать ответственные решения, и не чувствует потребности доказывать это другим» (*там же*). Шутц предположил, что в случае развития патологии в сфере контроля она связана с типичным психопатическим поведением, которое отличается отказом следовать социальным нормам и уважать права других.

Наконец, третья межличностная потребность – это потребность построения тесных эмоциональных связей в отношениях с другими. Она определяется как потребность нравиться и быть любимым. Выражения потребности любви могут быть позитивными (от аттракции до любви) либо негативными (от легкого неодобрения до ненависти). Следовательно, отношения ребенка с родителями могут характеризоваться теплом, одобрением, любовью или же холодностью, отвержением. Соответственно, Шутц выделяет три типа межличностного поведения, вытекающих из опыта детства. Неадекватные отношения родителей с ребенком в эмоциональной сфере выливаются, по терминологии Шутца, в недостаточно личностное (*underpersonal*) или сверхличностное (*overpersonal*) поведение, тогда как идеальные отношения в этой сфере приводят в результате к личностному (*personal*) поведению. В первом случае человек имеет тенденцию избегать тесных взаимоотношений. Он поверхностно дружелюбен, сохраняет эмоциональную дистанцию и предпочитает, чтобы другие делали то же самое в отношении к нему. По мнению Шутца, основой подобного поведения являются тревога, глубокая озабоченность личности по поводу того, может ли она вызвать истинное расположение к себе, любовь. Человек озабочен тем, что его невозможно любить, и другие обнаружат это, как только он (в смысле эмоциональной привязанности) допустит к себе на более близкую дистанцию.

При сверхличностном типе поведения, наоборот, человек желает тесных эмоциональных связей и пытается строить именно такие эмоциональные отношения. С точки зрения Шутца, динамика поведения здесь аналогична первому случаю. Оба типа мотивированы сильной потребностью в любви, и оба связаны с большой степенью тревожности по поводу того, что они могут не нравиться.

Для лиц, которые успешно решают эти проблемы в детстве, эмоциональные отношения с другими, как правило, не представляют сложности. Личностный тип поведения предполагает, что человек может адекватно чувствовать себя и в тесных, и в дистантных эмоциональных отношениях. Он не встревожен тем, чтобы быть любимым, подсознательно полагая, что он – человек, достойный любви. Шутц предположил, что невроты – это форма патологии, связанная как раз с характером удовлетворения межличностной потребности в любви.

Таково обстоятельное рассмотрение двух из четырех постулатов теории Шутца. Третий постулат касается такого важнейшего феномена межличностных отношений, как совместимость. Определение совместимости дано на уровне здравого смысла: две личности совместимы, если они могут вместе работать в гармонии. Постулат, собственно, утверждает, что совместимые группы более эффективны в достижении групповых целей, чем группы несовместимые. Шутц предположил три возможных типа совместимости и разработал пути их изменения.

В основу выделения типов положено соотнесение выражаемого (демонстрируемого) личностью поведения и поведения, желаемого ею от других, в каждой из трех сфер межличностных потребностей.

Первый тип совместимости Шутц называет совместимостью, основанной на взаимном обмене. Максимум такой совместимости имеет место, когда сумма выражаемого и желаемого поведения у одной личности равна аналогичной сумме у другой личности. А несовместимы две личности оказываются в той мере, в которой они различаются в отношении этой суммы соответственно в области каждой из трех межличностных потребностей.

Второй тип – иницирующая совместимость – обнаруживается, когда проявления контроля, включенности и любви со стороны одного совпадают с потребностями другого. Так, например, этот тип совместимости имеет место в области контроля, если одна сторона, вступающая во взаимодействие, желает доминировать, а другая – находиться под контролем.

Наконец, реципрокная совместимость характеризует степень, в которой выражения включения, контроля или любви одной взаимодействующей личности согласуются с желаниями другой в отношении тех же потребностей. Например, диада совместима, если сумма включения, выражаемого одной личностью, соответствует сумме включения, желаемого другой личностью, участвующей во взаимодействии. Шутц специально разработал шкалы и формулы подсчета совместимости, позволяющие вычислять шестнадцать индексов совместимости. Им сформулировано девять теорем совместимости. Например, первая выглядит следующим образом: если две диады различны по совместимости, то более вероятно, что члены более совместимой диады предпочтут друг друга для продолжения личного контакта. Все последующие теоремы аналогичны в смысле близости к суждениям здравого смысла.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.